

การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานการส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบ
ข้าวโพดหวานของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด
ENHANCING EFFICIENCY IN THE ADMINISTRATION OF SWEET CORN
RAW MATERIALS PROMOTION AND PURCHASE
OF MAJESTIC FOOD INDUSTRY CO.LTD.



¹ภักวรินทร์ ทวีอศราพัชญ์ และ ²อัศวิน ปสุธรรม

¹Phakawarin Taweearaphat and ²Asawin Pasutham

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, ประเทศไทย

University of the Thai Chamber of Commerce, Thailand

¹Khuntape.ch@majesticsweetcorn.com

Received: July 24, 2023; Revised: August 12, 2023; Accepted: August 31, 2023

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาได้แก่ 1. เพื่อสำรวจความพึงพอใจของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ข้าวโพดหวาน ที่มีต่อการให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบข้าวโพดหวานของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด 2. เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ข้าวโพดหวาน ที่มีต่อการให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบข้าวโพดหวาน ของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด และ 3. เพื่อนำปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) มาเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุง การให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบข้าวโพดหวาน ของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด เพื่อให้การส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบข้าวโพดหวานมีประสิทธิภาพมากขึ้น การศึกษานี้เป็นการวิจัยแบบผสม แบ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผลการศึกษพบว่า ด้านความเป็นรูปธรรมของบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจ ด้านความเชื่อมั่นไว้วางใจได้ ด้านการตอบสนองลูกค้าได้ ด้านการให้ความมั่นใจแก่ผู้รับบริการ และด้านการเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง หลังจากทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของบริษัทเรียบร้อยแล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการกำหนด กลยุทธ์ โดย

¹ นักศึกษา, คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

² อาจารย์ ดร. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

TOWS Matrix ที่ได้มาจัดเรียงตารางเพื่อวิเคราะห์หาแนวทางเลือกในการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมให้กับบริษัทฯ เมื่อวิเคราะห์ TOWS แล้วจึงนำการวิเคราะห์ TOWS มาเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้ดังนี้ 1. กลยุทธ์เชิงรุก (SO) บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์ ในการเก็บข้อมูล การส่งเสริมวัตถุดิบ ข้อมูลโบรกเกอร์ เกษตรกร พื้นที่เพาะปลูก 2. กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) การทำแผนการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship Management หรือ SRM) 3. กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา และซัพพลายให้เกษตรกรในราคาทุน และให้เครดิต 4. กลยุทธ์เชิงรับ (WT) บริษัทฯ ประเมินผู้รวบรวมวัตถุดิบ และทำการคัดเลือกพื้นที่ส่งเสริมที่มีศักยภาพ และเป็นพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อควบคุมให้มีประสิทธิภาพ และได้ต้นทุนที่เหมาะสม จากการสรุปการประเมินกลยุทธ์แบบ Richard Rumelt ทำให้ทราบว่าแนวทางที่ควรนำมาเป็นทางเลือกสำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน การส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบข้าวโพดหวานของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด คือ กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) การทำแผนการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship Management หรือ SRM)

คำสำคัญ : ประสิทธิภาพ, การส่งเสริม, จัดซื้อ, วัตถุดิบข้าวโพดหวาน

Abstract

The objectives of the study were as follows: 1. To survey the satisfaction of sweet corn collectors towards giving Services in trading sweet corn raw materials of Majestic Food Industry Co., Ltd. 2. To study the problems and suggestions of the sweet corn integrator (Broker) towards the sweet corn raw material trading service of Majestic Food Industry Co., Ltd. and 3. to bring the problems and suggestions of the raw material integrator (Broker) as a guideline for development and improvement Services in trading sweet corn raw materials of Majestic Food Industry Co., Ltd. This study was a mixed research study. divided into quantitative research (Quantitative Research) and Qualitative Research. The results of the study found that as for the concreteness of the service as a whole, it was at the level of satisfaction. Confidence Customer response in terms of providing confidence to service recipients and in terms of understanding and knowing the service recipients as a whole, it was at a very satisfactory level. After analyzing the strengths, weaknesses, opportunities and obstacles of the company the researcher has formulated a strategy by TOWS Matrix that has been arranged in a table to analyze and find an alternative approach to formulating an appropriate strategy to the company After analyzing TOWS, then using TOWS analysis as a guideline for solving

problems as follows: 1. Proactive Strategy (SO), the Company uses technology and software to collect raw material promotion data. Broker Information Farmers Cultivated Lands 2. Remedial Strategies (WO), making a Supplier Relationship Management (SRM) Plan. 3. Preventive Strategies (ST), the Company purchases production factors such as seeds, fertilizers, drugs, and supplies to farmers at cost and credit. 4. Reactive Strategy (WT), select potential promotion areas and is a near area for effective control and get the right cost. From the conclusion of the Richard Rumelt Strategic Assessment, it was revealed that the approach should be an alternative for optimizing the company's management of the promotion and purchasing of sweet corn raw materials. Majestic Food Industry Co., Ltd. is a Remedial Strategy (WO) Supplier Relationship Management (SRM) plan.

Keywords: Efficiency, promotion, procurement of sweet corn raw materials

บทนำ

การผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง เป็นอุตสาหกรรมเกษตร ที่ใช้วัตถุดิบหลัก คือ ข้าวโพดหวานฝักสด เป็นวัตถุดิบทางการเกษตร โดยทางบริษัทฯ ดำเนินการส่งเสริมปลูก และ จัดซื้อวัตถุดิบข้าวโพดหวาน ผ่านผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ที่เป็นตัวแทนไปส่งเสริมเกษตรกร โดยที่ผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ส่วนใหญ่ จะเป็นผู้จัดสรร ปริมาณการส่งวัตถุดิบข้าวโพดหวานในแต่ละวันเข้าบริษัทฯ ตามแผนที่บริษัทฯ วางไว้ เนื่องจากวัตถุดิบข้าวโพดหวาน ที่ผ่านมาตรฐานการรับเข้าบริษัทฯ แต่ละที่ มีข้อจำกัดค่อนข้างมาก ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตวัตถุดิบข้าวโพดหวานที่ผ่านเกณฑ์รับเข้าโรงงานฯ มีจำนวนน้อยลง ไม่เพียงพอต่อความต้องการของแต่ละโรงงานฯ ปัจจัยที่ส่งผลให้วัตถุดิบน้อย เช่น

1. ข้าวโพดหวานเป็นวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีกำหนดวันเก็บเกี่ยวที่ชัดเจน ไม่เกิน 2 วัน เท่านั้นคือ นับจากวันที่ออกไหมในแปลง 50% สามารถเก็บได้ในวันที่ 19-20 เท่านั้น หลังจากนั้นวัตถุดิบจะมีคุณภาพที่แก่ ไม่สามารถใช้ได้

2. การเพาะปลูกข้าวโพดหวาน ผลผลิตที่ได้ ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิประเทศ และภูมิอากาศ เป็นสำคัญ ปัจจุบัน เกิดภัยธรรมชาติบ่อยครั้งมาก เช่น ฝนตกชุกต่อเนื่อง น้ำท่วม ลมพายุ และภัยแล้ง ส่งผลให้การเพาะปลูกไม่สามารถปลูกได้ และผลผลิตที่ได้ต่อไร่ ลดจำนวนน้อยลง

3. จากสถานการณ์สงครามรัสเซีย ยูเครน ส่งผลให้ปัจจัยการเพาะปลูก เช่น ราคาปุ๋ย ยา มีราคาที่สูงขึ้น เกษตรกรต้องลดปริมาณการใช้ ส่งผลให้ผลผลิตต่อไร่ลดลง

4. มาตรฐานคุณภาพการรับวัตถุดิบที่แต่ละบริษัทกำหนด ค่อนข้างเข้มงวดเกินไปตามมาตรฐานสากล ทำให้ข้าวโพดหวานบางส่วนต้องคัดทิ้ง เนื่องจากไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตที่ได้ลดน้อยลง

5. ประกอบกับแต่ละบริษัทฯ ขยายกำลังการผลิต ส่งผลให้ความต้องการวัตถุดิบข้าวโพดหวานเพิ่มมากขึ้น

เมื่อจำนวนวัตถุดิบไม่เพียงพอต่อความต้องการของอุตสาหกรรม ส่งผลให้ผู้ส่งมอบวัตถุดิบ (Broker) ต้องเลือก ตัดสินใจ ส่งมอบให้ที่ใดที่หนึ่ง หรือตัดสินใจให้บริษัทฯ ไหน จำนวนเท่าไร ทั้งหมดจะขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจเลือกของผู้ส่งมอบวัตถุดิบ (Broker) เป็นสำคัญ ผู้วิจัยพบว่า จากการทวนสอบ ปริมาณการส่งมอบวัตถุดิบข้าวโพดหวานที่รับเข้าโรงงานในแต่ละปีตั้งแต่ปี 2563 ถึง ปัจจุบัน ของบริษัทฯ มีปริมาณที่ลดลง ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ดังข้อมูลตามตารางดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนวัตถุดิบข้าวโพดหวานรับเข้า ปี 2563 – เดือนมีนาคม 2565

เดือน/ปี	ปริมาณวัตถุดิบข้าวโพดหวานรับเข้า (ตัน)		
	2563	2564	2565
มกราคม	5,745.80	5,412.28	3,618.11
กุมภาพันธ์	7,327.73	7,118.82	5,241.94
มีนาคม	8,408.70	8,469.27	6,786.33
เมษายน	6,504.40	5,779.48	
พฤษภาคม	4,760.41	5,560.07	
มิถุนายน	6,067.08	4,345.62	
กรกฎาคม	7,782.04	5,968.25	
สิงหาคม	6,442.98	6,891.51	
กันยายน	8,227.02	5,258.73	
ตุลาคม	7,541.82	4,722.53	
พฤศจิกายน	6,394.10	2,953.85	
ธันวาคม	2,289.52	1,833.08	
รวม	77,491.60	64,313.48	15,646.38

ที่มา : รุ่งฤดี วิริยะผล, (2565)

จากตารางที่ 1 แสดงจำนวนวัตถุดิบข้าวโพดหวานที่รับเข้าโรงงาน แยกเป็นรายเดือน ตามน้ำหนัก เป็นจำนวนตัน ตั้งแต่เดือนมกราคม 2563 ถึงเดือนมีนาคม 2565 เป้าหมายปริมาณวัตถุดิบรับเข้าโรงงาน ตั้งเป้าเป็นต่อปี ไม่ต่ำกว่า 80,000 ตัน ในปี 2563 ปริมาณวัตถุดิบข้าวโพดหวานรับเข้าโรงงาน ได้จำนวน 77,491.60 ตัน ในปี 2564 ปริมาณวัตถุดิบข้าวโพดหวานรับเข้าโรงงาน จำนวน 64,313.48 ตัน และในปี 2565 ในเดือน มกราคม ถึงเดือนมีนาคม มีปริมาณการรับเข้าวัตถุดิบข้าวโพดหวานน้อยกว่าปี 2563 และ 2564 ในเดือนเดียวกัน แสดงให้เห็นว่า การส่งมอบวัตถุดิบข้าวโพดหวานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ตามกำหนด คือ ไม่ต่ำกว่า 80,000 ตันต่อปี และมีแนวโน้มลดลง (รุ่งฤดี วิริยะผล, 2565)

จากปริมาณวัตถุดิบข้าวโพดหวาน รับเข้าโรงงานฯ ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ คือ ไม่ต่ำกว่า 80,000 ตันต่อปี ในปี 2563 รับเข้าจำนวน 77,491.60 ตัน และปี 2564 รับเข้าจำนวน 64,313 ตัน ส่งผลทำให้ทรัพยากรที่วางแผนไว้สำหรับการผลิตในแต่ละวัน เช่น แรงงาน พลังงาน

ไอน้ำ ไฟฟ้าและต้นทุนผันแปรต่างๆ มีต้นทุนที่สูงขึ้น และส่งผลให้ต้นทุนภาพรวมของสินค้าสูงขึ้น ในขณะเดียวกัน ส่งผลในด้านการขาย ทำให้การส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดที่ รับปากกับลูกค้าไว้ และส่งผลทำให้สต็อกสินค้า มีไม่เพียงพอในการขายสำหรับลูกค้าประจำ และ ฝ่ายขายไม่สามารถรับออเดอร์ลูกค้าใหม่เพิ่มได้ มีผลทำให้ยอดขายลดลง จำนวนลูกค้าลดลง และ ศักยภาพการแข่งขันในตลาดลดลง และยังมีผลสืบเนื่องไปถึงผลประกอบการที่ลดลง และส่งผลทำให้การพิจารณาผลตอบแทน การปรับขึ้นค่าแรง เงินเดือน และโบนัส ที่พนักงานในองค์กรจะได้รับ ในปีถัดลดลงไปด้วย

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อสำรวจความพึงพอใจของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ชาวโพทหวน ที่มีต่อการให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบชาวโพทหวน ของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด
2. เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ชาวโพทหวน ที่มีต่อการให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบชาวโพทหวน ของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด
3. เพื่อนำปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) มาเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุง การให้บริการในการซื้อขายวัตถุดิบชาวโพทหวนของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด เพื่อให้การส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบชาวโพทหวนมีประสิทธิภาพมากขึ้น

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้เป็นการวิจัยแบบผสม แบ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนในการดำเนินงานตามระเบียบวิธีวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ชาวโพทหวน ให้กับบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด จำนวน 70 ราย

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้บริหาร บริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด จำนวน 2 ราย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 แบบสอบถาม (Questionnaire) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ที่มีคำถามชนิดปลายปิด โดยแบ่งโครงคำถามออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจในการให้บริการของบริษัทฯ กับรวบรวมวัตถุดิบ(Broker) ข้าวโพดหวานโดยแบบสอบถามความพึงพอใจต่อคุณภาพการบริการทั้ง 5 ด้าน

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ เพื่อการปรับปรุงการส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบ ข้าวโพดหวาน

2.2 แบบสัมภาษณ์เชิงลึก เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ในการเก็บรวบรวมข้อมูล จากผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ข้าวโพดหวาน ที่ส่งให้กับบริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด จำนวน 10 ราย และผู้บริหาร บริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด จำนวน 2 ราย โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ฉบับ ได้แก่ 1) แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้บริหาร บริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด 2) แบบสัมภาษณ์ผู้รวบรวมวัตถุดิบ(Broker) ข้าวโพดหวานมีลักษณะเป็นคำตอบแบบปลายเปิด

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ภายหลังจากการเก็บข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามความพึงพอใจ ของกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 70 ชุด นำมาบันทึกลงเครื่องคอมพิวเตอร์ และวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ วิเคราะห์โดยใช้สถิติความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ผลเชิงคุณภาพวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา โดยวิเคราะห์ความหมายทางภาษา โดยตรงของตัวบทและเนื้อในของบท และวิเคราะห์ความหมายทางความรู้สึก หรือวิเคราะห์นัยที่แอบแฝงอยู่ ซึ่งจะรวมการตีความและนัยทางบริบท ของภาษาและผู้ใช้ภาษาไว้ด้วย เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์หาสาเหตุของปัญหาการบริหารงานการส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบ ข้าวโพดหวาน กรณีศึกษา บริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด

ผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 45.70 และเป็นเพศหญิงมี ร้อยละ 45.70 ส่วนใหญ่มีอายุ 25 – 35 ปี ร้อยละ 37.10 รองลงมาได้แก่ 46 – 55 ปี ร้อยละ 24.30 รองลงมาเป็น 36 – 45 ปี ร้อยละ 22.90 และ 56 ปีขึ้นไป ร้อยละ 15.70 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 60.0 รองลงมาได้แก่ ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ร้อยละ 35.7 และปริญญาโทขึ้นไป ร้อยละ 4.3 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน ต่ำกว่า 500,000 บาท ร้อยละ 78.6 รองลงมาได้แก่ มีรายได้ตั้งแต่ 500,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 15.7 และมีรายได้ตั้งแต่ 1,000,001-2,000,000 บาท ร้อยละ 4.3 และมีรายได้ มากกว่า 5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.4

2. ความพึงพอใจในการให้บริการของบริษัทฯ กับรวบรวมวัตถุดิบ(Broker) ข้าวโพดหวาน ในแต่ละด้าน ดังนี้

2.1 ด้านความเป็นรูปธรรมของบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจ เมื่อพิจารณาเป็นข้อย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าเจ้าหน้าที่ ให้บริการด้วยความสุภาพ และให้ข้อมูลต่างๆ ด้วยความถูกต้อง ชัดเจน ตรงไปตรงมาและตอบสนองด้วยความรวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา คือ เจ้าหน้าที่รับวัตถุดิบ ให้บริการด้วยความสุภาพ ตรงไปตรงมา ถูกต้องและรวดเร็ว และสถานที่รับวัตถุดิบ กว้างขวาง เหมาะสม แสงสว่างเพียงพอ อุปกรณ์ลงวัตถุดิบเพียงพอ สะดวกต่อการลงวัตถุดิบ และสุดท้ายสถานที่ มีการจัดบริเวณเป็นสัดส่วน มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพียงพอ เหมาะสม ในระหว่างการพักรอ ระหว่างลงวัตถุดิบ

2.2 ด้านความเชื่อมั่นไว้วางใจได้โดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาเป็นข้อย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า การชำระเงินค่าวัตถุดิบ ถูกต้อง และตรงตามกำหนดเวลาที่ตกลงไว้ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา คือ การจัดสรรจำนวนโควตา การเซ็นสัญญาเงื่อนไขต่างๆ เหมาะสม ชัดเจน ตรงไปตรงมา การกำหนด ราคาประกันหน้าไร่ ราคารับซื้อวัตถุดิบหน้าโรงงานฯ เหมาะสม ชัดเจน ตรงไปตรงมา และสุดท้ายการตรวจสอบวัตถุดิบรับเข้า การตัดเปอร์เซ็นต์วัตถุดิบ ชัดเจน ถูกต้องตรงไปตรงมา

2.3 ด้านการตอบสนองลูกค้าได้โดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาเป็นข้อย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า เจ้าหน้าที่ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ เอาใจใส่ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือในให้ข้อมูลต่างๆ และการช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ในการส่งเสริมเป็นอย่างดี ด้วยความถูกต้อง รวดเร็ว มากที่สุด รองลงมา คือ เจ้าหน้าที่รับวัตถุดิบ เอาใจใส่ ช่วยเหลือ ช่วยแก้ไข ปัญหาและอำนวยความสะดวก ในการรับวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ เป็นอย่างดี อย่างรวดเร็วถูกต้อง และ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ เอาใจใส่ในการส่งข้อมูลราคาวัตถุดิบ การตัดเปอร์เซ็นต์ผลการตรวจสอบคุณภาพ ตามที่กำหนดด้วยความถูกต้อง ชัดเจนและรวดเร็ว และสุดท้ายบริษัทฯ มีการรับฟังปัญหา และให้ความช่วยเหลือ แก้ปัญหาต่าง ๆ ตรงตามความต้องการ และรวดเร็ว

2.4 ด้านการให้ความมั่นใจแก่ผู้รับบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาเป็นข้อย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าบริษัทฯ มีความมั่นคง น่าเชื่อถือ ทำให้เกิดความมั่นใจในการส่งเสริมวัตถุดิบ มากที่สุด รองลงมา คือ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ มีความน่าเชื่อถือ มีความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ ในการให้คำแนะนำต่างๆและสุดท้ายบริษัทฯ ให้ความมั่นใจ มีแผนการรับวัตถุดิบที่สม่ำเสมอ ต่อเนื่องตลอดทั้งปี

2.5 ด้านการเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาเป็นข้อย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า บริษัทฯ ดูแล ให้การบริการ ทุกขั้นตอนด้วยความสุภาพ เสมอภาค ไม่เลือกปฏิบัติมากที่สุด รองลงมา คือ บริษัทฯ มีการนำข้อเสนอแนะ คำแนะนำต่างๆ ที่ผู้ส่งมอบวัตถุดิบแนะนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้นเสมอ และสุดท้ายบริษัทฯ มีการรับฟังปัญหา ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะต่าง ๆ ของผู้ส่งมอบวัตถุดิบด้วยความเข้าใจ

3. ผลการศึกษาข้อมูลปฐมภูมิเชิงคุณภาพ

3.1 ผู้บริหารบริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด

บริษัทที่กำลังผลิตรองรับการผลิตได้ถึง 4,500 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี สามารถผลิตวัตถุดิบข้าวโพดหวานได้ 120,000 ตันต่อปี และข้าวโพดฝักอ่อนได้ 4,500 ตันต่อปี โดยวัตถุดิบข้าวโพดหวาน และข้าวโพดฝักอ่อนที่เข้าโรงงาน บริษัทได้จัดทำเป็นลักษณะ เกษตรพันธสัญญา (Contract Farming) ผ่านตัวแทนนายหน้า และผ่านเกษตรกรโดยตรง จำนวน 70 ราย มีเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานเข้าร่วมโครงการ มากกว่า 5,000 รายต่อปี ในเขตพื้นที่การส่งเสริมในภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคอีสาน ของประเทศไทย และสามารถส่งเสริมปลูกได้ทั้งปี โดยทางบริษัท ดำเนินการส่งเสริมปลูก และจัดซื้อวัตถุดิบข้าวโพดหวาน ผ่านผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ที่เป็นตัวแทนไปส่งเสริมเกษตรกร โดยที่ผู้รวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ส่วนใหญ่ จะเป็นผู้จัดสรรปริมาณการส่งวัตถุดิบข้าวโพดหวานในแต่ละวันเข้าบริษัท ตามแผนที่บริษัทฯ วางไว้ บริษัทฯ มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีแหล่งเงินทุนที่มั่นคง มีสภาพคล่องสูง ส่งผลให้สามารถชำระเงินเร็ว ตรงต่อเวลา มีสถานที่ ลานรับวัตถุดิบที่กว้าง มีเครื่องมืออุปกรณ์พร้อม มีบุคลากรรองรับเพียงพอ ส่งผลให้การลงวัตถุดิบรวดเร็ว ไม่ต้องจอดรอนาน มีตลาดของตัวเองรองรับ รวมไปถึงการมีแบรนด์ของตัวเองซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในระดับหนึ่ง บริษัทยังมีศูนย์กระจายสินค้าในต่างประเทศเป็นของตัวเอง สามารถรับวัตถุดิบได้จำนวนมาก และการผลิตได้ต่อเนื่อง โดยบริษัทมีอาคารผลิตหลายอาคารที่สามารถผลิตได้ต่อเนื่องทั้งปี บริษัทมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญ เอาใจใส่ในการบริการเป็นอย่างดี ติดตาม ให้ข้อมูลรวดเร็ว ดูแลขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจ ในการช่วยเหลือ และแก้ปัญหารวดเร็ว บริษัทมีระบบการบริหารจัดการ การรับวัตถุดิบที่ดี ทำงานรวดเร็ว เป็นระบบ นอกจากนี้ ในกรณีสถานการณ์ต้นทุนปรับขึ้น มีปรับราคารับซื้อวัตถุดิบตามสถานการณ์ ไม่ยึดติดตามสัญญา หรือมีขั้นตอนที่ซับซ้อนล่าช้า อย่างไรก็ตาม บุคลากรในด้านการส่งเสริม จัดซื้อ มีน้อย ในการออกนอกพื้นที่ มีการร่วมมือกิจกรรม กับโบรคเกอร์ และเกษตรกร น้อย ส่งผลให้ความสัมพันธ์ค่อนข้างไม่ใกล้ชิด ขาดการประชุม อบรม สัมมนา ให้ความรู้ และอัปเดตข้อมูลกับโบรคเกอร์ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการวางแผนปลูก การติดตาม ช่วยเหลือเกษตรกร โบรคเกอร์ เมื่อเจอปัญหา หรือภัยธรรมชาติ ค่อนข้างล่าช้า การใช้เครื่องมือ เทคโนโลยีเกี่ยวกับการเก็บข้อมูลการปลูก ยังไม่ครอบคลุม ไม่ทันสมัย อย่างไรก็ตาม ความต้องการข้าวโพดหวานมีปริมาณที่มากขึ้น ประกอบกับภูมิอากาศของประเทศไทย สามารถปลูกข้าวโพดหวานได้ทั้งปี ในขณะที่ต่างประเทศปลูกได้ปีละ 1-2 ครั้ง นอกจากนี้ ปัจจุบันมีเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการในการเก็บข้อมูลพื้นที่ การเช็คสภาพอากาศ ในการทำการเกษตรในรูปแบบ Contract Farming ที่ทันสมัยมากขึ้น รวมไปถึงในปัจจุบัน มีเทคโนโลยี เครื่องจักรกลการเกษตรที่เป็นนวัตกรรมสามารถทดแทนแรงงาน เพิ่มประสิทธิภาพ ลดเวลาและลดต้นทุนการใช้แรงงานมากขึ้น ในปัจจุบันพืชแข่งขัน มีความต้องการจำนวนมาก ราคารับซื้อสูง ส่งผลให้แย่งพื้นที่ปลูกข้าวโพดหวาน ส่งผลให้เกษตรกรหันไปปลูกพืชแข่งขันและพืชอื่นมากขึ้น เนื่องจากต้นทุนต่ำกว่า ผลผลิตดีกว่า ราคารับซื้อสูงกว่า และการดูแลง่ายกว่า รวมไปถึงราคาปุ๋ย ยา สารเคมี และปัจจัยการเพาะปลูกที่ปรับสูงขึ้นมาก จากภาวะสงคราม สภาพอากาศที่แปรปรวน ฤดูกาล วิกฤติภัยแล้ง พายุฝน น้ำท่วม ในทุก ๆ

ปีที่รุนแรงขึ้น การระบาดของโรคแมลง ศัตรูพืช ที่เพิ่มขึ้นทุกปี ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนค่าน้ำมัน ที่ปรับตัวสูงขึ้น ต้นทุนค่าแรงปรับตัวสูงขึ้น และขาดแรงงาน รวมไปถึงในปัจจุบันกลุ่มเกษตรกรเริ่มลดลง และคนรุ่นใหม่ไม่นิยมทำการเกษตร ส่งผลให้พื้นที่การเกษตรลดลง และนโยบายรัฐในการช่วยเหลือภาคเกษตรกรรม ส่วนใหญ่จะช่วยข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ซึ่งเป็นพืชแข่งขัน ส่งผลทำให้เกษตรกรหันไปปลูกพืชแข่งขันมากขึ้น

3.2 ผู้รวบรวมวัตถุดิบ(Broker) ข้าวโพดหวาน

การเพาะปลูกข้าวโพดหวาน ผลผลิตที่ได้ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิประเทศ และภูมิอากาศเป็นสำคัญ ปัจจุบันการเพาะปลูกไม่สามารถปลูกได้ และผลผลิตที่ได้ต่อไร่ ลดจำนวนน้อยลง มาตรฐานคุณภาพการรับวัตถุดิบที่แต่ละบริษัทกำหนด ค่อนข้างเข้มงวดเป็นไปตามมาตรฐานสากล ทำให้ข้าวโพดหวานบางส่วนต้องคัดทิ้ง เนื่องจากไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตที่ได้ลดน้อยลง ประกอบกับแต่ละบริษัทฯ ขยายกำลังการผลิต ส่งผลให้ความต้องการวัตถุดิบข้าวโพดหวานเพิ่มมากขึ้น ในส่วนของบริษัทความสามารถในด้านการชำระเงินที่มีความรวดเร็ว ครบถ้วน มีสถานที่อำนวยความสะดวกแก่เกษตรกรที่ปลูก ในส่วนของบุคลากรมีความเอาใจใส่ แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในทุกกระบวนการเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม อยากในบริษัทมีการจัดบุคลากรในด้านการส่งเสริมพื้นที่ นอกจากนี้ ควรมีการดำเนินการจัดประชุม อบรม สัมมนา ให้ความรู้ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการวางแผนปลูก การติดตาม ช่วยเหลือเกษตรกร การพิจารณาทำสัญญารายปีกับทางผู้ผลิตวัตถุดิบ กำหนดการรับโคเวตารายเดือนอย่างชัดเจน ตามความสามารถทั้ง 2 ฝ่าย และควรมีการประชุมร่วมกันบ้างเพื่อปรับแผนให้เข้ากับสถานการณ์ โดยในปัจจุบันมีความต้องการข้าวโพดหวานที่มีปริมาณความต้องการที่มากขึ้น มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการในการเก็บข้อมูลพื้นที่ในการทำเกษตรในรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้นสามารถทดแทนแรงงานเพิ่มประสิทธิภาพ ลดเวลาและลดต้นทุนการใช้แรงงานมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ราคาปุ๋ย ยา สารเคมี และปัจจัยในการเพาะปลูกสูงขึ้น อากาศที่แปรปรวน การระบาดของโรคแมลง ศัตรูพืช ที่เพิ่มขึ้นทุกปี ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนค่าน้ำมัน ที่ปรับตัวสูงขึ้น ต้นทุนค่าแรงปรับตัวสูงขึ้น

3.3 การสร้างทางเลือกสำหรับการแก้ไขปัญหาการวิเคราะห์ SWOT Analysis

หลังจากทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของบริษัทเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไป คือ การกำหนด กลยุทธ์ โดย TOWS Matrix ที่ได้มาจัดเรียงตารางเพื่อวิเคราะห์หาแนวทางเลือกในการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม ให้กับบริษัทฯ เมื่อวิเคราะห์ TOWS แล้วจึงนำการวิเคราะห์ TOWS มาเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้ดังนี้

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO) บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์ ในการเก็บข้อมูลการส่งเสริมวัตถุดิบ ข้อมูลโบรคเกอร์ เกษตรกร พื้นที่เพาะปลูก

2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) การทำแผนการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship Management หรือ SRM)

3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา และซัพพลายให้เกษตรกรในราคาทุน และให้เครดิต

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT) บริษัทฯ ประเมินผู้รวบรวมวัตถุดิบ และทำการคัดเลือกพื้นที่ส่งเสริมที่มีศักยภาพ และเป็นพื้นที่ใกล้เพื่อควบคุมให้มีประสิทธิภาพ และได้ต้นทุนที่เหมาะสม

3.4 การประเมินทางเลือกในแต่ละแนวทางสำหรับการแก้ปัญหา

การประเมินกลยุทธ์ในแต่ละทางเลือกจะต้องกำหนดหลักในการประเมินกลยุทธ์โดยใช้หลักการประเมิน ของ Richard Rumelt เมื่อลำดับในแต่ละแนวทางเลือกตามแบบประเมินของ Richard Rumelt แล้วจึงเลือกทางเลือกที่มีคะแนนสูงสุดเป็นแนวทางสำหรับการแก้ปัญหาต่อไป จากการสรุปการประเมินกลยุทธ์แบบ Richard Rumelt ทำให้ทราบว่าแนวทางที่ควรนำมาเป็นทางเลือกสำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานการส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบข้าวโพดหวานของบริษัท มาเจสติกอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด คือ กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) การทำ แผนการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship Management หรือ SRM) โดยดำเนินการดังต่อไปนี้

1) ทำการวางแผนการบริหารข้อมูล การวางแผน ระหว่างผู้จัดหาและบริษัทฯ โดยมีการจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ แลกเปลี่ยนข้อมูล เทคโนโลยี ตลอดจนการพัฒนาหรือการออกแบบ การวางแผนกลยุทธ์ร่วมกัน

2) แผนการจัดการความสัมพันธ์ต้องครอบคลุมประเด็นในส่วนของการสนับสนุนทางการเงิน การให้ความรู้ทางวิชาการ การให้การสนับสนุนด้านพันธข้าวโพดหวาน และเครื่องจักรอุปกรณ์ และการจัดสถานที่จัดซื้อให้มีความสะดวกสบาย

3) สร้างเครือข่ายความร่วมมือกัน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ เอกชน เกษตรในพื้นที่อย่างบูรณาการ โดยมีความชัดเจน มีเสถียรภาพมากขึ้นทำให้การส่งเสริมจัดซื้อมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งด้านจำนวน คุณภาพ และต้นทุน

4) การบริหารจัดการกระบวนการทำงานภายในองค์กรเป็นอย่างไร ทั้งมิติของกระบวนการ และการทำงานทุกอย่างมันสอดคล้องกัน มีการควบคุม การวัดผลในการทำงาน มีการสนับสนุนและสร้างความร่วมมือในการนำเอานวัตกรรมมาใช้ในองค์กร การสนับสนุนด้านอุปกรณ์เครื่องมือ และระบบต่าง ๆ ในการทำงาน และมีแผนในการเปลี่ยนหรือแก้ไข หากเกิดข้อผิดพลาดในกระบวนการต่างๆ หรือไม่

อภิปรายผล

ความพึงพอใจในการให้บริการของบริษัทฯ กับรวบรวมวัตถุดิบ (Broker) ข้าวโพดหวานพบว่า ด้านความเป็นรูปธรรมของบริการโดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจ โดยเจ้าหน้าที่ให้บริการด้วยความสุภาพ และให้ข้อมูลต่าง ๆ ด้วยความถูกต้อง ชัดเจน ตรงไปตรงมาและตอบสนองด้วยความรวดเร็ว เจ้าหน้าที่รับวัตถุดิบ ให้บริการด้วยความสุภาพ ตรงไปตรงมา ถูกต้องและรวดเร็ว และ สถานที่รับวัตถุดิบ กว้างขวาง เหมาะสม แสงสว่างเพียงพอ อุปกรณ์ลงวัตถุดิบเพียงพอ สะดวกต่อการลงวัตถุดิบ ด้านความเชื่อมั่นไว้วางใจได้โดยภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจอย่างยิ่ง โดยมีการชำระเงินค่าวัตถุดิบ ถูกต้อง และตรงตามกำหนดเวลาที่ตกลงไว้ การจัดสรรจำนวนโควตา การเซ็นต์

สัญญา เงื่อนไขต่าง ๆ เหมาะสม ชัดเจน ตรงไปตรงมา การกำหนด ราคาประกันหน้าไร้ ราคาซื้อ วัตถุดิบหน้าโรงงานฯ เหมาะสม ชัดเจน ตรงไปตรงมา ด้านการตอบสนองลูกค้าได้ โดยเจ้าหน้าที่ ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ เอาใจใส่ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือในให้ข้อมูลต่างๆ และการช่วยแก้ปัญหา ต่างๆ ในการส่งเสริมเป็นอย่างดี ด้วยความถูกต้อง รวดเร็ว เจ้าหน้าที่รับวัตถุดิบ เอาใจใส่ ช่วยเหลือ ช่วยแก้ไขปัญหและอำนวยความสะดวก ในการรับวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ เป็น อย่างดี อย่างรวดเร็วถูกต้อง และ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ เอาใจใส่ในการส่งข้อมูลราคา วัตถุดิบ การตัดเปอร์เซ็นต์ผลการตรวจสอบคุณภาพ ตามที่กำหนดด้วยความถูกต้อง ชัดเจนและ รวดเร็ว และสุดท้ายบริษัทฯ มีการรับฟังปัญหา และให้ความช่วยเหลือ แก้ปัญหาต่างๆ ตรงตาม ความต้องการ และรวดเร็ว ด้านการให้ความมั่นใจแก่ผู้รับบริการ โดยบริษัทฯ มีความมั่นคง น่าเชื่อถือ ทำให้เกิดความมั่นใจในการส่งเสริมวัตถุดิบ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม จัดซื้อวัตถุดิบ มีความ น่าเชื่อถือ มีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ ในการให้คำแนะนำต่างๆ และสุดท้ายบริษัทฯ ให้ความมั่นใจ มีแผนการรับวัตถุดิบที่สม่ำเสมอ ต่อเนื่องตลอดทั้งปี ด้านการเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการ โดยบริษัทฯ ดูแล ให้การบริการ ทุกขั้นตอนด้วยความสุภาพ เสมอภาค ไม่เลือกปฏิบัติ บริษัทฯ มี การนำข้อเสนอแนะ คำแนะนำต่าง ๆ ที่ผู้ส่งมอบวัตถุดิบแนะนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้นเสมอ และ สุดท้ายบริษัทฯ มีการรับฟังปัญหา ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะต่าง ๆ ของผู้ส่งมอบวัตถุดิบด้วย ความเข้าใจ จากข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในการให้บริการของบริษัทฯ กับรวบรวมวัตถุดิบ(Broker) ข้าวโพดหวาน สอดคล้องกับ พาราซูรามาน (Parasuraman. et al. 1990; Parasuraman and Grewal. 2000) ได้กล่าวไว้ว่าการพัฒนาคุณภาพการบริการให้ลูกค้า เกิดความพึงพอใจ โดยจำแนกคุณลักษณะ คุณภาพการบริการ 5 ด้าน ได้แก่ 1. ความเป็นรูปธรรม ของบริการ 2. ความเชื่อมั่นไว้วางใจได้ 3. การตอบสนองลูกค้า 4. การให้ความมั่นใจแก่ผู้รับบริการ 5. การเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการ โดยการให้บริการที่ดี จะส่งผลให้ผู้ส่งมอบวัตถุดิบ (Broker) มีความเชื่อมั่น ตัดสินใจ ส่งมอบให้ตามปริมาณการส่งมอบวัตถุดิบข้าวโพดหวานที่เป็นไปตาม เป้าหมายที่วางไว้ สอดคล้องกับพิมล เมฆสวัสดิ์ (2550) ให้ความหมายของคุณภาพบริการ หมายถึง การส่ง มอบบริการที่ดี เหมาะสมทั้งเวลา สถานที่ รูปแบบ ลักษณะทางจิตวิทยาโดยใช้แรงงาน มนุษย์เพื่อ สนองตอบความต้องการ และความคาดหวังของผู้ใช้บริการ ทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความ พึงพอใจสูงสุดจาก การใช้บริการ มีความประทับใจด้านบวก และอยากกลับมาใช้บริการอีก รวมทั้ง อยากบอกต่อไปถึงผู้อื่น ในทางที่ดี ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริการที่ดีด้วย

โดยภาพหลังการประเมินกลยุทธ์ในแต่ละทางเลือกจะต้องกำหนดหลักในการประเมินกลยุทธ์โดยใช้หลักการประเมิน ของ Richard Rumelt เมื่อลำดับในแต่ละแนวทางเลือกตามแบบ ประเมินของ Richard Rumelt แล้วจึงเลือกทางเลือกที่มีคะแนนสูงสุดเป็นแนวทางสำหรับการ แก้ปัญหาต่อไป จากการสรุปการประเมินกลยุทธ์แบบ Richard Rumelt ทำให้ทราบว่าแนวทางที่ ควรนำมาเป็นทางเลือกสำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานการส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบ ข้าวโพดหวานของบริษัท มาเจสติคอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด คือ กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)การทำให้ แผนการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship Management หรือ SRM) โดยดำเนินการดังต่อไปนี้ ทำการวางแผนการบริหารข้อมูล การวางแผน ระหว่างผู้จัดหาและ

บริษัท โดยมีการจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ แลกเปลี่ยนข้อมูล เทคโนโลยี ตลอดจนการพัฒนา หรือการออกแบบ การวางแผนกลยุทธ์ร่วมกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ สิริวรรณ คงดั่ง และชิต พงษ์ อัยสานนท์ (2563) ได้ศึกษา การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ (Increasing the Efficiency of Procurement Management) พบว่า การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ที่ดี ควรมี การควบคุม การจัดการข้อมูล และการจัดเก็บข้อมูลที่ดีทำให้ต้นทุนในการทำงานลดลง ส่งผลให้มีผลกำไรเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ แผนการจัดการความสัมพันธ์ต้องครอบคลุมประเด็นในส่วน ของการสนับสนุนทางการเงิน การให้ความรู้ทางวิชาการ การให้การสนับสนุนด้านพันธะข้าวโพด หวาน และเครื่องจักรอุปกรณ์ และการจัดสถานที่จัดซื้อให้มีความสะดวกสบาย สร้างเครือข่ายความ ร่วมมือกัน ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ เอกชน เกษตรในพื้นที่ อย่างบูรณาการ โดยมีความชัดเจน มี เสถียรภาพมากขึ้นทำให้การส่งเสริมจัดซื้อมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งด้านจำนวน คุณภาพ และ ต้นทุน สอดคล้องกับงานวิจัยของธัญวรรณ์ แจ่มใส (2562) พบว่า กลยุทธ์ที่ใช้ในการพัฒนามีกลไก สำคัญ 2 กลไก ที่ต้องนำมาใช้เป็นหลักในการดำเนินงานคือ การสร้างเครือข่ายการผลิตข้าวโพด หวาน การสร้างศูนย์เรียนรู้การผลิตข้าวโพดหวานชุมชนและการแปรรูป

เอกสารอ้างอิง

- ธัญวรรณ์ แจ่มใส .(2562). *แนวทางการบริหารจัดการการเกษตรที่เหมาะสมในพื้นที่ต้นน้ำจังหวัด ศรีสะเกษ*.วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ ปีที่ 21 ฉบับที่ 2 (2562) : กรกฎาคม-ธันวาคม
- พิมล เมฆสวัสดิ์. (2550). *ประเมินคุณภาพการบริการสำนักหอสมุดกลางมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ,
- รุ่งฤดี วิริยะผล, *สัมภาษณ์ 15 มีนาคม 2565*. ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมและจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัท มาเจ สติค อุตสาหกรรมอาหาร จำกัด. สัมภาษณ์.
- สิริวรรณ คงดั่ง และชิตพงษ์ อัยสานนท์ .(2563). *การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ*. คณะ วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
- เอกกมล เอี่ยมศรี .(2552). *PEST Analysis การทำความเข้าใจใน “ภาพรวม” ที่ทำให้เกิดการ เปลี่ยนแปลง*. ค้นเมื่อ 22 มีนาคม 2565 จาก <https://eiamsri.wordpress.com/2011/06/03/>
- Parasuraman. et al. (1990). *Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions And Expectations*. New York: The free press
- Parasuraman, A., & Grewal, D. (2000). *Serving customers and consumers effectively in the twenty-first century: A conceptual framework and overview*. Journal of the Academy of Marketing Science, 28(1), 9-16.