

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์
ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

**FACTORS AFFECTING DECISION MAKING PROCESS
OF MEDICAL EQUIPMENT IMPORT ENTREPRENEURS
IN GREATER BANGKOK**

อัญญา จำปาทอง

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ปีการศึกษา 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์
ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

อัญญา จำปาทอง

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ปีการศึกษา 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
ชื่อ - นามสกุล	นางสาวอนัญญา จำปาทอง
วิชาเอก	ธุรกิจระหว่างประเทศ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุมาวดี ศรีบุญถือ, D.B.A.
ปีการศึกษา	2559

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล จำนวน 350 ชุด สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบสมมติฐานด้วย One-way ANOVA, Simple Linear Regression, Multiple Linear Regression ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน ปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ และผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ พบว่า ปัจจัยภายในประเทศด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ปัจจัยภายนอก ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยน และการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

คำสำคัญ : เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ กระบวนการตัดสินใจ การนำเข้า

Thesis Title	Factors Affecting Decision-Making Process of Medical Equipment Import Entrepreneurs in Greater Bangkok
Name - Surname	Miss Ananya Jumpathong
Major Subject	International Business
Thesis Advisor	Miss Umawasee Sriboonlue, D.B.A.
Academic Year	2016

ABSTRACT

This research was aimed at investigating the relationship between personal, internal and external factors affecting the decision making process of medical equipment import entrepreneurs in the Greater Bangkok.

There were 350 respondents participated in this study from medical equipment importing companies in Bangkok using questionnaires as a data collection tool. The data were analyzed using frequency, mean, standard deviation, and tested using One-way ANOVA, Simple Linear Regression Analysis and Multiple Linear Regression Analysis with statistically significant difference of 0.05

The results of hypothesis testing revealed that position, experience and duration of operation of medical entrepreneurs affected the decision making process to import medical equipment. Moreover, internal and external were also factors affecting the decision making process to import medical equipment. In addition, the results of multiple regression analysis revealed that the internal factors including laws and regulations and quality of the equipment as well as external factors including country of origin, price of product, exchange rate, product certification and safety influenced entrepreneurs' decision making with statically significant difference at 0.05

Keywords: medical equipment, decision making process, import

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ด้วยความอนุเคราะห์และความกรุณาอย่างสูงจาก ดร.นายวี อนามัยวัช - ศิริก ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กนกพร ชัยประสิทธิ์ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ท่านได้กรุณาเสียสละเวลาในการให้ข้อเสนอแนะ เพื่อนำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ไปปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์สำเร็จลุล่วงลงได้ และจักขอขอบพระคุณ ดร.อุมาวดี ศรีบุญถื่อ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ท่านได้กรุณาให้ความช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา แนะนำ ให้ข้อคิดต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ อีกทั้งยังให้การสนับสนุนแก่ผู้วิจัยตลอดมาในการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณ ดร.นายวี อนามัยวัช - ศิริก รองศาสตราจารย์ ดร.สุดาพร กุณฑบุตร และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กนกพร ชัยประสิทธิ์ เป็นอย่างสูงที่ท่านได้สละเวลาในการตรวจสอบแก้ไข และให้คำแนะนำในการทำแบบสอบถามประกอบการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้

ขอขอบพระคุณทุกคนในครอบครัว จำปาทอง ที่คอยเป็นกำลังใจ จนทำให้เกิดความมุ่งมั่น ตั้งใจในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลงได้ อีกทั้งยังคอยส่งเสริม และสนับสนุนทางการศึกษา มาโดยตลอด

ขอขอบคุณ เจ้าหน้าที่โครงการปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ เพื่อน ๆ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย โดยเฉพาอย่างยิ่ง สาขาธุรกิจระหว่างประเทศ 2556 ทุกคน ที่คอยให้ความช่วยเหลือและคอยเป็นกำลังใจกันเสมอมา จนทำให้การศึกษาในระดับปริญญาโทนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

หากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะ ได้ให้ความรู้และเป็นประโยชน์ต่อไป ผู้วิจัยจะขอบเป็นเครื่องบูชาแด่พระคุณบิดามารดา ตลอดจนคณาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่าน ที่ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ประสบผลสำเร็จลุล่วง ไปด้วยความรักและเคารพอย่างสูง

อนัญญา จำปาทอง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	(3)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	(4)
กิตติกรรมประกาศ.....	(5)
สารบัญตาราง.....	(8)
สารบัญภาพ.....	(13)
บทที่ 1 บทนำ.....	14
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	14
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	19
1.3 สมมติฐานการวิจัย.....	19
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	19
1.5 คำจำกัดความในการวิจัย.....	20
1.6 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	20
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	22
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	23
2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ.....	31
2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า.....	44
2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ.....	45
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	49
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	54
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	54
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	55
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	59
3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	60

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์	63
4.1 การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	64
4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	65
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	102
5.1 สรุปผลการวิจัย	103
5.2 การอภิปรายผลการวิจัย	107
5.3 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย	109
5.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอนาคต	110
บรรณานุกรม	111
ภาคผนวก	115
ภาคผนวก ก แบบสอบถามงานวิจัย	116
ภาคผนวก ข หนังสือขอความอนุเคราะห์ข้อมูล	126
ภาคผนวก ค หนังสือขอความร่วมมือในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือการวิจัย	128
ภาคผนวก ง ผลการวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องของผู้เชี่ยวชาญ	131
ภาคผนวก จ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์	134
ประวัติผู้เขียน	160

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 ตารางแสดงสถิติมูลค่าการนำเข้าจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ในระหว่างปี พ.ศ. 2555-2559.....	15
ตารางที่ 1.2 ตารางแสดงสถิติการนำเข้าจำแนกตาม GMDN ในระหว่างปี พ.ศ.2555-2559	16
ตารางที่ 1.3 ตารางแสดงแหล่งนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่สำคัญของไทย ในระหว่างปี พ.ศ.2556-2559	17
ตารางที่ 1.4 ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพรวมของไทย และค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพต่อคนต่อปี ในระหว่างปี พ.ศ.2550-2557.....	18
ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามตำแหน่งงาน.....	66
ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามประเภทการทำงาน.....	66
ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงาน.....	67
ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามทุนจดทะเบียน.....	67
ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี.....	68
ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ภายในประเทศ โดยจำแนกตามด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับ.....	69
ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศ โดยจำแนกตามด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ ทางการแพทย์ในประเทศ.....	70
ตารางที่ 4.8 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศ โดยจำแนกตามด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ.....	71

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.9	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายในประเทศ โดยจำแนกตามด้านความหลากหลายของเครื่องมือ ใช้ทางการแพทย์ในประเทศ..... 72
ตารางที่ 4.10	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายนอก โดยจำแนกตามด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า..... 73
ตารางที่ 4.11	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายนอก โดยจำแนกตามด้านราคาของสินค้า..... 74
ตารางที่ 4.12	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายนอก โดยจำแนกตามด้านอัตราแลกเปลี่ยน..... 75
ตารางที่ 4.13	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย ที่เกี่ยวข้องภายนอก โดยจำแนกตามด้านด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และความปลอดภัย..... 76
ตารางที่ 4.14	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตามโดยจำแนกตาม ด้านการตระหนักถึงปัญหา..... 77
ตารางที่ 4.15	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการ ตัดสินใจโดยจำแนกตาม โดยจำแนกตามด้านการค้นหาข้อมูล..... 78
ตารางที่ 4.16	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตามโดยจำแนกตาม ด้านการประเมินผลทางเลือก..... 79
ตารางที่ 4.17	ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตาม โดยจำแนกตาม ด้านการตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์..... 81
ตารางที่ 4.18	แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการจำแนก ตามตำแหน่งงาน..... 83

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.19 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามตำแหน่งงานเป็นรายคู่.....	84
ตารางที่ 4.20 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามประสบการณ์.....	85
ตารางที่ 4.21 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามประสบการณ์เป็นรายคู่.....	86
ตารางที่ 4.22 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินงาน.....	87
ตารางที่ 4.23 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินงานเป็นรายคู่.....	88
ตารางที่ 4.24 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามทุนจดทะเบียน.....	89
ตารางที่ 4.25 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามยอดขายโดยเฉลี่ย.....	89
ตารางที่ 4.26 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในประเทศของมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	91

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.27 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในประเทศของคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	97
ตารางที่ 4.28 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในประเทศของปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	98
ตารางที่ 4.29 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	99
ตารางที่ 4.30 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศต้นกำเนิดของสินค้าที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	95
ตารางที่ 4.31 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศราคาของสินค้าที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	96
ตารางที่ 4.32 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศอัตราแลกเปลี่ยนที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	97
ตารางที่ 4.33 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	98

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.34	ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์พหุคูณกำลังสองของค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ และค่าความคาดเคลื่อนมาตรฐานเพื่อการพยากรณ์ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ.....	99
ตารางที่ 4.35	การวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณเพื่อทดสอบปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์.....	100



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1	ตัวกำหนดข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศ..... 38
ภาพที่ 2.2	ขั้นตอนในกระบวนการตัดสินใจซื้อ..... 44



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เนื่องจากสภาพแวดล้อมในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทำให้คนหันมาใส่ใจกับสุขภาพและคำนึงถึงความปลอดภัยในชีวิตมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอาหารการกิน สภาพแวดล้อม โรคติดต่อ รวมทั้งอายุที่มากขึ้นของประชากร และประเทศไทยก็เป็นหนึ่งในประเทศที่เข้าสู่สังคมสูงอายุ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์สำหรับผู้สูงอายุมีความต้องการมากขึ้น รวมทั้งผู้ป่วยที่เข้าใช้บริการ ในโรงพยาบาลมีแนวโน้มที่สูงขึ้น ประกอบกับคนไข้ต่างประเทศเดินทางเข้ามาใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนของไทยมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการโรงพยาบาลเอกชนหลายแห่งเพิ่มการลงทุน ทั้งการสร้างโรงพยาบาลใหม่และเพิ่มจำนวนเตียงเพื่อให้เพียงพอสำหรับการรองรับคนไข้ จึงส่งผลให้มีความต้องการใช้และการลงทุนทางด้านเครื่องมือทางการแพทย์มากขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการบริการให้เพียงพอต่อจำนวนคนไข้ที่เข้ามารับบริการ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุตสาหกรรมเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ขณะที่กระแสการดูแลสุขภาพและค่านิยมในการดูแลสุขภาพ ประกอบกับอัตราการเจ็บป่วยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นก็ส่งผลให้มีความต้องการของตลาดที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์ และการรักษาพยาบาล รวมทั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ขยายตัวตามปัจจัยเหล่านั้น ไปด้วย

ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่มุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ของเอเชีย (Medical hub of Asia) เป็นผลให้มีการดึงดูดคนไข้จากทั่วโลก เช่น จากอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น จีน ตะวันออกกลางและประเทศอื่น ๆ ซึ่งล้วนแต่มีกำลังซื้อสูงเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์ในประเทศไทย ทำให้ตลาดเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้นโยบายแห่งชาติด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิตและสุขภาพของคนไทย เช่น โครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค โครงการตรวจสุขภาพ โครงการพักอาหารปลอดภัย ล้วนสร้างอุปสงค์ในการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์อย่างมากทั้งในโรงพยาบาลของรัฐและโรงพยาบาลของเอกชน นอกจากนี้การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วของกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศเวียดนาม ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ ทำให้มีความต้องการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว (ปราณี ศรีสำอางค์, 2551, น.2)

ในปัจจุบันนโยบายการพัฒนาทางด้านสาธารณสุขได้รับความสำคัญมากขึ้นจากทุก ๆ ประเทศ เช่นเดียวกับด้านการเมืองและสังคม นอกจากนี้แผนการรวมตัวของประชาคมอาเซียน ในปี 2558 ก็เป็นปัจจัยหนึ่งในการกระตุ้นการยกระดับศักยภาพการแข่งขันในตลาดผลิตภัณฑ์วัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยตรง โดยเฉพาะมาตรฐานและศักยภาพในการผลิตที่ยังไม่ได้มาตรฐานในระดับสากล ดังนั้นการรวมตัวกันของประชาคมและการเปิดการค้าเสรีระหว่างประเทศสมาชิก ทำให้แต่ละประเทศมีการตื่นตัว และตระหนักถึงความจำเป็นในการยกระดับมาตรฐานและศักยภาพการผลิตของตนเองให้เทียบเท่ากับระดับสากล เพื่อพัฒนาระดับความสามารถในการแข่งขันของตนเอง ลดอัตราการสูญเสียส่วนแบ่งของตลาด และเปิดโอกาสในการแข่งขันในตลาดใหม่ ๆ ทั้งภายในและภายนอกประเทศสมาชิกสมาคมอาเซียน (สถาบันพลาสติก, 2559, น.10)

แนวโน้มการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของไทยที่ผ่านมา จากตั้งแต่ปี 2555 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี โดยในปี 2559 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2558 คิดเป็น 10.16% มูลค่ารวม 5,760 ล้านบาท ตลาดการนำเข้าเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย 6.72% ตลาดของทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยเฉลี่ยกลุ่มน้ำยาและชุดวินิจฉัยโรค มีการขยายตัวของตลาด สูงที่สุด 10.43% รองลงมาคือกลุ่มวัสดุทางการแพทย์ และกลุ่มครุภัณฑ์ 8.14% และ 4.95% ตามลำดับ ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 ตารางแสดงสถิติมูลค่าการนำเข้าจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ในปี 2555-2559

ประเภทสินค้า	(หน่วย : ล้านบาท)				
	2555	2556	2557	2558	2559
วัสดุทางการแพทย์	18,479.94	22,138.40	22,294.95	23,549.64	25,061.40
ครุภัณฑ์ทางการแพทย์	23,411.70	22,944.46	20,376.07	24,515.16	27,618.63
น้ำยาและชุดวินิจฉัยโรค	6,619.88	6,991.60	7,659.50	8,680.38	9,828.89

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2560)

เนื่องจากปัจจุบันการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยยังไม่มีการพัฒนาเท่าที่ควร ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ผู้ประกอบการไทยยังขาดองค์ความรู้และเทคโนโลยีการผลิตขาดการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากต่างประเทศตลอดจนการยอมรับจากผู้ซื้อต่อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ในประเทศยังอยู่ในระดับต่ำ จึงยังต้องอาศัยการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูง

ตลาดอุตสาหกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ของไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี จากสถิติการนำเข้าโดยจำแนกตาม GMDN (Global Medical Devices Nomenclature) ในปี 2559 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2558 คิดเป็น 9.72% มูลค่ารวม 5,764.73 ล้านบาท โดยในปี 2559 ประเทศไทยนำเข้าเครื่องมืออุปกรณ์ไฟฟ้าทางการแพทย์ (ต้องใช้กำลังไฟฟ้าในการทำงาน) (Electro Mechanical medical devices) สูงสุดที่สุด รองลงมา คือ เครื่องมืออุปกรณ์ทางจักษุวิทยา (Ophthalmic and optical devices) เครื่องมือ อุปกรณ์การวินิจฉัยภายนอกร่างกาย (In vitro diagnostic device; IVD) มีมูลค่านำเข้าใกล้เคียงเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ครั้งเดียว (ใช้แล้วทิ้ง) (Single-use devices) มูลค่ารวม 44,711.66 ล้านบาท คิดเป็น 68.71% ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด ดังตารางที่ 1.2

ตารางที่ 1.2 ตารางแสดงสถิติการนำเข้าจำแนกตาม GMDN ปี 2555-2559

ประเภทสินค้า	(หน่วย : ล้านบาท)				
	2555	2556	2557	2558	2559
อุปกรณ์ฝังในร่างกายที่ใช้กำลังไฟฟ้าในการขับเคลื่อน	185.56	256.83	307.46	323.94	404.91
เครื่องมืออุปกรณ์ทางทันตกรรม	3,307.18	3,262.52	3,659.63	4,034.49	4,602.19
เครื่องมืออุปกรณ์ไฟฟ้าทางการแพทย์	11,685.76	10,956.34	10,551.84	13,284.43	15,724.35
เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในโรงพยาบาล	4,202.20	4,113.94	4,198.88	4,398.88	4,785.81
เครื่องมืออุปกรณ์การวินิจฉัยภายนอกร่างกาย	6,592.47	6,958.88	7,631.15	8,656.07	9,826.59
อุปกรณ์ฝังที่ไม่ต้องใช้กำลังในการขับเคลื่อน	1,904.78	2,855.48	2,250.57	2,285.93	2,515.38
เครื่องมืออุปกรณ์ทางจักษุวิทยา	6,783.58	8,982.05	9,586.98	9,875.73	10,041.47
เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ครั้งเดียว (ใช้แล้วทิ้ง)	7,271.69	7,970.21	7,993.42	8,607.75	9,119.25
เครื่องมือและอุปกรณ์เฉพาะบุคคลสำหรับคนพิการ	673.35	652.80	635.79	714.44	781.11
เครื่องมืออุปกรณ์วินิจฉัยหรือรักษาด้วยรังสี	5,873.99	6,041.59	3,478.70	4,517.69	4,637.14
เครื่องมืออุปกรณ์ทดแทนหรืออุปกรณ์เสริมเพื่อการรักษา	22.08	18.01	25.96	38.55	52.21
อุปกรณ์วิทยาศาสตร์ในห้องปฏิบัติการ	8.87	5.81	10.14	7.28	18.50

ที่มา: สถาบันพลาสติก (2560)

ประเทศที่เป็นผู้นำทางการค้าขายผลิตภัณฑ์วัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของโลกที่มีมูลค่าการนำเข้าส่งออกสูงสุด 4 ประเทศแรก คือ สหรัฐอเมริกา เป็นประเทศผู้นำฝั่งทวีปอเมริกา ญี่ปุ่น และจีน เป็นผู้นำฝั่งทวีปเอเชีย เยอรมนี เป็นประเทศผู้นำฝั่งทวีปยุโรป ดังตารางที่ 1.3 ที่แสดงแหล่งการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์การทางแพทย์ที่สำคัญของไทย

ตารางที่ 1.3 ตารางแสดงแหล่งนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่สำคัญของไทย
ปี 2556-2559

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่า : ล้านบาท			
		2556	2557	2558	2559
1	สหรัฐอเมริกา	6,756.66	5,693.46	6,533.51	7,538.04
2	ญี่ปุ่น	3,750.83	3,528.21	4,174.49	4,515.78
3	เยอรมนี	3,205.57	3,273.54	3,688.74	4,004.39
4	จีน	3,502.98	2,156.02	2,930.26	3,038.21
5	เกาหลีใต้	939.96	936.74	1,021.12	1,500.18
6	ไอร์แลนด์	1,059.25	1,178.57	1,200.24	1,302.93
7	สวิตเซอร์แลนด์	1,423.87	1,249.95	928.87	1,092.73
8	เวียดนาม	122.03	151.67	571.46	993.60
9	เม็กซิโก	237.37	451.92	616.63	844.57
10	สหราชอาณาจักร	515.74	533.74	502.73	656.37
11	อิตาลี	415.20	406.32	461.47	563.35
12	ฟิลิปปินส์	416.04	294.11	524.52	531.18
13	เนเธอร์แลนด์	436.26	383.95	657.35	514.91
14	สิงคโปร์	322.52	340.56	470.08	514.54
15	มาเลเซีย	159.98	243.40	272.22	461.44
รวม 15 รายการ		23,264.3	20,822.2	24,553.7	28,072.2
รวมอื่น ๆ		3,087.2	2,958.2	3,131.8	3,503.1
รวมทุกประเทศ		26,351.49	23,780.37	27,685.45	31,575.28

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (2559)

กระแสความต้องการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศเติบโตอย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นจากค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพและสาธารณสุขของไทยที่มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เมื่อเทียบกับสัดส่วนค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพคิดเป็น 6-7% จากค่าใช้จ่ายในครัวเรือนทั้งหมด ดังตารางที่ 1.4

ตารางที่ 1.4 ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพรวมของไทย และค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพต่อคนต่อปี ในปี 2550-2557

ปี พ.ศ.	ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ (หน่วย:ล้านบาท)	จำนวนประชากร (หน่วย:ล้านคน)	ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน (หน่วย:บาท)
2550	310,088	63.04	4,919
2551	327,968	63.39	5,174
2552	346,416	63.51	5,455
2553	358,613	63.8	5,614
2554	370,480	64.08	5,782
2555	402,780	64.46	6,249
2556	393,530	64.79	6,074
2557	409,313	65.12	6,286

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2559)

อุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดี ผลจากความต้องการในประเทศที่มีแนวโน้มสูงขึ้น จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น สะท้อนให้เห็นว่าสินค้าทางการแพทย์และเวชภัณฑ์เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อประเทศไทยและมีความต้องการจากผู้บริโภคสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับแนวโน้มการใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันให้ความสำคัญต่อการรักษาสุขภาพและสุขอนามัยมากขึ้น จึงเป็นเครื่องสะท้อนให้เห็นถึงธุรกิจนี้อย่างต่อเนื่อง ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษา “ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ทั้งนี้เพื่อที่จะนำผลการศึกษาไปใช้พัฒนาแก่ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศให้ได้รับประโยชน์กับประเทศต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยภายในประเทศ ที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.2.3 เพื่อศึกษาปัจจัยภายนอกประเทศ ที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.2.4 เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศ ที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.3 สมมติฐานการวิจัย

1.3.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

1.3.2 ปัจจัยภายในประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.3.3 ปัจจัยภายนอกประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.3.4 ปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายในประเทศนอกมีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ได้มุ่งศึกษากระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีการกำหนดขอบเขตของการศึกษาไว้ดังนี้

1.4.1 ขอบเขตของเนื้อหาที่ทำการศึกษา ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศ ที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.4.2 ขอบเขตของตัวแปรที่ทำการศึกษาคือการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนด ตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศ และตัวแปรตาม คือ กระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

1.4.3 ขอบเขตของพื้นที่ที่ทำการศึกษาคือการวิจัยในครั้งนี้ คือ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.4.4 ขอบเขตของประชากรที่ทำการศึกษา ประชากรที่ได้ทำการศึกษา คือ ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

1.4.5 ขอบเขตของระยะเวลาที่ทำการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560

1.5 คำจำกัดความในการวิจัย

การนำเข้าสินค้า หมายถึง การนำเข้าสินค้าเข้ามาจากต่างประเทศ โดยสินค้าที่นำเข้ามาเป็นสินค้าที่ไม่มีหรือผลิตในประเทศไม่ได้

ปัจจัยภายใน หมายถึง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะเกิดขึ้นภายในประเทศไทย

ปัจจัยภายนอก หมายถึง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะเกิดขึ้นภายนอกประเทศไทย

การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ หมายถึง พฤติกรรมของผู้ที่นำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แสดงออกในการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เครื่องมือแพทย์ หมายถึง เครื่องใช้ผลิตภัณฑ์หรือวัสดุสำหรับการประกอบวิชาชีพเวชกรรม การประกอบวิชาชีพพยาบาล และการผดุงครรภ์ หรือเครื่องใช้ให้เกิดผลแก่สุขภาพ โครงสร้างของร่างกายมนุษย์ รวมทั้งส่วนประกอบ ส่วนควบ อุปกรณ์ หรือชิ้นส่วนของเครื่องใช้ผลิตภัณฑ์ หรือวัสดุดังกล่าว

อุปกรณ์ทางการแพทย์ หมายถึง อุปกรณ์ผ่าตัด และอุปกรณ์การแพทย์ เช่น มีดผ่าตัด กรรไกรผ่าตัด เครื่องวัดความดัน ปรอทวัดไซ้ เป็นต้น รวมถึงวัสดุการแพทย์ เช่น ถุงมือยางทางการแพทย์ ผ้ากอซ

1.6 กรอบแนวความคิดในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ

ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการนำเข้า
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

- ตำแหน่งงาน
- ประสบการณ์ในการทำงาน
- ระยะเวลาการดำเนินงาน
- ทุนจดทะเบียนบริษัท
- ยอดขายโดยต่อปี

ปัจจัยภายในประเทศ

- มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง
- คุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์

ทางการแพทย์ในประเทศ

- ปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์

ทางการแพทย์ในประเทศ

- ความหลากหลายของเครื่องมือ

และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

ปัจจัยภายนอก

- ประเทศต้นกำเนิด
- ราคาของสินค้า
- อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ
- การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

และความปลอดภัย

ตัวแปรตาม

การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ
และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของ
ในเขตกรุงเทพมหานครและ
ปริมณฑล

- การตระหนักถึงปัญหา
- การค้นหาข้อมูล
- การประเมินผลทางเลือก
- การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ

และอุปกรณ์ทางการแพทย์

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.7.1 หน่วยงานภาคเอกชน สามารถนำผลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าไปเป็นแนวทางในการกำหนดนโยบาย ปรับกลยุทธ์และวางแผนการนำเข้าให้เหมาะสม

1.7.2 ผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าในประเทศไทย ไปจนถึงผู้ที่สนใจในอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ สามารถนำผลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์ในการนำเข้าที่มีประสิทธิภาพ

1.7.3 สำหรับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การศึกษา ใช้ในการศึกษาหรืออ้างอิงหรือเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยต่อไปในอนาคต



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยในเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและค้นคว้าเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎีรวมถึงผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นพื้นฐานและเพื่อเป็นแนวทางการวิจัยโดยมีทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถรวบรวมได้ ดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการ ตัดสินใจซื้อ
- 2.5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

2.1.1 ความหมายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

“เครื่องมือแพทย์” หมายความว่า เครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์ เครื่องจักร วัตถุที่ใช้ใส่เข้าไปในร่างกายมนุษย์ น้ำยาที่ใช้ตรวจในห้องปฏิบัติการ และตัวสอบเทียบ (Calibrator) ซอฟต์แวร์ วัสดุ หรือสิ่งที่คล้ายกันหรือเกี่ยวข้องกัน (กองควบคุมเครื่องมือแพทย์, 2558)

“เครื่องมือแพทย์” ในพระราชบัญญัติได้ระบุความหมายของเครื่องมือแพทย์ไว้ 3 ความหมาย (พระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์, 2551) คือ

1. เครื่องมือ หรือวัตถุที่ใช้ใส่เข้าไปในร่างกายมนุษย์หรือสัตว์ หรือวัตถุอื่น ๆ ที่ใช้สำหรับอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ว่าจะใช้โดยลำพัง ใช้ร่วมกันหรือใช้ร่วมกับสิ่งอื่น

1.1 ประกอบโรคศิลปะ ประกอบวิชาชีพเวชกรรม การพยาบาลและการผดุงครรภ์ ทันตกรรม เทคนิคการแพทย์ กายภาพบำบัด การสัตวแพทย์ การแพทย์และสาธารณสุขอื่นตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด

1.2 วินิจฉัย ป้องกัน ติดตาม บำบัด บรรเทา หรือรักษา โรคของมนุษย์หรือสัตว์

1.3 วินิจฉัย ติดตาม บำบัด บรรเทา หรือรักษา การบาดเจ็บของมนุษย์หรือสัตว์

1.4 ตรวจสอบ ทดแทน แก้ไข คัดแปลง พยุง ค้ำ หรือจุนด้านกายวิภาคหรือกระบวนการ

ทางศีรษะของร่างกายมนุษย์หรือสัตว์

1.5 กระจกประคองหรือช่วยชีวิตมนุษย์หรือสัตว์

1.6 กุ้มกำเนิด หรือช่วยการเจริญพันธุ์ของมนุษย์หรือสัตว์

1.7 ช่วยเหลือหรือช่วยชดเชยความทุพพลภาพหรือพิการของมนุษย์หรือสัตว์

1.8 ให้ข้อมูลจากการตรวจสิ่งส่งตรวจจากร่างกายมนุษย์หรือสัตว์ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการแพทย์หรือการวินิจฉัย

1.9 ทำลายหรือฆ่าเชื้อสำหรับเครื่องมือแพทย์ในความหมายแรกนี้ หมายถึง เครื่องใช้ผลิตภัณฑ์ หรือวัตถุที่เป็นเครื่องใช้ทางการแพทย์ซึ่งเป็นเครื่องมือแพทย์ที่อยู่ในความเข้าใจของบุคคลทั่วไป เช่น เครื่องเอกซเรย์ เครื่องวัดความดันโลหิต เป็นต้น

2. อุปกรณ์ หรือส่วนประกอบของเครื่องมือ เครื่องใช้ เครื่องกล ผลิตภัณฑ์ หรือวัตถุตาม (1)

3. เครื่องมือ เครื่องใช้ เครื่องกล ผลิตภัณฑ์ หรือวัตถุอื่นที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดว่าเป็นเครื่องมือแพทย์

ประเภทของเครื่องมือแพทย์

ปัจจุบันเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย แบ่งการกับคำดูแลออกเป็น 3 กลุ่ม (กองควบคุมเครื่องมือแพทย์, 2555, น.3-4) ดังนี้

1. เครื่องมือแพทย์ที่ต้องได้รับอนุญาต

1.1 ถุงยางอนามัย

1.2 ถุงมือสำหรับการตรวจโรค

1.3 ถุงมือสำหรับการศัลยกรรม

1.4 ชุดตรวจที่เกี่ยวข้องกับการติดเชื้อเอชไอวี

1.5 เลนส์สัมผัส

2. เครื่องมือแพทย์ที่ต้องแจ้งรายการละเอียด

2.1 เครื่องใช้หรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อถ่ายภาพบำบัด

2.2 เครื่องตรวจวัดระดับหรือปริมาณแอลกอฮอล์ในร่างกาย

2.3 เต้านมเทียมซิลิโคนใช้ฝังในร่างกาย

2.4 เครื่องหรืออุปกรณ์ที่ใช้ภายนอกเพื่อเสริมหรือกระชับเต้านม

2.5 ชุดตรวจการติดเชื้อเอชไอวีเพื่อวัตถุประสงค์อื่น

2.6 ระบุชนิดอินซูลินปราศจากเชื้อชนิดใช้ครั้งเดียวที่ใช้กับอินซูลินที่มีความแรงนอกเหนือจากที่ใช้กับอินซูลินต่อลูกบาศก์เซนติเมตร (U-40) หรืออินซูลินที่มีความแรงอินซูลิน 100 หน่วย ของอินซูลินต่อลูกบาศก์เซนติเมตร (U-100)

3. เครื่องมือแพทย์ทั่วไป

3.1 เครื่องมือแพทย์อื่น ๆ ที่นอกเหนือจากเครื่องมือแพทย์ที่ต้องได้รับอนุญาตและที่ต้องแจ้งรายการละเอียด

3.2 เครื่องมือแพทย์ที่กำหนดคุณภาพมาตรฐาน คือ

- ระบุชนิดยา ผ่านได้ผิวหนังปราศจากเชื้อชนิดใช้ครั้งเดียว
- ระบุชนิดอินซูลินปราศจากเชื้อชนิดใช้ครั้งเดียวที่ใช้กับอินซูลินที่มีความแรงอินซูลิน 40 หน่วยของอินซูลินต่อลูกบาศก์เซนติเมตร (U-40) หรืออินซูลินที่มีความแรงอินซูลิน 100 หน่วยของอินซูลินต่อลูกบาศก์เซนติเมตร (U-100)

หลักเกณฑ์การจัดประเภทเครื่องมือแพทย์ตามความเสี่ยง

การจัดประเภทเครื่องมือแพทย์ที่ไม่ใช่เครื่องมือแพทย์สำหรับการวินิจฉัยภายนอกร่างกายตามความเสี่ยงพิจารณาจากปัจจัยที่มีผลต่อความเสี่ยง เช่น ระดับการรुक้าเข้าสู่ร่างกาย ระยะเวลาที่อยู่ในร่างกาย ลักษณะการใช้งาน ผลทางชีวภาพ (Biological Effect) (กองควบคุมเครื่องมือแพทย์, 2558, น.8-10)

1. เจ้าของผลิตภัณฑ์มุ่งหมายที่จะใช้งาน โดยลำพัง หรือใช้ร่วมกันสำหรับมนุษย์ โดยมีจุดมุ่งหมายเฉพาะอย่างหนึ่งอย่างใดหรือมากกว่า ดังนี้

- วินิจฉัย ป้องกัน ติดตาม บำบัด บรรเทา หรือรักษาโรคของมนุษย์
- วินิจฉัย ติดตาม บำบัด บรรเทา หรือรักษาการบาดเจ็บของมนุษย์
- ตรวจสอบ ทดแทน แก้ไข คัดแปลง พยุง ค้ำ หรือจุนด้านกายวิภาคหรือกระบวนการทางสรีระของร่างกายมนุษย์

- ปรึกษาประคองหรือช่วยชีวิตมนุษย์
- คุมกำเนิดมนุษย์
- ทำลายหรือฆ่าเชื้อสำหรับเครื่องมือแพทย์
- ให้ข้อมูลจากการตรวจสิ่งส่งตรวจจากร่างกายมนุษย์ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการแพทย์หรือวินิจฉัย

2. ผลสัมฤทธิ์ตามความมุ่งหมาย ของสิ่งที่กล่าวถึงในข้อ (1) ซึ่งเกิดขึ้นในร่างกายมนุษย์ ต้องไม่เกิดจากกระบวนการทางเภสัชวิทยา วิทยาภูมิคุ้มกัน หรือปฏิกิริยาเผาผลาญให้เกิดพลังงานเป็นหลัก

“เครื่องมือแพทย์ที่มีกำลัง” (Active Medical Device) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ใด ๆ ซึ่งการทำงานต้องใช้แหล่งพลังงานไฟฟ้า หรือแหล่งพลังงานอื่นที่ไม่ใช่พลังงานที่กำเนิดขึ้นโดยตรงจากร่างกายมนุษย์ หรือแรงโน้มถ่วง และสามารถทำงานได้โดยการแปลงพลังงานเหล่านี้ แต่เครื่องมือแพทย์ ที่มีมุ่งหมายเพื่อส่งผ่านพลังงาน สาร หรือองค์ประกอบอื่น ๆ (Elements) ระหว่างเครื่องมือแพทย์ที่มีกำลังกับผู้ป่วย โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญใด ๆ ไม่ถือว่าเป็นเครื่องมือแพทย์ที่มีกำลัง ทั้งนี้ ซอฟต์แวร์ที่ทำงานโดยลำพัง (Stand-alone Software) (ซึ่งจัดเป็นเครื่องมือแพทย์ตามนิยามของเครื่องมือแพทย์) ถือว่าเป็นเครื่องมือแพทย์ที่มีกำลัง

“เครื่องมือแพทย์ที่มีกำลังที่ใช้ในการรักษา” (Active Therapeutic Device) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ที่มีกำลังใด ๆ ไม่ว่าจะใช้โดยลำพังหรือใช้ร่วมกับเครื่องมือแพทย์อื่น เพื่อพอง ค้ำ หรือจุน คัดแปลงทดแทน หรือฟื้นฟูสภาพการทำหน้าที่หรือโครงสร้างทางชีววิทยา โดยมีมุ่งหมายเพื่อรักษาหรือบรรเทาความเจ็บป่วย บาดเจ็บ หรือทุพพลภาพ

“เครื่องมือแพทย์ที่มีกำลังที่ใช้ในการวินิจฉัย” (Active Device Intended for Diagnosis) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ที่มีกำลังใด ๆ ไม่ว่าจะใช้โดยลำพังหรือใช้ร่วมกับเครื่องมือแพทย์อื่น เพื่อให้ข้อมูล (Information) สำหรับการตรวจ วินิจฉัย ติดตามหรือเพื่อสนับสนุนการรักษาภาวะทางสรีรวิทยา ภาวะสุขภาพ ความเจ็บป่วย หรือความพิการแต่กำเนิด

“เครื่องมือแพทย์ที่ฝังในร่างกาย” (Implantable Medical Device) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ใด ๆ รวมถึงเครื่องมือแพทย์ที่ถูกดูดซึมบางส่วนหรือทั้งหมด (Partially or Wholly Absorbed) ซึ่งมุ่งหมายเพื่อสอดใส่เข้าไปในร่างกายมนุษย์ทั้งหมด หรือแทนที่เยื่อหุ้มหัวใจ หรือผิวหนังของนัยน์ตาโดยวิธีทางศัลยกรรม เพื่อให้เครื่องมือแพทย์นั้นคงอยู่ในร่างกายหลังจากการกระทำตามวิธีการใช้งานของเครื่องมือแพทย์นั้น ทั้งนี้ เครื่องมือแพทย์ใด ๆ ที่มีมุ่งหมายให้ใส่เข้าไปในร่างกายมนุษย์เพียงบางส่วน โดยวิธีทางศัลยกรรมและมุ่งหมายให้คงอยู่ในร่างกายอย่างน้อย 30 วัน ให้ถือว่าเป็นเครื่องมือแพทย์ที่ฝังในร่างกายด้วย

“เครื่องมือแพทย์ที่รุกล้ำเข้าไปในร่างกาย” (Invasive Medical Device) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ที่สอดใส่เข้าไปในร่างกาย ไม่ว่าจะทั้งหมด หรือเพียงบางส่วน ผ่านทางช่องเปิดของร่างกาย หรือผ่านทางผิวหนัง

“เครื่องมือแพทย์ที่ใช้ประคับประคองหรือช่วยชีวิต” (Life Supporting or Life Sustaining) หมายความว่า เครื่องมือแพทย์ที่จำเป็น หรือให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการคืนสู่สภาพปกติ หรือทำหน้าที่ของร่างกายซึ่งมีความสำคัญต่อการมีชีวิต

“เครื่องมือแพทย์รูก้ำเข้าไปในร่างกายด้วยวิธีทางศัลยกรรม” (Surgically Invasive Medical Device) หมายความว่าเครื่องมือแพทย์ที่สอดใส่เข้าไปในร่างกายผ่านทางผิวหนัง โดยวิธีทางศัลยกรรมบางส่วน หรือทั้งหมด ทั้งนี้ เครื่องมือแพทย์นอกเหนือจากที่กล่าวไว้ข้างต้น และใช้สอดใส่เข้าไปในร่างกายโดยไม่ผ่านช่องเปิดของร่างกายตามธรรมชาติ จัดเป็นเครื่องมือแพทย์รูก้ำเข้าไปในร่างกายด้วยวิธีทางศัลยกรรม

“อุปกรณ์ทางศัลยกรรมที่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำ” (Reusable Surgical Instrument) หมายความว่า อุปกรณ์ที่มุ่งหมายให้ใช้ในทางศัลยกรรม โดยการตัด เจาะ เลื่อย ขูด โคน จับยึด ดึงรั้งหนีบ หรือวิธีทางศัลยกรรมอื่น โดยไม่มีการนำไปเชื่อมต่อกับเครื่องมือแพทย์ที่มีกำลัง และเจ้าของผลิตภัณฑ์มุ่งหมายให้นำกลับมาใช้งานใหม่หลังจากผ่านกระบวนการทำความสะอาดหรือทำให้ปราศจากเชื้อก่อนด้วยวิธีการที่เหมาะสม

“อุปกรณ์เสริม” (Accessory) หมายความว่า สิ่งของ เครื่องใช้ หรือผลิตภัณฑ์ที่เจ้าของผลิตภัณฑ์มุ่งหมายเฉพาะให้ใช้ร่วมกับเครื่องมือแพทย์ เพื่อช่วยหรือทำให้เครื่องมือแพทย์นั้นสามารถใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ที่มุ่งหมายของเครื่องมือแพทย์นั้น

“เจ้าของผลิตภัณฑ์” (Product Owner) หมายความว่า บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่

1. ขายเครื่องมือแพทย์ภายใต้ชื่อของตนเองหรือภายใต้เครื่องหมายการค้า การออกแบบ ชื่อการค้า หรือชื่ออื่น หรือเครื่องหมายอื่นที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือควบคุม และ
2. รับผิดชอบเรื่องการออกแบบ การผลิต การประกอบ การดำเนินการ (Process) การแสดงฉลาก การบรรจุ หรือการมอบหมายให้กระทำการดังกล่าวตามเป้าประสงค์ ไม่ว่าจะกระทำโดยตนเอง หรือภายใต้การมอบหมายของบุคคลอื่น

“ช่องเปิดของร่างกาย” (Body Orifice) หมายความว่า ช่องเปิดตามธรรมชาติของร่างกาย รวมถึงผิวหนังของลูกสุนัขหรือช่องเปิดที่ทำเทียมขึ้นอย่างถาวร เช่น ช่องเปิด (Stoma) หรือช่องเปิดจากการเจาะคอแบบถาวร (Permanent Tracheotomy)

“ระบบไหลเวียนโลหิตส่วนกลาง” (Central Circulatory System) ในประกาศนี้ หมายความว่า หลอดเลือดภายในหลักได้แก่

- หลอดเลือดแดงปอด (Pulmonary artery)
- หลอดเลือดแดงใหญ่ของหัวใจส่วนขึ้น (Ascending aorta)
- หลอดเลือดแดงหัวใจ (Coronary artery)
- หลอดเลือดแดงที่คอส่วนกลาง (Common carotid artery)
- หลอดเลือดแดงที่คอส่วนนอก (External carotid artery)

- หลอดเลือดแดงที่คอส่วนใน (Internal carotid artery)
- หลอดเลือดแดงสมอง (Cerebella arteries)
- หลอดเลือดที่แตกแขนงไปยังลำคอและแขน (Brachiocephalic trunk)
- หลอดเลือดดำหัวใจ (Cardiac veins)
- หลอดเลือดดำปอด (Pulmonary veins)
- หลอดเลือดดำใหญ่เข้าสู่หัวใจจากร่างกายส่วนบน (Superior vena cava)
- หลอดเลือดดำใหญ่เข้าสู่หัวใจจากร่างกายส่วนล่าง (Inferior vena cava)
- ส่วนโค้งของหลอดเลือดแดงใหญ่ (Aortic arch)
- หลอดเลือดแดงใหญ่บริเวณทรวงอก (Thoracic aorta)
- หลอดเลือดแดงใหญ่บริเวณท้อง (Abdominal aorta)
- หลอดเลือดแดงส่วนกลางบริเวณสะโพก (Common iliac arteries)
- หลอดเลือดแดงใหญ่ของหัวใจส่วนลงจนถึงส่วนที่แยกออกเป็น 2 ทาง (Descending aorta to the bifurcation of aorta)

“ระบบประสาทส่วนกลาง” (Central nervous system) ในประกาศฯ นี้ หมายความว่า สมอง เยื่อหุ้มสมอง และไขสันหลัง

“การใช้งานต่อเนื่อง” (Continuous Use) ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือแพทย์ หมายความว่า

- การใช้งานเครื่องมือแพทย์ โดยไม่มีการหยุดชะงัก แต่ไม่รวมถึงการหยุดการใช้งานชั่วคราวตามวิธีการใช้งานของเครื่องมือแพทย์ หรือการเอาเครื่องมือแพทย์ออกไปชั่วคราว เพื่อวัตถุประสงค์บางประการ เช่น การทำความสะอาด หรือการฆ่าเชื้อ

- การใช้งานเครื่องมือแพทย์แบบสะสม โดยการนำเครื่องมือแพทย์อื่น ซึ่งเป็นเครื่องมือแพทย์ชนิดเดียวกันมาใช้งานแทนที่ทันที ตามที่เจ้าของผลิตภัณฑ์มุ่งหมายไว้

“ช่วงเวลาการใช้งาน” (Duration of use) หมายความว่า

- ชั่วครู่ (Transient) เป็นภาวะที่ใช้งานปกติต่อเนื่องกันน้อยกว่า 60 นาที

- ระยะสั้น (Short Term) เป็นภาวะที่ใช้งานปกติต่อเนื่องกันตั้งแต่ 60 นาที ถึง 30 วัน

- ระยะยาว (Long term) เป็นภาวะที่ใช้งานปกติต่อเนื่องนานเกิน 30 วัน

“ภัยอันตราย” (Harm) หมายความว่า การบาดเจ็บทางกายภาพหรือความเสียหายต่อสุขภาพของประชาชน หรือทรัพย์สินหรือสิ่งแวดล้อม

“สิ่งที่เป็นอันตราย” (Hazard) หมายความว่า สิ่งที่มีแนวโน้มที่ก่อให้เกิดภัยอันตรายขึ้น

“อันตรายเฉียบพลัน” (Immediate Danger) หมายความว่า สถานการณ์ที่ผู้ปฏิบัติงานมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียชีวิต หรือหน้าที่การทำงานของร่างกายที่สำคัญ หากไม่มีมาตรการป้องกันอย่างทันทีทันใด

“ความเสี่ยง” (Risk) หมายความว่า ผลรวมของความน่าจะเป็นของโอกาสที่จะเกิดอันตรายและความรุนแรงของอันตรายนั้น

2.1.2 มาตรฐานเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

มาตรฐาน CE Mark

เป็นมาตรฐานและเครื่องหมายความปลอดภัยรวมไปถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพราะ CE Mark กำหนดเป็นแนวทางโดยใช้ผลการทดสอบและพิสูจน์ผลิตภัณฑ์แบบครบทุกด้าน กล่าวคือ การควบคุมความเสี่ยงตั้งแต่การออกแบบ จนถึงผลสะท้อนกลับจากการใช้งานเครื่องมือแพทย์ การผลิตที่มีคุณภาพด้วยระบบบริการที่มีคุณภาพ การทดสอบด้านความปลอดภัย และการพิสูจน์จากข้อมูลการใช้งานจริง หรือผู้สืบเนื่องจากเครื่องมือแพทย์ ดังนั้นถือเป็นเครื่องหมายที่สร้างความมั่นใจในความปลอดภัยให้ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์

CE ย่อมาจาก Community European ถือเป็นกฎหมายของสหภาพยุโรปที่ 27 ประเทศ มีมติร่วมกันที่จะใช้เป็นแนวทางแสดงความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ โดยในปัจจุบันไม่เพียงแต่ 27 ประเทศในยุโรป ในภาคพื้นทวีปอื่น ๆ ก็ให้การยอมรับและใช้เป็นแนวทางเช่นเดียวกัน (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, 2559)

มาตรฐาน ISO13485

เป็นระบบมาตรฐาน การจัดการด้านคุณภาพ ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ การออกแบบ ผลิต และขายเครื่องมือแพทย์ ข้อกำหนดของระบบนี้มีการนำไปใช้ในระดับนานาชาติ เช่น ยุโรป แคนาดา ออสเตรเลีย โดย ISO13485 ได้ยึดตามกระบวนการของ ISO 9001:2008 และมาตรฐานของระบบบริหารที่พัฒนาขึ้นสำหรับผู้ผลิตอุปกรณ์การแพทย์ วัตถุประสงค์หลักของมาตรฐานนี้ คือ การควบคุมอุตสาหกรรมด้านอุปกรณ์การแพทย์ตามมาตรฐานสากล ช่วยให้ผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์มีความน่าเชื่อถือ ทำให้ผู้ใช้เกิดความมั่นใจในความปลอดภัย (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2556)

มาตรฐานนี้ประกอบด้วยข้อกำหนดเฉพาะสำหรับการผลิต ติดตั้ง และ การให้บริการ ซึ่งประกอบด้วย

- การใช้งานระบบบริหารคุณภาพที่ผ่านการปรับปรุงหลายประการ
- แนวทางในการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วยแนวทางการบริหารความเสี่ยง
- การยืนยันกระบวนการ

- การปฏิบัติตามข้อกำหนดและข้อบังคับ
- ระบบการติดตามและเรียกคืนผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ

ข้อกำหนดของมาตรฐาน ISO13485 ประกอบด้วยข้อกำหนดหลัก ๆ ทั้งหมด 8 ข้อ ได้แก่

1. ขอบเขตของมาตรฐาน
2. การอ้างอิงกฎเกณฑ์
3. คำศัพท์ และความหมาย
4. ระบบบริหารคุณภาพ
5. ความรับผิดชอบของฝ่ายบริหาร
6. การจัดการทรัพยากร
7. การทำให้เกิดผลิตภัณฑ์
8. การวัด การวิเคราะห์ และการปรับปรุง

ประโยชน์ของการรับรองมาตรฐาน

1. ความพึงพอใจของลูกค้าจากการให้บริการผลิตภัณฑ์ที่สนองความต้องการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเชิงคุณภาพ ความปลอดภัย และการปฏิบัติตามกฎหมาย
2. ต้นทุนในการดำเนินการที่ลดลงจากการปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
3. สร้างเสริมความสัมพันธ์กับผู้มีผลประโยชน์ร่วมกัน ได้แก่ พนักงาน ลูกค้า และซัพพลายเออร์
4. การจัดการความเสี่ยงที่ได้รับการปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นด้วยความเสมอต้นเสมอปลายและความสามารถในการติดตามผลิตภัณฑ์และบริการได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงการใช้เทคนิคการจัดการความเสี่ยง
5. เป็นการรับรองทางธุรกิจที่น่าเชื่อถือ โดยการให้หน่วยงานอิสระเป็นผู้ตรวจสอบรับรองมาตรฐานที่ผ่านการยอมรับ
6. โอกาสในการสร้างลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะลูกค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการควบคุมมาตรฐานที่เข้มงวดและมีการกำหนดเงื่อนไขในการจัดซื้อว่าจะต้องผ่านมาตรฐานนี้

2.2 แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

2.2.1 ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ (International Trade) หมายถึง การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากันระหว่างประเทศต่าง ๆ ซึ่งเกิดขึ้นเนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรไม่เหมือนกัน ประเทศหนึ่งผลิต

สินค้าชนิดหนึ่งได้ แต่ผลิตอีกชนิดหนึ่งไม่ได้ จึงจำเป็นต้องนำสินค้าที่ประเทศของตนผลิตได้ไปแลกเปลี่ยนกับอีกประเทศหนึ่ง ทำให้เกิดการค้ำระหว่างประเทศขึ้น (มาลี คันธรัถย์, 2540, น.1-5)

ธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) หมายถึง ธุรกิจที่เป็นของเอกชนหรือรัฐที่ดำเนินกิจการระหว่างประเทศเพื่อหวังผลกำไร หรือเพื่อการสาธารณูปโภคในกรณีที่เป็นธุรกิจของรัฐ กิจกรรมของด้านธุรกิจระหว่างประเทศ (มาลี คันธรัถย์, 2540, น.1-5) ประกอบด้วย

1. การซื้อสินค้า
2. การให้บริการในด้าน การตลาด กฎหมาย การเงิน การประกันภัยและคำแนะนำปรึกษา การขนส่ง การบัญชี ตลอดจนการบริหาร
3. การลงทุนในด้านอุตสาหกรรม
4. การผลิตตามใบอนุญาต รวมถึงการใช้ลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า

ดังนั้น ขอบเขตของธุรกิจระหว่างประเทศจึงกว้างกว่าการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเน้นหนักไปทางด้าน การส่งซื้อสินค้าและการส่งสินค้าออกเป็นส่วนใหญ่

การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ทางด้านกฎหมาย เศรษฐศาสตร์ ประวัติศาสตร์ ภูมิศาสตร์ มนุษยศาสตร์ จิตวิทยา ภาษธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อเป็นความรู้ขั้นพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนั้นความรู้ทางด้าน การตลาดระหว่างประเทศเป็นเรื่องสำคัญที่มีปัญหาซึ่ง ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องตัดสินใจมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการขาย การจำแนกแจกจ่าย รวมทั้ง การให้บริการในด้านการเงินระหว่างประเทศ และด้านการผลิตการบริหารส่วนบุคคลไว้ด้วย

จะเห็นได้ว่า ธุรกิจระหว่างประเทศนั้นจำเป็นต้องมีความรู้กว้างขวางมาก ทั้งยังต้องติดตามสถานะเศรษฐกิจของประเทศ ศึกษาแนวโน้มของเงินเฟ้อ นโยบายการเงินการคลัง ตลอดจนค่าจ้างแรงงาน การผลิต อัตราผลตอบแทนและสถานะทางการเมือง ซึ่งเป็นผลกระทบไปถึงบรรยากาศการลงทุนของต่างประเทศด้วย เราอาจพิจารณาถึงลักษณะที่แตกต่างกันระหว่างการค้าภายในประเทศ และการค้ากับต่างประเทศในสาระสำคัญ ดังนี้

1. สกุลเงินตราที่ต่างกัน โดยปกติแล้วการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศจะชำระหนี้สินกันด้วยเงินตราของประเทศผู้เป็นเจ้าของสินค้านอกจากจะได้ตกลงกันจะใช้เงินตราสกุลเงินอื่นแทนเงินตราสกุล ของประเทศเจ้าหนี้ เช่น เงินดอลลาร์สหรัฐ เงินเยนของญี่ปุ่น เงินปอนด์ของอังกฤษ หรือเงิน มาร์คเยอรมันมี เป็นต้น ฉะนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดปัญหาในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนการค้าภายในประเทศนั้นจะใช้เงินสกุลเดียวกันชำระหนี้ จึงไม่เกิดปัญหาอัตราแลกเปลี่ยนเลย

2. การเคลื่อนย้ายของปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ ที่ดิน (Land) แรงงาน (Labor) ทุน (Capital) และผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เหล่านี้ยากแก่การเคลื่อนย้ายจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง เช่น แรงงานจากประเทศหนึ่งจะเคลื่อนย้ายไปสู่อีกประเทศหนึ่ง ก็จะถูกกีดกันด้วยกฎหมายคนเข้าเมือง นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคในเรื่องขนบธรรมเนียมประเพณี และดินฟ้าอากาศอีกด้วย ส่วนทุนเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตนั้น หากจะเคลื่อนย้ายจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง ยังต้องมีกฎหมายเกี่ยวกับภาษีศุลกากรมาเป็นอุปสรรคอีกด้วย แต่ถ้าเป็นการค้าภายในประเทศแล้ว ปัญหาดังกล่าวจะไม่มีเข้ามาเกี่ยวข้องเลย

3. นโยบายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศผู้ซื้อและผู้ขายแตกต่างกัน บางประเทศอาจใช้นโยบายคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศหรืออุตสาหกรรมแรกตั้ง

สำหรับสินค้าชนิดเดียวกันหรือสินค้าประเภทใช้ทดแทนกันได้ โดยใช้นโยบายด้านกำแพงภาษี การจำกัดปริมาณและชนิดของสินค้าเข้า รวมทั้งนโยบายทางการเงินและธนาคารด้วย แต่ถ้าเป็นการค้าภายในประเทศแล้ว นโยบายทางด้านเศรษฐกิจมิได้ถูกนำมาพิจารณาเลย

4. นโยบายทางสังคมและการเมือง ในการประกอบธุรกิจและการค้าระหว่างประเทศนั้น มีนโยบายทางสังคมและการเมืองเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยเป็นอันมาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ การค้าระหว่างประเทศที่นิยมลัทธิชาตินิยม และประเทศคอมมิวนิสต์ จะเห็นได้ว่าประเทศที่อยู่ทางฝ่ายประชาธิปไตย จะกีดกันสินค้าที่มาจากค่ายคอมมิวนิสต์ โดยใช้วิธีการทางการเมืองเข้ามาแทรกแซง

มีนักเศรษฐศาสตร์หลายท่านที่เสนอแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการค้าขายแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ ได้แก่ อัดัม สมิท, เดวิด ริคาโด (กนกพร ชัยประสิทธิ์, 2559, น.5) ดังนี้

2.2.2 ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage Theory)

ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์ เกิดจากแนวความคิดของนักเศรษฐศาสตร์ในปลายศตวรรษ ที่ 18 คือ อัดัม สมิท (Smith, 1980 อ้างถึงใน กนกพร ชัยประสิทธิ์, 2559, น.5) เป็นทฤษฎีที่มีแนวคิดในเรื่องการแบ่งหน้าที่ในการทำงานผลิตสินค้า (division of labor) ตามความถนัดของแต่ละคน ซึ่งทำให้แรงงานเกิดความชำนาญ (specialization) ในการผลิตสินค้าชนิดนั้น ๆ ซึ่งส่งผลต่อการค้าระหว่างประเทศ หลักการของทฤษฎีนี้คือ การเกิดประโยชน์สูงสุดจากการค้าขายโดยต้องมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ซึ่งหมายความว่า ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์จะเกิดขึ้นเมื่อ ประเทศหนึ่งผลิตสินค้าชนิดเดียวกันกับประเทศอื่น แต่ใช้ทรัพยากรหรือแรงงานในการผลิตที่น้อยกว่าประเทศอื่น ก็จะเกิดความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ หรือ การใช้ทรัพยากรหรือแรงงานในการผลิตที่เท่ากัน แต่ผลิตสินค้าได้มากกว่าประเทศอื่นก็ถือว่า มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ทฤษฎีนี้เชื่อว่าประเทศควรมีความเชี่ยวชาญในการผลิตสินค้าเหล่านั้นที่จะสามารถผลิตในราคาที่ถูกลงกว่าที่ของประเทศอื่น ๆ สินค้า

เหล่านี้ควรได้รับการแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น ๆ ที่มีการผลิตอย่างถูกต้องจากประเทศอื่น ๆ อัดัม สมิทกล่าวว่า ความชำนาญในการผลิตสินค้าซึ่งจะส่งผลถึงการมีประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าได้มากกว่าซึ่งจะสามารถส่งสินค้าที่ผลิตได้ไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ประเทศต้องการ

2.2.3 ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory)

ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เป็นการพัฒนามาจากทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของอัดัม สมิท โดยเดวิด ริชาร์โด (Richardo, 1817 อ้างถึงใน กนกพร ชัยประสิทธิ์, 2559, น.6) ได้อธิบายว่าประเทศที่ได้เปรียบจะเป็นประเทศที่สามารถผลิตสินค้าโดยมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดอื่นและส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังประเทศนั้น ในทางตรงกันข้ามก็นำเข้าสินค้าที่ตนไม่มีความชำนาญและต้องใช้ทรัพยากรจากประเทศที่มีความรู้ความชำนาญและสามารถผลิตได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า ดังนั้นประเทศที่มุ่งผลิตสินค้าที่มีความได้เปรียบในลักษณะแบบนี้จะทำให้ทุกประเทศได้รับผลประโยชน์จากการผลิตสินค้าตามความถนัดของแต่ละประเทศ และผลิตรวมเพิ่มขึ้นมากกว่าการพึ่งตนเอง ทฤษฎีการค้าได้เปรียบจึงเป็นทฤษฎีที่มีผลในการสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศอย่างเสรี

2.2.4 ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮคเซอร์ ออแลง (Heckscher-Ohlin Trade Theory)

ทฤษฎีของเฮคเซอร์ ออแลง (Baldwin, 1971 อ้างถึงใน กนกพร ชัยประสิทธิ์, 2559, น.7) ได้อธิบายว่าความแตกต่างของปัจจัยการผลิตเริ่มต้น (Factor Endowments) ที่แต่ละประเทศมีอยู่และราคาปัจจัยการผลิต (Factor Prices) ระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุดของการค้า จึงทำให้ต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบต่างกันไปด้วยจะเห็นได้ว่าปัจจัยการผลิตเข้ามามีบทบาทอย่างมากอย่างชัดเจน ตามทฤษฎีนี้จะกล่าวถึงการพยากรณ์ทิศทางการค้าและผลของการค้าระหว่างประเทศที่มีผลต่อราคาปัจจัยการผลิต อาศัยการพยายามวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบโดยใช้แบบจำลอง 2 ประเทศ และ 2 ปัจจัยในการผลิต คือทุน (Capital) กับแรงงาน (Labor) และทั้งสองประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิตที่ต่างกัน นั่นคือ ถ้าประเทศใดเป็นประเทศที่มีแรงงานมากก็จะเน้นการผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้แรงงานเป็นหลัก (Labor Intensive Goods) และประเทศที่มีสินค้าประเภททุนมากก็จะผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้ทุนเป็นปัจจัยหลัก (Capital Intensive Goods) จะเห็นได้ว่าทฤษฎีของเฮคเซอร์ ออแลง ทำให้การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมีความเหมาะสมในการใช้เป็นนโยบายการพัฒนาการค้าและอุตสาหกรรมของประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากเป็นแนวคิดที่อธิบายอย่างชัดเจนว่าประเทศใดควรจะผลิตสินค้าอะไร เพื่อการส่งออกโดยพิจารณาจากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่มากในประเทศ (วินัส ฤาชัย, 2546)

2.2.5 ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage)

ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันของ Michael E. Porter (Porter, 1990 อ้างถึงใน กนกพร ชัยประสิทธิ์, 2559, น.8) ได้ใช้แนวคิดในการวิเคราะห์ผลกระทบต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างเช่น จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ซึ่งเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นเพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันกับผู้อื่น โดยมีข้อสมมติว่าองค์กรธุรกิจของประเทศใดจะสามารถใช้ทรัพยากรของประเทศให้เกิดประโยชน์และก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันระหว่างประเทศได้มากที่สุด จะต้องขึ้นอยู่กับองค์ประกอบดังนี้คือ ปัจจัยการผลิต ภายในประเทศ อุปสงค์ภายในประเทศอุตสาหกรรม สนับสนุน และเกี่ยวเนื่อง ในประเทศกลยุทธ์ โครงสร้างและสภาพการแข่งขันในประเทศของบริษัท รัฐบาล เหตุสุดวิสัย หรือโอกาส

1. สภาพปัจจัยการผลิต (Factor Condition) ตามแนวคิดนี้ ปัจจัยการผลิตต่าง คือ สิ่งที่ต้องจำเป็นจะต้องใส่เข้าไปเพื่อแข่งกับผู้อื่นได้ ซึ่งในแต่ละองค์กรหรือหน่วยงานไม่ได้มีปัจจัยเหมือนกัน ซึ่งปัจจัยด้านการผลิตนั้นจะมีด้วยกันหลายชนิด เช่น ปัจจัยด้านแรงงานก็อาจจะมีความแตกต่างกันออกไป ทรัพยากรทางธรรมชาติ (Natural Resource) ในแต่ละถิ่นฐาน การศึกษาของแต่ละถิ่นฐานว่าถิ่นฐานมีการศึกษาหรือทักษะของแรงงาน (Education & Skill Levels) อย่างไร และต้องพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ว่ามีความพร้อมและมีราคาของการผลิต โดยสามารถแบ่งกลุ่มปัจจัยต่าง ๆ ได้ดังนี้

1.1 ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) ในด้านทางจำนวนแรงงานทักษะความชำนาญต่าง ๆ ของแรงงานต้นทุนในด้านค่าแรงรวมถึงต้นทุนในการจัดการ ล้วนแต่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กรในการขับเคลื่อนการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพ เพื่อความสำเร็จ

1.2 ทรัพยากรด้านความรู้ (Knowledge Resource) เป็นความรู้เฉพาะด้าน เช่น รายงานและข้อมูลพื้นฐานทางการวิจัยด้านการตลาดเทคนิควิทยากรต่าง ๆ ความรู้ด้านการตลาดเกี่ยวกับสินค้าและบริการความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์หน่วยงานทางสถิติคู่มือทางด้านธุรกิจและวิทยาศาสตร์แหล่งความรู้ในมหาวิทยาลัย ซึ่งสามารถจัดเป็นทรัพยากรด้านความรู้เฉพาะด้าน

1.3 ทรัพยากรทางกายภาพ (Physical Resources) เป็นทรัพยากรที่แต่ละประเทศที่มีแตกต่างกัน เช่น แหล่งน้ำ เหมืองแร่ ความอุดมสมบูรณ์ คุณภาพของที่ดิน ป่าไม้ ไฟฟ้า สภาพภูมิอากาศ ภูมิประเทศ และที่ตั้งของประเทศ ซึ่งมีผลต่อประเทศนั้น ๆ ในการที่จะเป็นข้อได้เปรียบหรือเสียเปรียบในการติดต่อทางการค้ากับประเทศอื่น ๆ

1.4 โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ด้านระบบสื่อสาร ด้านระบบการขนส่ง ด้านระบบสาธารณสุขต่าง ๆ รวมไปถึงด้านคุณภาพชีวิตประชาชน สถานที่ทำงาน ด้านวัฒนธรรมหรือที่อยู่อาศัยของประชาชนในองค์กร ซึ่งเป็นสิ่งที่ควรให้ความสำคัญและเอาใจใส่กับสิ่งเหล่านี้ เพราะเป็นสิ่งที่

บุคคลในท้องถิ่นนั้น ๆ ยึดถือและปฏิบัติ และเป็นวิถีชีวิตของแต่ละท้องถิ่นหรือเป็นวิถีการปฏิบัติของ
แระเทศนั้น ๆ

1.5 แหล่งเงินทุน (Capital Resource) ต้นทุนของเงินทุนภายในประเทศนั้น ๆ ที่มีเงินทุน
แตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับสถานะแวดล้อมของประเทศนั้น ๆ หรือเป็นการสรรหาแหล่งเงินทุนของ
องค์กรนั้น ๆ ในแต่ละท้องถิ่น

2. สถานภาพทางอุปสงค์ (Demand Condition) อยู่ในลักษณะความต้องการสินค้าและ
บริการของอุตสาหกรรมภายในประเทศในด้านของอุปสงค์นั้นจะกดดันให้ผู้ประกอบการมีการ
เปลี่ยนแปลง ในนวัตกรรมและมีความเป็นเลิศในการปรับปรุงพัฒนาถ้าประเทศใดมีความต้องการ
สินค้าส่วนใดมากก็จะทำให้มีการพัฒนามากในส่วนนั้น ๆ มาก ซึ่งได้เปรียบในคุณสมบัติเงื่อนไขด้าน
ความต้องการของตลาดทำให้เกิดประสิทธิภาพในการแข่งขันจะประกอบด้วยดังนี้

2.1 ลักษณะของความต้องการของผู้ซื้อในประเทศ (Home Demand Composition) ด้าน
ความต้องการด้านการตลาดที่มีผลทำให้เกิดข้อได้เปรียบในการแข่งขันลักษณะของความต้องการของ
ผู้ซื้อในประเทศและขึ้นอยู่กับหน้าที่ธุรกิจต่าง ๆ มีการสนองต่อผู้ซื้ออย่างไร โดยพิจารณาได้จาก

- โครงสร้างด้านความต้องการในประเทศ (Segment Structure of Demand) โดย
เฉพาะที่มีผลต่ออุตสาหกรรมหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่ง และเป็นที่ยอมรับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญต่อข้อ
ได้เปรียบ เนื่องจากจากถ้ามีความต้องการในประเทศสูงต่อส่วนโดยยอมทำให้มีข้อได้เปรียบในการ
ประหยัด โดยขนาดของแต่ละองค์กรนั้น ๆ

- ความต้องการของผู้ซื้อหรือคนภายในประเทศ (Sophisticated and Demanding
Buyers) ถ้าผู้ซื้อต้องการคุณภาพสินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐานสูง ก็จะเป็นสิ่งที่ทำให้อุตสาหกรรม
นั้น ๆ ต้องปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อสนองความต้องการของคนใน
ประเทศนั้น ๆ ซึ่งความต้องการเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วใน
อุตสาหกรรมอยู่ตลอดเวลา

- การคาดการณ์ล่วงหน้าในความต้องการของผู้บริโภค (Anticipatory Buyer Needs)
เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดโอกาสที่ได้เปรียบในการแข่งขัน โดยที่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าว่าลูกค้าต้องการ
อะไรในอนาคต จะทำให้เกิดการขยายวงกว้างขึ้นในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ไม่เฉพาะแต่ทำให้เกิดสินค้า
ตัวใหม่ ๆ แต่ยังทำให้เกิดการกระตุ้นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและทำให้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ
สามารถแข่งขันต่อไป

2.2 ขนาดความต้องการและรูปแบบของการเติบโต (Demand Size and Pattern of
Growth) ประกอบไปด้วย

- ความต้องการ ภายในประเทศ (Size of Home Demand) ประเทศใดที่มีความต้องการมากก็จะนำไปสู่โอกาสที่ดีทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้น ๆ โดยเฉพาะด้านการประหยัดขนาดขององค์กร หรือด้านการเรียนรู้เป็นสิ่งที่ส่งเสริมให้มีการขยายการลงทุน การพัฒนาด้านเทคโนโลยี และการปรับปรุงในผลผลิต

- อัตราส่วนการเติบโตของความ ต้องการ ภายในประเทศ (Rate of Growth of Home Demand) ดูได้จากอัตราการเติบโตของสินค้านั้น ๆ ยิ่งถ้ามีอัตราการเติบโตที่เร็ว แสดงว่าได้เปรียบ นอกจากนี้การเติบโตมีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะช่วงที่อุตสาหกรรมต้องการความมั่นใจในการตัดสินใจที่จะลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่หรือโรงงานใหม่ ๆ

- ความรู้ความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ (Early Home Demand) ถ้ายังรู้ความสามารถตัวเองเร็วเท่าใด จะช่วยให้อุตสาหกรรมท้องถิ่นนั้น ๆ ผลิตสินค้าได้ก่อนคู่แข่ง โดยเฉพาะด้านการตอบสนองต่อความต้องการ ทำให้สามารถคาดการณ์ในความต้องการได้ และยังทำให้เกิดประโยชน์และเป็นผลดีสำหรับการแข่งขันในอนาคต

- การอิ่มตัวเร็วของสินค้า (Early Saturation) ทำให้วงจรชีวิต (Life Cycle) ของสินค้านั้น ๆ สั้นลง ซึ่งจะทำให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเกิดความพยายามที่จะยกระดับสินค้าอยู่ตลอดเวลาเป็นตัวกดดันที่ทำให้เกิดการลดราคาของสินค้า การลดราคาเนื่องจากการอิ่มตัวของสินค้าเร็ว โดยเฉพาะเกิดการแข่งขันในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นและบริษัทที่ไม่เข้มแข็งพอต้องกระทบกระเทือน

2.3 ความเป็นสากลของความ ต้องการ ภายในประเทศ (Internationalization of Domestic Demand) ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยผลักดันให้สินค้าและบริการของประเทศออกสู่ต่างประเทศได้นั้น ประกอบด้วยดังนี้

- การเดินทางและการเคลื่อนย้ายของผู้ซื้อ (Mobile or Multinational Local Buyer) โดยเฉพาะคนที่มีการเคลื่อนย้ายบ่อย จะทำให้ความต้องการนั้นกระจายออกไป ซึ่งจะเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน เช่น ประเภทอาหารจานด่วน (Fast Food) ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่เดินทางไปยังถิ่นฐานอื่นหรือนักท่องเที่ยวเป็นส่วนใหญ่

- อิทธิพลที่มีต่อความต้องการในต่างประเทศ (Influence on Foreign Needs) เช่น การฝึกอบรมของแพทย์จากต่างประเทศในสหรัฐอเมริกา เมื่อกลับไปประเทศของตนก็ย่อมต้องการที่จะมีเครื่องมือทางการแพทย์แบบที่เคยใช้ในการอบรมกลับไปใช้ในประเทศของตนเอง จึงจะสามารถเป็นผู้ที่มีอิทธิพล (Influencer) ก็จะได้เป็นการกระจายไปสู่ความเป็นสากลได้

2.4 ปัจจัยความต้องการที่เกี่ยวพันกัน (Interplay of Demand Conditions) การมีความต้องการที่หลากหลายในความต้องการของตลาดเป็นตัวเสริมให้เกิดการพัฒนาของสินค้าในอุตสาหกรรมนั้น ๆ

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Relate and supporting Industries) เนื่องจากมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกัน และช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมอื่นก็จะเป็นการได้เปรียบทางการแข่งขันต่อไป

3.1 ความได้เปรียบในอุตสาหกรรมผู้ผลิต (Competitive Advantage in Supplies Industries) อุตสาหกรรมที่เป็นประเภทผลิตวัตถุดิบเพื่อส่งให้กับอุตสาหกรรมอื่นอยู่แล้ว จะทำให้เกิดผลดีทางการแข่งขัน ในด้านประสิทธิภาพ และ ความรวดเร็วในการเข้าสู่ตลาดได้ก่อนคู่แข่งจากภายนอก

3.2 ความได้เปรียบในอุตสาหกรรมผู้ผลิต (Competitive Advantage in Related Industries) สามารถช่วยให้องค์กรได้รับ การสนับสนุนแบบสายโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) ในด้านการผลิตที่มีส่วนสนับสนุนกัน ทำให้เกิดการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และการพัฒนาในด้านการผลิตสินค้า

4. กลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) ซึ่งเป็นสิ่งที่องค์กรกำหนดขึ้นมาเอง เช่น เป้าหมายกลยุทธ์การจัดการในด้านต่าง ๆ ซึ่งทำให้เกิดผลดีทางการแข่งขัน ประกอบไปด้วย

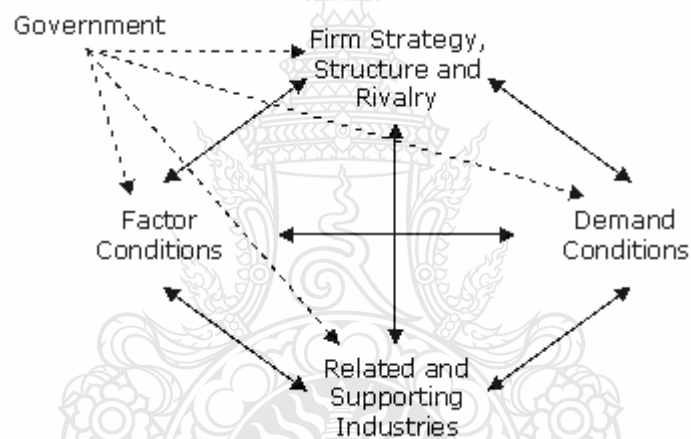
4.1 เป้าหมายขององค์กร (Company Goal) โดยจะถูกกำหนดขึ้นมาภายใต้โครงสร้างของการเป็นเจ้าขององค์กร แรงจูงใจของเจ้าของและเจ้าหน้าที่ดำเนินงานขององค์กร และเป้าหมายของบุคลากรในองค์กร ในการที่จะพัฒนาทักษะของตนเอง นอกจากนั้นความสัมพันธ์ของพนักงานกับผู้บริหารขององค์กรก็จะมีส่วนสำคัญขององค์กรที่จะทำให้องค์กรเกิดความแข็งแกร่งจนสามารถเป็นประโยชน์ทางการแข่งขันได้

4.2 การแข่งขันภายในประเทศ (Domestic Rivalry) เป็นผู้นำของโลกในอุตสาหกรรมในด้านใดก็ตาม ที่พบว่ามีการแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรมนั้น ๆ สูง เช่น ประเทศสวีเดน ซึ่ง เป็นผู้นำในด้านเวชภัณฑ์ยาจะมีบริษัทที่เป็นคู่แข่งในประเทศมากมาย

5. รัฐบาล (Government) รัฐบาลนั้นส่งผลกระทบต่อพร้อม ๆ กับการได้รับผลกระทบจากสภาพการผลิตสถานภาพทางอุปสงค์กลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและการแข่งขัน โดยในบางกรณีเป็นผลทางด้านบวก ในบางกรณีเป็นผลทางด้านลบ การผลิตในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาลทางด้านตลาดหลักทรัพย์ ด้านการศึกษา ด้านเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล เป็นต้น อุปสงค์ในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายด้านมาตรฐานสินค้าและด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของผู้บริโภค

รวมทั้งรัฐบาลยังเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ของสินค้าและบริการหลาย ๆ ชนิด อุตสาหกรรมสนับสนุน และเกี่ยวเนื่องในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาล ด้านการโฆษณาและด้านอื่น ๆ ยุทธการโครงสร้างและสภาพการแข่งขันในประเทศของบริษัทได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐบาล ด้านภาษีด้านการป้องกันและผูกขาด เป็นต้น

ดังนั้นทฤษฎีความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน เป็นทฤษฎีที่มีมุมมองกว้างขึ้น ซึ่งไม่ได้พิจารณาเฉพาะต้นทุน หรือปัจจัยทางการผลิตเพียงอย่างเดียว แต่มีการพิจารณาถึงสถานะของอุปสงค์ การแข่งขันอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องบทบาทของภาครัฐอีกด้วย ดังภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 ตัวกำหนดข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศ (Diamond Model)
ที่มา : Porter (1990)

2.2.6 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory)

คำว่า “อุปสงค์” มีความหมายเฉพาะในวิชาเศรษฐศาสตร์ อาจให้คำจำกัดความได้ว่า อุปสงค์สำหรับสินค้าและบริการชนิดหนึ่ง หมายถึง จำนวนต่าง ๆ ของสินค้าหรือบริการชนิดนั้น ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อในระยะเวลาหนึ่ง ณ ระดับราคาต่าง ๆ ของสินค้าชนิดนั้น (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคนิ, 2558)

คำว่า “ต้องการซื้อ” ที่ปรากฏในนิยามข้างต้นมิได้หมายถึงความต้องการธรรมดา (Want) แต่เป็นความต้องการที่มีอำนาจซื้อ (Purchasing Power) กำกับอยู่ด้วย กล่าวคือผู้บริโภคจะต้องมีความเต็มใจ (Ability and Willingness) ที่จะซื้อและมีเงินเพียงพอที่จะจ่ายซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ได้ด้วย ยกตัวอย่าง นาย ก มีความเต็มใจที่จะซื้อบ้านพักตากอากาศหนึ่งหลัง และนาย ก มีเงินเพียงพอที่จะจ่ายเป็นค่าบ้านพักดังกล่าว ความต้องการของนาย ก นี้เป็นสิ่งที่นาย ก สามารถทำให้เป็นจริงขึ้นได้ จึงเป็น

อุปสงค์สัมฤทธิ์ผล (Effective Demand) ในทางตรงกันข้าม หาก นาย ก ไม่มีเงินที่จะจ่ายเป็นค่าบ้านพักตากอากาศ ความต้องการที่ปราศจากอำนาจซื้อเช่นนี้ ไม่ถือว่าเป็นอุปสงค์ เป็นเพียงแต่ความต้องการในความหมายทั่วไป

กฎแห่งอุปสงค์ (Law of Demand)

กฎแห่งอุปสงค์ระบุว่าปริมาณของสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ย่อมแปรผกผัน (Inverse Relation) กับระดับราคาของสินค้าและบริการชนิดนั้นเสมอ (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, 2558)

จากกฎของอุปสงค์ดังกล่าวหมายความว่าเมื่อราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าในปริมาณที่น้อยลง และเมื่อราคาลดลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าในปริมาณมากขึ้น การที่ปริมาณซื้อแปรผกผันกับราคาสินค้านั้นเกิดจากสาเหตุ 3 ประการ คือ

1. ผลทางรายได้ (Income Effect) คือ การเปลี่ยนแปลงรายได้แท้จริง (real income) รายได้แท้จริง ได้แก่ จำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคได้รับ ตามกฎของอุปสงค์ เมื่อราคาสินค้าสูงขึ้นด้วยรายได้ตัวเงิน (money income) คงเดิม ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าในปริมาณที่น้อยลง ในทางตรงกันข้าม เมื่อราคาสินค้าลดลง ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าในปริมาณมากขึ้น

2. ผลทางการทดแทน (Substitution Effect) อธิบายว่า เมื่อราคาของสินค้าชนิดหนึ่งสูงขึ้น ในขณะที่สินค้าชนิดอื่นซึ่งทดแทนสินค้านี้ได้มีราคาอยู่ที่ ผู้บริโภคจะรู้สึกว่าการซื้อสินค้านี้แพงขึ้นจึงซื้อสินค้านั้นน้อยลง และหันไปซื้อสินค้าอื่นเพื่อใช้แทนสินค้านั้น ในทางตรงกันข้าม เมื่อราคาของสินค้านั้นลดลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นน้อยลง และหันมาซื้อสินค้านี้มากขึ้น

3. กฎว่าด้วยการลดน้อยถอยลงของอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (Law of Diminishing Marginal Utility) ระบุว่าในขณะที่ใดขณะหนึ่งการบริโภคสินค้าหรือบริการที่เพิ่มขึ้นแต่ละหน่วย จะให้ความพอใจลดลงเรื่อย ๆ ยกตัวอย่าง สำหรับคนทั่วไปการชมคอนเสิร์ตเบิร์ดชุดหนึ่งรอบแรก ให้ความพอใจสูง การชมรอบต่อ ๆ ไปให้ความพอใจลดลงเรื่อย ๆ ดังนั้น นาย ก เต็มใจจะจ่ายค่าบัตรชมในราคาสูงสำหรับรอบแรก แต่ในรอบต่อ ๆ ไปนาย ก ยินดีที่จะจ่ายน้อยลง ๆ

ตัวกำหนดอุปสงค์ (Demand Determinates)

ตัวกำหนดอุปสงค์ หมายถึง ตัวแปร (Variables) หรือปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อจำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อ (Quality Demanded) มากน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคนและกาลเวลา ปัจจัยเหล่านี้มีหลายอย่าง ดังนี้ (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, 2558)

1. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับราคาของสินค้านั้น ตามปกติเมื่อราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้นปริมาณซื้อจะน้อย แต่ถ้าราคาสินค้าลดต่ำลง ปริมาณซื้อจะมีมาก

2. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับรสนิยมของผู้บริโภคและความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคม รสนิยมอาจเกี่ยวข้องกับความรู้สึกนิยมชมชอบชั่วขณะหนึ่งซึ่งเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว เช่น แบบเสื้อสตรี ภาพยนตร์ และเทปเพลง เป็นต้น แต่บางกรณีความนิยมนั้นก็คงอยู่นาน เช่น รูปแบบของสิ่งก่อสร้าง รถยนต์ และน้ำอัดลม เป็นต้น สิ่งที่กำหนดรสนิยมของผู้บริโภค ได้แก่ อายุ เพศ ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา แฟชั่น และอิทธิพลของการโฆษณา รสนิยมเป็นสิ่งที่มีผลต่อธุรกิจการค้า ดังนั้นหน่วยธุรกิจจึงยอมทุ่มเงินจำนวนมหาศาลโฆษณาเพื่อหวังผลในการเปลี่ยนแปลงรสนิยมหรือมีฉันทันทีเพื่อรักษารสนิยมของผู้บริโภคให้คงเดิมนั่นเอง

3. ปริมาณซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน โดยทั่วไปเมื่อประชากรมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเปลี่ยนไป คือมักจะลดการบริโภคสินค้าราคาถูกและขณะเดียวกันก็หันไปบริโภคสินค้าราคาแพง

4. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับราคาของสินค้าอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องตามปกติความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงขึ้นผู้บริโภคมักจะซื้อสินค้านั้นน้อยลงและหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งซึ่งใช้ทดแทนกันได้ สำหรับในกรณีของสินค้าที่ต้องใช้ประกอบกัน เช่น น้ำตาลกับกาแฟ เป็นต้น เมื่อผู้บริโภคมองหาการบริโภคกาแฟมากขึ้นก็ต้องบริโภคน้ำตาลมากขึ้นด้วย

5. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับฤดูกาล ยกตัวอย่างในประเทศที่อยู่ในเขตร้อนชื้น เมื่อย่างเข้าสู่ฤดูหนาวประชาชนจำเป็นต้องจัดหาเครื่องนุ่งห่มกันหนาว ทำให้ความต้องการสินค้าเครื่องนุ่งห่มต่าง ๆ ในช่วงเวลาดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น

2.2.7 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Exchange Rate)

ระบบอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Rate) เป็นราคาหรืออัตราที่เงินตราสกุลหนึ่งใช้ในการแลกเปลี่ยนกับเงินตราอีกสกุลหนึ่งหรือกับทองคำ และสิทธิพิเศษในการถอนเงิน อัตราแลกเปลี่ยนนี้อาจเป็นการแลกเปลี่ยนในตลาดซื้อขายในทันทีหรือตลาดซื้อขายล่วงหน้าในตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศก็ได้ อัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงขณะใดขณะหนึ่งจะถูกขึ้นโดยสภาพของอุปสงค์และอุปทานของเงินตราในตลาด ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพดุลการชำระเงินตราสกุลนั้นว่าขาดดุลหรือเกินดุลอย่างไร รวมทั้งความต้องการเงินตราสกุลและที่คาดไว้ในอนาคตด้วย ซึ่งระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเดิมมีด้วยกัน 2 ระบบคือ ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบคงที่ และระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว แต่ด้วยทั้งสองระบบนี้ต่างมีข้อบกพร่องด้วยกัน ในยุคปัจจุบันมีระบบอัตรา

แลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้นอีก 2 ระบบคือ ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบคงที่แบบยึดหยุ่น และอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัวแบบจัดการ (วันริคส์ มีงมณีนาคิน, 2549 และสุกัญญา ตันชนวัฒน์ และคณะ, 2552)

ประเภทของอัตราแลกเปลี่ยน แบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ

1. อัตราขาย (Ask Rate หรือ Offer Rate) หมายถึง อัตราที่ผู้ประกอบการธุรกิจรับแลกเปลี่ยนเงินใช้ขายเงินตราต่างประเทศให้แก่ผู้ซื้อหรือลูกค้า ตัวอย่าง เช่น ณ วันนี้อัตราขาย 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา = 31 บาท นายจักรซึ่งกำลังจะเดินทางไปต่างประเทศ ต้องการเงิน 1,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา นายจักรจะต้องนำเงินจำนวน 31,000 บาทมาแลกที่ธนาคารเพื่อที่จะได้รับเงิน 1,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

2. อัตราซื้อ (Bid Rate) หมายถึง อัตราที่ผู้ประกอบการธุรกิจรับแลกเปลี่ยนเงินใช้รับซื้อเงินตราต่างประเทศจากผู้ขายหรือลูกค้า ตัวอย่าง เช่น ณ วันนี้อัตราซื้อ 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา = 30 บาท นาย A ซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาประเทศไทย ต้องการเงินจำนวน 30,000 บาทเพื่อใช้จ่ายในประเทศไทย นาย A จะต้องนำเงินจำนวน 1,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกามาแลกที่ธนาคารเพื่อที่จะได้รับเงิน 30,000 บาท

3. อัตราแลกเปลี่ยนทันที (Spot Rate) หมายถึง อัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้สำหรับการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศที่มีการส่งมอบเงินตราต่างประเทศทันทีหรือไม่เกิน 2 วันทำการ ตัวอย่างเช่น

บริษัท คำเยี่ยม จำกัด ขายสินค้าไปต่างประเทศได้รับเงิน 10,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และต้องการแลกเปลี่ยนเงินบาทเพื่อใช้ในประเทศ จึงนำเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกามาแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนทันที หากวันที่ตกลงกัน spot rate เท่ากับ 30 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ภายใน 2 วันทำการ ธนาคารจะโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทเป็นเงินจำนวน 300,000 บาท ไม่ว่าในวันนั้นอัตราแลกเปลี่ยนจะเป็นเท่าไรก็ตาม

4. อัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Rate) หมายถึง อัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลงซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศในวันนี้ เพื่อส่งมอบเงินตราต่างประเทศในอนาคตตามเวลาที่ตกลงกัน เช่น 30 วัน หรือ 60 วันนับจากวันที่ตกลงกัน แต่จะไม่เกิน 1 ปี ตัวอย่าง เช่น วันนี้ : 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา = 31 บาท บริษัท คำเยี่ยม จำกัด ขายสินค้าไปต่างประเทศ และจะได้รับเงินในอีก 30 วันข้างหน้า เป็นเงิน 10,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา แต่ผู้บริหารเกรงว่าเมื่อครบกำหนดในอีก 30 วันข้างหน้า อาจได้รับค่าสินค้าเป็นเงินบาทน้อยลง ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว บริษัทจึงทำสัญญาขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร โดยใช้ forward rate (30 วัน) เท่ากับ 30 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

เมื่อครบกำหนด 30 วัน : ปรากฏว่า 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา = 29 บาท บริษัทก็ยังสามารถแลกเปลี่ยนดอลลาร์สหรัฐอเมริกามาเป็นเงินบาทตาม forward rate ที่ตกลงไว้คือ 30 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดังนั้น บริษัทจะมีรายได้เป็นเงิน 300,000 บาท แทนที่จะเป็น 290,000 บาท

การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในการประกอบธุรกิจที่ต้องเกี่ยวข้องกับต่างประเทศ เช่น บริษัทส่งออกหรือนำเข้าสินค้า ไม่ว่าจะในฐานะผู้ซื้อหรือผู้ขายต่างก็ต้องประสบปัญหาอันเนื่องมาจากความผันผวนของค่าเงินบาท ซึ่งสามารถเคลื่อนไหวขึ้นหรือลง (เมื่อเทียบกับเงินตราต่างประเทศสกุลอื่น) ได้ตลอดเวลา ดังนั้น บริษัทหรือเจ้าของกิจการจึงควรป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนไว้ เพื่อเพิ่มความแน่นอนให้แก่รายได้หรือต้นทุนของการขายสินค้าและบริการในรูปแบบเงินบาท

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน คือความไม่แน่นอนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งสามารถเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนมีความสำคัญต่อการดำเนินกิจการเนื่องจาก

1. การขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนอาจส่งผลให้ธุรกิจประสบปัญหาทางการเงิน
2. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเป็นความเสี่ยงที่ธุรกิจสามารถบริหารจัดการได้
3. การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนช่วยให้ธุรกิจสามารถคาดการณ์รายได้และต้นทุนเพื่อการวางแผนธุรกิจ และส่งเสริมให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ธุรกรรมป้องกันความเสี่ยง

เครื่องมือหลักในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน มี 2 ประเภท คือ

1. การจองสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) คือ การตกลงที่จะซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศกับธนาคาร ณ วันที่กำหนดในสัญญา (ซึ่งมากกว่า 2 วันทำการนับจากวันทำสัญญา) ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนที่ได้ตกลงกันไว้ในวันทำสัญญา

ตัวอย่าง บริษัท ก. จำกัด ขายสินค้า 50,000 ดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา) โดยจะได้รับเงินค่าขายสินค้าในวันที่ 5 มกราคม 2556 ผู้บริหารจึงติดต่อขอทำ Forward Contract กับธนาคารในราคา 31 บาทต่อดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา) อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 5 มกราคม 2556 เท่ากับ 30 บาทต่อดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา)

สรุป จาก Forward Contract ทำให้บริษัททราบรายได้ที่แน่นอนตั้งแต่วันที่ทำสัญญา โดยในกรณีนี้ได้รับรายได้มากกว่าไม่ทำสัญญาเป็นเงิน 50,000 บาท (1,550,000-1,500,000)

ตาม Forward Contract : $50,000 \times 31 = 1,550,000$ บาท

กรณีไม่ได้ทำสัญญา : $50,000 \times 30 = 1,500,000$ บาท

2. การตกลงซื้อสิทธิที่จะซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศในอนาคต (Option Contract) คือ การซื้อสิทธิที่จะซื้อหรือจะขายเงินตราต่างประเทศกับธนาคาร ณ วันที่กำหนด ตามสกุลเงิน จำนวนเงิน และอัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้ในสัญญา option แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

(1) Put Option (สำหรับผู้ส่งออก) : สัญญาที่ให้สิทธิแก่ผู้ถือในการขายเงินตราต่างประเทศ

(2) Call Option (สำหรับผู้นำเข้า) : สัญญาที่ให้สิทธิแก่ผู้ถือในการซื้อเงินตราต่างประเทศ

ตัวอย่าง บริษัท ก. จำกัด ขายสินค้า 50,000 ดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา) โดยจะได้รับเงินค่าขายสินค้าในวันที่ 5 มกราคม 2556 ผู้บริหารจึงติดต่อขอทำ (Put) Option Contract กับธนาคารในราคา 31 บาทต่อดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา) โดยจ่ายค่าธรรมเนียม (premium) เป็นเงิน 5,000 บาท อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 5 มกราคม 2556 เท่ากับ 32 บาทต่อดอลลาร์ (สหรัฐอเมริกา)

สรุป ตามลักษณะของ Option Contract บริษัทสามารถเลือกที่จะใช้สิทธิหรือไม่ก็ได้ แต่จากตัวอย่างบริษัทจะไม่ใช้สิทธิ เนื่องจากรายได้กรณีไม่ใช้สิทธิมากกว่าใช้สิทธิเป็นเงิน 50,000 บาท (1,595,000 – 1,545,000)

ตาม Option Contract : $(50,000 \times 31) - 5,000 = 1,545,000$ บาท

กรณีไม่ใช้สิทธิ : $(50,000 \times 32) - 5,000 = 1,595,000$ บาท

2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า

Bilkey and Nes (1982) รวมทั้ง Han and Terpstra (1998 อ้างในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552) ได้ให้ความหมายของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าว่า เป็นประเทศที่ผลิตสินค้าหรือประเทศที่ประกอบสินค้า

Ozamer and Cavausgi (1991 อ้างถึงในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552) ได้ให้ความหมายว่าประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า คือประเทศที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทที่สินค้าหรือตราสินค้าตั้งอยู่ หรือเรียกว่าเป็นประเทศต้นกำเนิดของบริษัทผู้ผลิตสินค้านั้น

Roth and Romeo (1992 อ้างถึงในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552) ได้กล่าวว่า อิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า หมายถึง ทักษะคิดของผู้บริโภคที่มีต่อประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า โดย Johansson and Thorelli (1985) ได้สนับสนุนแนวความคิดที่ว่า ทักษะคิดของผู้บริโภคที่มีต่อประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า หมายถึง ทักษะคิด ความเชื่อถือของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง เมื่อผู้บริโภคทราบถึงแหล่งที่มาหรือแหล่งผลิตของสินค้านั้น ๆ

Toyne and Walters (1993 อ้างถึงในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552) รวมทั้ง Elliott and Cameron (1994 อ้างถึงในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552) ได้ให้คำนิยามว่าอิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้านี้

อิทธิพลหรือแรงจูงใจ ทั้งด้านบวกและลบที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการในการตัดสินใจและพฤติกรรมซื้อ

ภาพพจน์ของประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิด (Country of Origin Image)

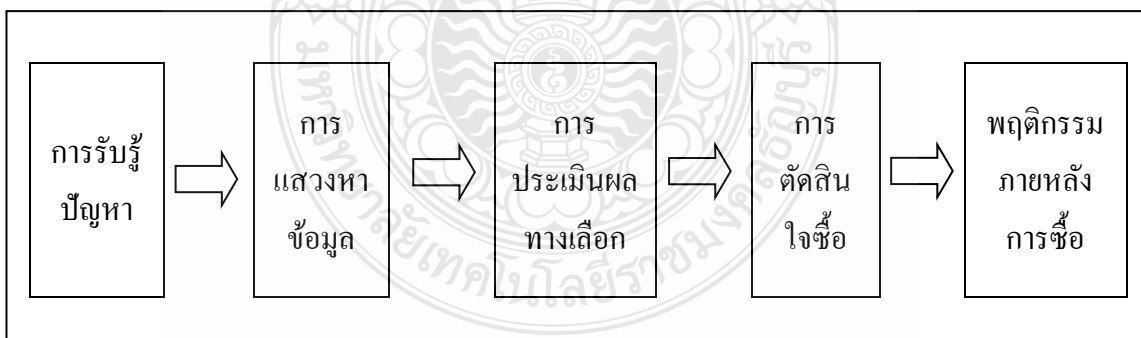
แหล่งที่ผลิตมีผลต่อภาพพจน์ของสินค้า ผู้ผลิตควรที่จะพิจารณาสร้างภาพพจน์ให้กับสินค้าที่ตนกำลังทำธุรกิจอยู่ว่าจะให้มีภาพพจน์เป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นในประเทศนั้น หรือเป็นสินค้าที่ผลิตหรือมีต้นกำเนิดจากต่างประเทศ ในหลายประเทศมีความเชื่อว่าสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่พัฒนาแล้วมีภาพพจน์ทางด้านคุณภาพดีกว่าสินค้าประเภทเดียวกันที่ผลิตจากประเทศที่ด้อยพัฒนาว่า แต่ภาพพจน์นี้อาจเปลี่ยนแปลงได้ (Daniels, Radebaugh, 1985, p.684 อ้างถึงในสุชาดา ไชยศรีสุทธิ, 2552)

2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ

แนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อ (Stages of the Buying Decision Process)

การตัดสินใจ (Decision Making) หมายถึง กระบวนการในการเลือกที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งจากทางเลือกต่าง ๆ ที่มีอยู่ ซึ่งผู้บริโภคมักจะตัดสินใจในทางเลือกต่าง ๆ ของสินค้าและบริการอยู่เสมอ โดยที่เขาจะเลือกสินค้าหรือบริการตามข้อมูลและข้อจำกัดของสถานการณ์ การตัดสินใจจึงเป็นกระบวนการที่สำคัญและอยู่ในจิตใจของผู้บริโภค (ฉัตยาพร เสมอใจ, 2550, น.46)

ขั้นตอนการตัดสินใจ (Buying Decision Process) เป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจของผู้บริโภค โดยมีลำดับกระบวนการ 5 ขั้นตอน ดังกระบวนการตัดสินใจซื้อ 5 ขั้นตอนของบริโภค (ศิริวรรณ และคณะ, 2541, น.145) ดังภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 ขั้นตอนในกระบวนการตัดสินใจซื้อ

ที่มา : Kotler (2003, น.204 อ้างในศิริวรรณ และคณะ, 2541)

กระบวนการตัดสินใจซื้อ

กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค (Decision Process) แม้ผู้บริโภคจะมีความแตกต่างกัน มีความต้องการแตกต่างกันแต่ผู้บริโภคจะมีรูปแบบการตัดสินใจซื้อที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งกระบวนการตัดสินใจซื้อ แบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอน (ศิริวรรณ และคณะ, 2541, น.145) ดังนี้

1. การตระหนักถึงปัญหาหรือความต้องการ (Problem or Need Recognition)

ปัญหาเกิดขึ้นเมื่อบุคคลรู้สึกถึงความแตกต่างระหว่างสภาพที่เป็นอุดมคติ (Ideal) คือ สภาพที่เขารู้สึกว่าดีต่อตนเอง และเป็นสภาพที่ปรารถนากับสภาพที่เป็นอยู่จริง (Reality) ของสิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับตนเอง จึงก่อให้เกิดความต้องการที่จะเติมเต็มส่วนต่างระหว่างสภาพอุดมคติกับสภาพที่เป็นจริง โดยปัญหาของแต่ละบุคคลจะมีสาเหตุที่แตกต่างกันไป ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า ปัญหาของผู้บริโภคอาจเกิดขึ้นจากสาเหตุ ต่อไปนี้

1.1 สิ่งของที่ใช้อยู่เดิมหมดไป เมื่อสิ่งของเดิมที่ใช้ในการแก้ปัญหาเริ่มหมดลง จึงเกิดความต้องการใหม่จากการขาดหายของสิ่งของเดิมที่มีอยู่ ผู้บริโภคจึงจำเป็นต้องหาสิ่งใหม่มาทดแทน

1.2 ผลของการแก้ปัญหาในอดีตนำไปสู่ปัญหาใหม่ เกิดจากการที่การใช้ผลิตภัณฑ์อย่างหนึ่งในอดีตอาจก่อให้เกิดปัญหาตามมา เช่น เมื่อสายพานรถยนต์ขาดแต่ไม่สามารถหาสายพานเดิมได้ จึงต้องใช้สายพานอื่นทดแทนที่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้รถยนต์เกิดเสียงดัง จึงต้องไปหาสเปร์ย์มาฉีดสายพานเพื่อลดการเสียดทาน

1.3 การเปลี่ยนแปลงส่วนบุคคล การเจริญเติบโตของบุคคลทั้งด้านวุฒิภาวะและคุณวุฒิหรือแม้กระทั่งการเปลี่ยนแปลงในทางลบ เช่น การเจ็บป่วย รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพ การเจริญเติบโตหรือแม้กระทั่งสภาพทางจิตใจที่ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงและความต้องการใหม่ ๆ

1.4 การเปลี่ยนแปลงของสภาพครอบครัว เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพครอบครัว เช่น การแต่งงาน การมีบุตร ทำให้มีความต้องการสินค้าหรือบริการเกิดขึ้น

1.5 การเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินทั้งทางด้านบวกหรือด้านลบ ย่อมส่งผลให้การดำเนินชีวิตเปลี่ยนแปลง

1.6 ผลจากการเปลี่ยนกลุ่มอ้างอิง บุคคลจะมีกลุ่มอ้างอิงในแต่ละวัย แต่ละช่วงชีวิต และแต่ละกลุ่มสังคมที่แตกต่างกัน ดังนั้นกลุ่มอ้างอิงจึงเป็นสิ่งที่มอิทธิพลต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจของผู้บริโภค

1.7 ประสิทธิภาพของการส่งเสริมทางการตลาด เมื่อการส่งเสริมการตลาดต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการ โฆษณา การประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม การขายโดยใช้พนักงานหรือการตลาดทางตรงที่มีประสิทธิภาพ ก็จะสามารถกระตุ้นให้ผู้บริโภคตระหนักถึงปัญหาและเกิดความต้องการขึ้นได้

เมื่อผู้บริหารได้ตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้น เขาอาจจะหาทางแก้ไขปัญหานั้นหรือไม่ก็ได้ หากปัญหาไม่มีความสำคัญมากนัก ก็จะแก้ไขหรือไม่ก็ได้ แต่ถ้าหากปัญหาที่เกิดขึ้นยังไม่หายไป ไม่ลดลงหรือกลับเพิ่มขึ้นแล้ว ปัญหานั้นก็จะกลายเป็นความเครียดที่กลายเป็นแรงผลักดันให้พยายามแก้ไขปัญหา ซึ่งเขาจะเริ่มหาทางแก้ไขปัญหาโดยการเสาะหาข้อมูลก่อน

2. การเสาะแสวงหาข้อมูล (Search for Information)

เมื่อเกิดปัญหา ผู้บริหารก็ต้องแสวงหาหนทางแก้ไข โดยหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อช่วยในการตัดสินใจ จากแหล่งข้อมูลต่อไปนี้

2.1 แหล่งบุคคล (Personal Search) เป็นแหล่งข่าวสารที่เป็นบุคคล เช่น ครอบครัว มิตรสหาย กลุ่มอ้างอิง ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน หรือผู้ที่เคยใช้สินค้านั้นแล้ว

2.2 แหล่งธุรกิจ (Commercial Search) เป็นแหล่งข่าวสารที่ได้ ณ จุดขายสินค้า บริษัทหรือร้านค้าที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย หรือจากพนักงานขาย

2.3 แหล่งข่าวทั่วไป (Public Search) เป็นแหล่งข่าวสารที่ได้จากสื่อมวลชนต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ รวมถึงการสืบค้นข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

2.4 จากประสบการณ์ของผู้บริหารเอง (Experimental Search) เป็นแหล่งข่าวสารที่ได้รับจากการลองสัมผัส ตรวจสอบ การทดลองใช้

ผู้บริหารบางคนก็ใช้ความพยายามในการเสาะแสวงหาข้อมูลในการใช้ประกอบการตัดสินใจ ซึ่งมากแต่บางคนก็น้อย ทั้งนี้ อาจขึ้นอยู่กับปริมาณของข้อมูลที่เขาเมื่ออยู่เดิม ความรุนแรงของความปรารถนา หรือความสะดวกในการสืบเสาะหา

3. การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternative)

เมื่อผู้บริหาร ได้ข้อมูลจากขั้นตอนที่ 2 แล้ว ก็จะประเมินทางเลือกและตัดสินใจเลือกทางที่ดีที่สุด วิธีการที่ผู้บริหารใช้ในการประเมินทางเลือกอาจจะประเมิน โดยการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของแต่ละสินค้าและคัดสรรในทางที่จะตัดสินใจเลือกซื้อจากหลากหลายตราหือให้เหลือเพียงตราหือเดียว อาจขึ้นอยู่กับความเชื่อนิยมศรัทธาในตราสินค้านั้น ๆ หรืออาจขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของผู้บริหารที่ผ่านมาในอดีตและสถานการณ์ของการตัดสินใจรวมถึงทางเลือกที่มีอยู่ด้วย ทั้งนี้ มีแนวคิดในการพิจารณา เพื่อช่วยประเมินแต่ละทางเลือก เพื่อให้ตัดสินใจได้ง่ายขึ้นดังต่อไปนี้

3.1 คุณสมบัติ (Attributes) และประโยชน์ของสินค้าที่ได้รับ (Benefit) คือ การพิจารณาถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ และคุณสมบัติของสินค้าว่า สามารถทำอะไร ได้บ้างหรือมีความสามารถแค่ไหน ผู้บริหารแต่ละรายจะมองผลิตภัณฑ์ว่าเป็นมวบรวมของลักษณะต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์

ซึ่งผู้บริโภคจะมองลักษณะแตกต่างของลักษณะเหล่านี้ว่าเกี่ยวข้องกับตนเองเพียงใด และเขาจะให้ความสนใจมากที่สุดกับลักษณะที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของเขา

3.2 ระดับความสำคัญ (Degree of Importance) คือการพิจารณาถึงความสำคัญของคุณสมบัติ (Attribute Importance) ของสินค้าเป็นหลักมากกว่าพิจารณาถึงความโดดเด่นของสินค้า (Salient Attributes) ที่เราได้พบเห็น ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับลักษณะต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ในระดับแตกต่างกันตามความสอดคล้องกับความต้องการของเขา

3.3 ความเชื่อถือต่อตรายี่ห้อ (Brand Beliefs) คือการพิจารณาถึงความเชื่อถือต่อยี่ห้อของสินค้าหรือภาพลักษณ์ของสินค้า (Brand Image) ที่ผู้บริโภคได้เคยพบเห็น รับรู้จากประสบการณ์ในอดีต ผู้บริโภคจะสร้างความเชื่อในตรายี่ห้อขึ้นชุดหนึ่งเกี่ยวกับลักษณะแต่ละอย่างของตรายี่ห้อ ซึ่งความเชื่อเกี่ยวกับตรายี่ห้อจะมีอิทธิพลต่อการประเมินทางเลือกของผู้บริโภค

3.4 ความพอใจ (Utility Function) คือการประเมินว่า มีความพอใจต่อสินค้าแต่ละยี่ห้อแค่ไหน ผู้บริโภคมีทัศนคติในการเลือกตรา โดยผู้บริโภคจะกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ที่เขาต้องการแล้วผู้บริโภคนั้นจะเปรียบเทียบคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการกับคุณสมบัติของตราต่าง ๆ

3.5 กระบวนการประเมิน (Evaluation Procedure) วิธีนี้เป็นอีกวิธีหนึ่งที่น่าเอาปัจจัยสำหรับการตัดสินใจหลายตัว เช่น ความพอใจ ความเชื่อถือในยี่ห้อ คุณสมบัติของสินค้ามาพิจารณาเปรียบเทียบให้คะแนน แล้วหาผลสรุปว่ายี่ห้อใดได้รับคะแนนจากการประเมินมากที่สุดก่อนตัดสินใจซื้อต่อไป

4. การตัดสินใจซื้อ (Decision Marking)

โดยปกติแล้วผู้บริโภคแต่ละคนจะต้องการข้อมูลและระยะเวลาในการตัดสินใจสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแตกต่างกัน คือ ผลิตภัณฑ์บางอย่างต้องการข้อมูลมาก ต้องใช้ระยะเวลาในการเปรียบเทียบนาน แต่บางผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคก็ไม่ต้องการระยะเวลาการตัดสินใจนาน

5. พฤติกรรมหลังการซื้อ (Post purchase Behavior)

หลังจากมีการซื้อแล้ว ผู้บริโภคจะได้รับประสบการณ์ในการบริโภค ซึ่งอาจจะได้รับความพอใจหรือไม่พอใจก็ได้ ถ้าพอใจผู้บริโภคได้รับทราบถึงข้อดีต่าง ๆ ของสินค้าทำให้เกิดการซื้อซ้ำได้ หรืออาจมีการแนะนำให้เกิดลูกค้ารายใหม่ แต่ถ้าไม่พอใจ ผู้บริโภคก็อาจเลิกซื้อสินค้านั้น ๆ ในครั้งต่อไปและอาจส่งผลเสียต่อเนื่องจากการบอกต่อ ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าน้อยลงตามไปด้วย

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ลลดาศิริ ปรีชาชัย (2552) ศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ ของบุคลากรโรงพยาบาลในเขตจังหวัดอีสานตอนล่าง กลุ่มที่ใช้ในการวิจัยคือ บุคลากรโรงพยาบาลในเขตจังหวัดอีสานตอนล่าง จำนวน 132 คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าไคสแควร์ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31-40 ปี ส่วนใหญ่ทำงานในตำแหน่งพยาบาล รองลงมาคือแพทย์ และเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร ตามลำดับ พฤติกรรมการซื้อเครื่องมือแพทย์ พบว่าสาเหตุการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ ได้แก่ ใช้รักษาคณเฒ่า มีความปลอดภัยในการใช้งาน ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อเครื่องมือแพทย์จากตัวแทนรองลงมาคือ สำนักงานใหญ่ ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ คือ แพทย์ รองลงมาพยาบาล การจะซื้อเครื่องมือแพทย์ก็ต่อเมื่อเครื่องมือแพทย์ที่สำรองหมด รองลงมาหมดอายุการใช้งาน สิ่งที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรกในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ คือ ประโยชน์ในการใช้งาน รองลงมาเป็นความสะดวกสบายในการบำรุงรักษา การได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์ จากแหล่งอินเทอร์เน็ต และแผ่นพับใบปลิวตามลำดับ

ลัดดา บัวคลี่ (2551) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ที่มีอำนาจในการสั่งซื้อเครื่องมือแพทย์ ได้แก่ แพทย์ พยาบาลวิชาชีพและเภสัชกร ของโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 372 คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวน และการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์เพียร์สัน พบว่าผู้ที่มีอำนาจในการสั่งซื้อเครื่องมือแพทย์เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยมีตำแหน่งเป็นพยาบาลวิชาชีพ และแพทย์ ซึ่งส่วนใหญ่มียอายุ 31- 40 ปี และมีประสบการณ์มาแล้ว 1- 5 ปี ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์โดยรวมในระดับมาก โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในด้านผลิตภัณฑ์และด้านการบริการหลังการขายมากที่สุด รองลงมาคือด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของ โรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ ระดับการศึกษา ตำแหน่งหน้าที่ และประสบการณ์การทำงาน

นรุฒม์ อุดมชัยบรรเจิด (2556) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเคมีอาหารของผู้ประกอบการด้านอาหารในเขตกรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบการด้านอาหาร ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อการตัดสินใจในการนำเข้าเคมีอาหาร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ คือ บริษัทผู้ประกอบการด้านอาหารที่นำเข้าเคมีอาหารในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 190 บริษัท โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ใช้แบบสอบถามเป็น

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ทุนจดทะเบียนของบริษัทที่แตกต่างกัน มีจำนวนครั้งในการนำเข้าเคมีอาหารต่อปี การรับรู้ปัญหา การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์และแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหารแตกต่างกัน ระยะเวลาในประกอบกิจการและจำนวนพนักงานในบริษัทที่แตกต่างกัน มีจำนวนเงินที่นำเข้าต่อครั้ง จำนวนครั้งในการนำเข้าเคมีอาหารต่อปี และแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหารแตกต่างกัน โดยระยะเวลาในการประกอบกิจการของบริษัทที่มากกว่ามีแนวโน้มการนำเข้าสูงกว่าระยะเวลาในการประกอบกิจการของบริษัทน้อยกว่า ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทที่มีระยะเวลาในการประกอบกิจการมากจะมีประสบการณ์สูงในการบริหารและสามารถเลือกนำเข้าเคมีอาหารที่ตรงตามความต้องการของตนและเคมีอาหารให้มีเลือกหลากหลาย และยอดขายต่อปีที่แตกต่างกัน มีจำนวนครั้งในการนำเข้าเคมีอาหารต่อปี การรับรู้ปัญหา และการแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหารแตกต่างกัน โดยบริษัทที่มียอดขายมากมีการนำเข้าเคมีอาหารมากกว่าบริษัทที่ยอดขายน้อย ทั้งนี้เนื่องจากยอดขายที่มากของบริษัทแสดงถึงสินค้าเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ซึ่งทำให้ต้องพิจารณาในการเลือกนำเข้าเคมีอาหารที่มีคุณภาพ ปัจจัยภายในประเทศด้านราคาของเคมีอาหาร มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหาร ด้านคุณภาพของเคมีอาหารในประเทศ มีความสัมพันธ์กับการรับรู้ปัญหา การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์ และแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหาร ด้านปริมาณการผลิตเคมีอาหารในประเทศ มีความสัมพันธ์กับการรับรู้ปัญหา และการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหาร ทั้งนี้เนื่องจากราคาเคมีอาหารภายในประเทศมีราคาลดลง มีการตัดราคาเคมีอาหารของผู้ผลิตในประเทศทำให้ราคาเคมีอาหารลดลงจึงลดปริมาณการนำเข้าเคมีอาหาร ผู้ผลิตเคมีอาหารในประเทศใช้วัตถุดิบในการผลิตที่มีคุณภาพสูง ปริมาณเคมีอาหารที่ผลิตในประเทศไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ ส่วนปัจจัยภายนอกประเทศด้านศักยภาพของประเทศผู้ผลิตมีความสัมพันธ์กับจำนวนเงินที่ซื้อต่อครั้ง การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์ และการแข่งขันของประเทศผู้ผลิตเคมีอาหารมีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการตัดสินใจนำเข้าเคมีอาหาร ทั้งนี้เนื่องจากการแข่งขันของผู้ผลิตยุโรป อเมริกา ญี่ปุ่น ทำให้มีทางเลือกในการนำเข้าเคมีอาหารมากขึ้น รวมถึงประเทศผู้ผลิตเคมีอาหารมรการตัดราคากันเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการไทย เพราะหากประเทศใดไม่มีหรือสินค้ามีราคาแพง ผู้นำเข้าก็สามารถนำเข้ากับประเทศที่มีการผลิตได้ในราคาที่ถูกลง

ปราณี ศรีสำอาง (2551) ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทย พบว่า อุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์มีโครงสร้างตลาดกึ่งแข่งขัน

ถึงผูกขาด เพื่อให้สินค้าสามารถแข่งขัน ได้ ผู้ผลิตควรดำเนินกลยุทธ์ต่าง ๆ เช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีรูปแบบทันสมัย สี สัน รูปร่างกะทัดรัด ตลอดจนการใช้ตัวอักษรควรจะเด่นชัดเพื่อดึงดูดให้ลูกค้า สนใจและเลือกใช้ และเพื่อให้อุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ที่มีการแข่งขันมากขึ้นรัฐบาลควรเปิด เสรีทางการค้ากับประเทศที่ส่งออกรถมือแพทย์ ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตและผู้บริโภค เข้ามาซื้อขายใน ตลาดเพิ่มมากขึ้น และปัญหาที่พบจากการใช้เครื่องมือแพทย์ของประเทศไทย คือยังคงต้องพึ่งพาการ สั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีปัญหาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้งาน

ชยุต ทิพย์วิชิน (2551) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยกำหนดมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลที่ใช้ใน อุตสาหกรรมของไทย วัตถุประสงค์ในการศึกษาเพื่อศึกษาปัจจัยมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรและ ส่วนประกอบของเครื่องจักรกลที่ใช้ในอุตสาหกรรมของประเทศไทย พบว่า ประเทศไทยมีแนวโน้มใน การนำเข้าเครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องจักรกลที่ใช้ในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ปัจจัย กำหนดมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องจักรกลที่ใช้ในอุตสาหกรรมของ ประเทศไทย คือ อัตราแลกเปลี่ยน อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมค่ารายใหญ่ขึ้นดี และดัชนีราคาสินค้านำเข้า สำหรับ ภาครัฐควรมีการส่งเสริม สนับสนุนและสร้างบรรยากาศที่ดีสำหรับการลงทุนแก่ภาคเอกชน รวมทั้ง ส่งเสริมบุคลากรภายในประเทศให้มีความเชี่ยวชาญมีความรู้ความสามารถในการพัฒนาเทคโนโลยีด้าน การผลิตให้มากยิ่งขึ้นต่อไป เพื่อลดมูลค่าการนำเข้า ส่วนผู้นำเข้าควรวางแผนก่อนการตัดสินใจนำเข้า สินค้าจากต่างประเทศเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหากเกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ

สุพัชรี กิจคำ (2550) ศึกษาเรื่อง การจัดการความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ต่างประเทศของธุรกิจนำเข้า-ส่งออก กรณีศึกษา : อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษา ข้อมูลทั่วไป และปัจจัยที่ความสัมพันธ์ของปัจจัย ผลกระทบทางด้านความเสี่ยง กับการจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ของสถานประกอบการกลุ่ม โรงงานอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นการศึกษาเชิง บรรยายที่ศึกษาจาก กลุ่มตัวอย่างสถานประกอบการกลุ่ม โรงงานอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ จากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน จำนวน 245 แห่ง โดยมีผู้จัดการทางการเงิน และ บัญชีเป็นผู้ให้ข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่น 0.761 วิเคราะห์ ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ เพื่อคำนวณค่าสถิติต่าง ๆ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว และสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ เพียร์สัน ผลการศึกษา พบว่า บริษัทส่วนใหญ่มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรจำนวน 201-1,000 ล้านบาท เป็น บริษัท จำกัด เป็นธุรกิจที่เป็นทั้งผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกมีหนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศ และเป็นบริษัทถูก

ของต่างประเทศ ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงาน อยู่ในช่วง 201-1,000 คน มีสัดส่วนการส่งออกต่อ ยอดขาย และการนำเข้าต่อต้นทุน 61-80% โดยประเทศคู่ค้าหลัก จะเป็นประเทศญี่ปุ่น และมีการใช้ เงินดอลลาร์ บริษัทใหญ่ไม่มีการทำประกันความเสี่ยง โดยคิดเป็น มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงโดย ปรับสัดส่วนตามแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน ช่องทองในการรับรู้ข้อมูล ข่าวสารมากที่สุด คือ จาก สถาบันทางการเงิน และช่องทองที่ความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนส่งผลกระทบต่อการดำเนิน ธุรกิจค่าเฉลี่ยจากการสำรวจ พบว่า ช่องทางที่ส่งผลกระทบมากที่สุด คือการดำเนินธุรกิจ และบริษัทมี อำนาจการต่อรองในการซื้อขายสินค้า เมื่อบริษัทได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตรา แลกเปลี่ยน ในกรณีของผู้ส่งออก ไม่ว่าจะเป็น กรณีค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น หรือ อ่อนค่าลง พบว่า ส่วน ใหญ่ไม่สามารถปรับราคาได้ และปรับราคาได้บางส่วน และกรณีผู้นำเข้าส่วนใหญ่สามารถต่อรอง ราคาได้บางส่วนสำหรับการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน พบว่า ด้านความถี่ในการทำ การป้องกันความเสี่ยงส่วนใหญ่บริษัทมีการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน แบบ Forward Contract นาน ๆ ครั้ง และบริษัทส่วนใหญ่เห็นว่าวัตถุประสงค์หลักในการทำการป้องกัน ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อลดความผันผวนของระดับกำไร และเพิ่มความแน่นอนของต้นทุน การผลิต และอุปสรรคสำคัญในการทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน คือ ส่วนใหญ่ บริษัทขาดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง และต้นทุนในการนำ เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงมาใช้ก่อนค่อนข้างสูง

พรทิพย์ มหาภาส (2541) ศึกษาเรื่อง อิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าต่อการเลือกซื้อ เครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน ในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล เพื่อศึกษาอิทธิพล ของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าต่อการเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน ในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อหา 1) ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดสินค้ากับส่วนประสมทางการตลาด 2) ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศแหล่งกำเนิด สินค้ากับการเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์ 3) เพื่อให้ทราบหลักเกณฑ์ในการนำเข้า ตลอดจนภาพรวมของ ตลาดเครื่องมือแพทย์และตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ สำหรับ โรงพยาบาลในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยกำหนดขอบเขตการศึกษาเฉพาะเครื่องมือแพทย์ 3 ประเภท คือ เครื่องเอ็กซเรย์คอมพิวเตอร์ (CT. Scan) เครื่องยิงสลายนิ่วด้วยคอมพิวเตอร์ (ESWL) และเครื่องตรวจ อวัยวะด้วยคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า (MRI) โดยเก็บข้อมูลจากโรงพยาบาลเอกชน ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งสิ้น 59 แห่ง คิดเป็น 86.76% ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วน เบี่ยงเบนมาตรฐาน Factor Analysis, Chi-Square และ t-test เพื่อหาความสัมพันธ์และทดสอบ สมมติฐานต่าง ๆ โดยใช้สถิติแบบ Non-Parametric โดยใช้วิธีของ Kruskal-Wallis และ Mann

Whitney U. พบว่า ประเทศแหล่งกำเนิดสินค้ามีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องมือแพทย์ในแต่ละชนิดดังนี้ ผลรวมส่วนประสมทางการตลาดของเครื่อง CT. Scan ไม่ขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า แต่การทดสอบลึกลงไปในแต่ละปัจจัยของส่วนประสมทางการตลาดพบว่า ปัจจัยด้านราคา และช่องทางการจำหน่ายขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า ส่วนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (คุณภาพ) และการส่งเสริมการตลาด ไม่ขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า ผลรวมส่วนประสมทางการตลาดของเครื่อง ESWL ขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า แต่จากการทดสอบลึกลงไปในแต่ละปัจจัยของส่วนประสมทางการตลาด พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (คุณภาพ) และราคาไม่ขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า ยกเว้นช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผลรวมของส่วนประสมทางการตลาดของเครื่อง MRI ขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า และเมื่อทดสอบแต่ละปัจจัย พบว่า ทุกปัจจัยขึ้นกับประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าทั้งหมด จากการวิเคราะห์สมมติฐานทางสถิติแบบ Non-Parametric โดยใช้วิธีของ Mann Whitney U. พบว่า ประเทศแหล่งกำเนิดสินค้ามีความสัมพันธ์กับการเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์ทั้ง 3 ชนิด

วิชัย เชาว์สงวน (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์กับเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำ: กรณีศึกษาโรงพยาบาลของรัฐบาล 17 จังหวัดทางภาคเหนือของประเทศไทย เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในปัจจุบันมีความสำคัญและจำเป็นในการตรวจรักษาพยาบาลผู้ป่วย โดยเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำเป็นเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความสำคัญในการรักษาผู้ป่วย ที่ต้องการความละเอียดในการรักษา วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาปัจจัยทางด้านอุปสงค์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำ โดยในการศึกษาใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาลใน 17 จังหวัดภาคเหนือของประเทศไทย ใช้วิธีแบบสุ่มตัวอย่างอย่างง่ายตามสัดส่วนในแต่ละพื้นที่ จำนวน 222 ตัวอย่าง โดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนาและสถิติไคสแควร์ จากการศึกษพบว่า จากการสำรวจแบ่งเป็นเพศชาย 8 คน เพศหญิง 214 คน คิดเป็นร้อยละ 3.60 และ 96.40 ตามลำดับ ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีระดับของอายุ 31-40 ปี สังกัดโรงพยาบาลประจำจังหวัดและประกอบวิชาชีพด้านพยาบาลมีตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่/ระดับปฏิบัติการ มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาการทำงานเกี่ยวข้องกับเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ 1-5 ปี เคยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ 2 ประเภทขึ้นไป โดยอุปกรณ์ทางการแพทย์กลุ่มตัวอย่างใช้มากที่สุด และมีอำนาจตัดสินใจสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยอ้อม เช่น การให้ความเห็นหรือข้อเสนอแนะในการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จะทราบเป็นบางรายการและไม่ทราบเป็นบางรายการว่าผลิตในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศ สำหรับผู้มีอำนาจในการตัดสินใจหลักในการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของหน่วยงาน

คือ แพทย์ระดับผู้อำนวยการ โดยหลักเกณฑ์ที่สำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของหน่วยงาน คือ คุณภาพผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างเห็นว่า เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ประเภทเดียวกันทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ ไม่แตกต่างกัน สำหรับปัญหาที่พบจากการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ผลิตในประเทศเป็นปัญหาของคุณภาพและประสิทธิภาพการใช้งานต่ำมากที่สุด ปัญหาที่พบจากการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่นำเข้าจากต่างประเทศเป็นปัญหาของการไม่มีคู่มือและเอกสารประกอบการใช้งานหรือมีไม่ครบมากที่สุด ในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ควรเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ผลิตในประเทศที่ต้องใช้สิ้นเปลืองและใช้ปริมาณมาก และควรเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นำเข้าจากต่างประเทศที่ต้องการประสิทธิภาพสูง



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยในเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” โดยมีเนื้อหาและสาระสำคัญในการดำเนินการตามลำดับขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากรที่ทำการศึกษาในการวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดประชากรที่ทำการศึกษา คือ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า และฝ่ายผลิตภัณฑ์ ที่ดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวกับนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษากิจการวิจัยในครั้งนี้ คือ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า และฝ่ายผลิตภัณฑ์ ที่ดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวกับนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560 โดยสามารถที่จะตอบแบบสอบถามการวิจัยในครั้งนี้ได้ ซึ่งใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non – Probability Sampling) และใช้การเลือกสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยในครั้งนี้

3.1.3 ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษากิจการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา โดยขอความอนุเคราะห์ห้ขอข้อมูลจากกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาที่ผู้ประกอบการ ได้จดทะเบียนเป็นสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ และทำการเก็บข้อมูลในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560 เพื่อให้ได้ตัวแทนที่สามารถให้ข้อมูลในส่วนของ

ประชากรที่น่าเชื่อถือ จึงได้คำนวณขนาดตัวอย่างตามสูตรของ Yamane โดยกำหนดค่าของความเชื่อมั่นของกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ มีค่าเท่ากับ 95% ซึ่งหมายความว่า สามารถยอมรับให้มีความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่างได้ร้อยละ 5 ดังนั้น สูตรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ

$$n = \frac{N}{1+N(e^2)}$$

กำหนดให้ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

e = ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง (Sampling error) โดยกำหนดให้ค่าเท่ากับ 0.05

จากสูตรสามารถที่จะคำนวณได้ดังนี้

$$n = \frac{2616}{1+2616(0.05^2)}$$

$$n = 347 \text{ คน}$$

จากการคำนวณการสุ่มตัวอย่างประชากรของผู้ประกอบการในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ.2560 ตามสูตรของ Yamane แล้วพบว่าขนาดของตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ซึ่งมีจำนวน 350 คน

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยการศึกษาค้นคว้าทบทวนวรรณกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เนื้อหาของแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 บัณฑิตส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ประกอบการ ลักษณะคำถามที่มีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choice Questions) จำนวน 5 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. ตำแหน่งงาน ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)
2. ประสบการณ์ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)
3. ระยะเวลาการดำเนินงาน ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)
4. ทุนจดทะเบียน ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)
5. ยอดขายโดยเฉลี่ย ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ จำนวนทั้งหมด 13 คำถาม เครื่องมือที่ใช้เป็นประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) มี 5 ระดับ คือ

ระดับความสำคัญ	ค่าคะแนน
เห็นด้วยมากที่สุด	5
เห็นด้วยมาก	4
เห็นด้วยปานกลาง	3
เห็นด้วยน้อย	2
เห็นด้วยน้อยที่สุด	1

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย จำนวนทั้งหมด 13 คำถาม เครื่องมือที่ใช้เป็นประเภท อันตรภาคชั้น (Interval Scale) มี 5 ระดับ คือ

ระดับความสำคัญ	ค่าคะแนน
เห็นด้วยมากที่สุด	5
เห็นด้วยมาก	4
เห็นด้วยปานกลาง	3
เห็นด้วยน้อย	2
เห็นด้วยน้อยที่สุด	1

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ขั้นตอนการรับรู้ปัญหา ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนการประเมินทางเลือก ขั้นตอนการตัดสินใจ จำนวน 20 คำถาม เครื่องมือที่ใช้เป็นประเภท อันตรภาคชั้น (Interval Scale)

ระดับความสำคัญ	ค่าคะแนน
เห็นด้วยมากที่สุด	5
เห็นด้วยมาก	4
เห็นด้วยปานกลาง	3
เห็นด้วยน้อย	2
เห็นด้วยน้อยที่สุด	1

แบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่าของ Rating Scale หลังจากที่ได้คำนวณ ค่าเฉลี่ยที่วัดได้ของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยต้องทำการแปลความหมายของระดับค่าเฉลี่ย เพื่อวัดระดับความสำคัญของปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดเกณฑ์ระดับความสำคัญเป็น 5 ระดับ (ชูศรี วงศ์รัตนะ, 2541, น.76) โดยมีการแปลความหมายค่าเฉลี่ยดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{สูตรการหาความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
กำหนดให้อยู่ในเกณฑ์	
4.21 - 5.00	ระดับมากที่สุด
3.41 - 4.20	ระดับมาก
2.61 - 3.40	ระดับปานกลาง
1.81 - 2.60	ระดับน้อย
1.00 - 1.80	ระดับน้อยที่สุด

3.2.1 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการสร้างแบบสอบถามเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาหลักการสร้างแบบสอบถามและกำหนดกรอบแนวความคิดในการวิจัย
2. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร บทความ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างข้อคำถามของแบบสอบถาม
3. กำหนดโครงสร้างของแบบสอบถาม และสำนวนภาษาของข้อคำถาม
4. ดำเนินการสร้างแบบสอบถาม และนำแบบสอบถาม ไปทดลองใช้ (Try-Out) กับกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวน 35 ชุด
5. นำแบบสอบถามในส่วนที่มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ที่ได้จากการ Try-Out มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ด้วยวิธีวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งจะต้องได้ค่า Cronbach's Alpha มากกว่า 0.70 (Zikmund, 2003)

ความเที่ยงตรง (Validity)

การทดสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้วิจัยจะทำการทดสอบความเที่ยงตรงเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถามตามแนวคิดและทฤษฎีตลอดจนวัตถุประสงค์ของการศึกษา ซึ่งจะต้องสามารถวัดเนื้อหาได้อย่างถูกต้อง โดยให้ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา โดยใช้ค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of Item Objective Congruence : IOC)

การหาค่าดัชนี IOC (Sauders, Thornhill & Lewis, 2009) แบ่งคะแนนออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

มีความสอดคล้องหรือวัดได้	มีระดับคะแนนเท่ากับ +1
ไม่แน่ใจว่ามีความสอดคล้องหรือวัดได้	มีระดับคะแนนเท่ากับ 0
ไม่มีความสอดคล้องหรือไม่สามารถวัดได้	มีระดับคะแนนเท่ากับ -1

สูตรการคำนวณค่าดัชนี IOC

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

IOC	คือ	ดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อสอบกับจุดประสงค์
R	คือ	คะแนนของผู้เชี่ยวชาญ
ΣR	คือ	ผลรวมของคะแนนผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่าน
N	คือ	จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

เมื่อทำการคำนวณค่าดัชนี IOC เรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยจะนำค่าที่ได้ไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน โดยการประเมินผลดัชนี IOC ของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จกับจุดประสงค์ มีดังนี้

ค่าเฉลี่ย 0.00 - 0.49 ความสอดคล้องของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ต่ำ

ค่าเฉลี่ย 0.50 - 0.69 ความสอดคล้องของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ยอมรับ

ค่าเฉลี่ย 0.70 - 0.79 ความสอดคล้องของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ดี

ค่าเฉลี่ย 0.80 - 1.00 ความสอดคล้องของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ดีมาก

เมื่อได้รับผลเรียบร้อยแล้วผู้วิจัยจะตัดข้อคำถามที่มีความสอดคล้อง ของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จ อยู่ในเกณฑ์ต่ำออก และทำการปรับปรุงข้อคำถามที่มีความสอดคล้อง ของแบบจำลองดัชนีวัดผลสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ยอมรับ ให้อยู่ในเกณฑ์ดีขึ้น ไป เมื่อได้แบบสอบถามที่มีการปรับปรุงจากคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญแล้ว ผู้วิจัยจึงนำแบบสอบถามไปทำการทดสอบเพื่อหาความเชื่อถือได้ (Reliability) กับกลุ่มตัวอย่าง 35 ตัวอย่าง เพื่อทำการทดสอบว่าคำถามในแต่ละตอนของแบบสอบถามสามารถสื่อสารความหมายได้เหมาะสมหรือไม่ ซึ่งจะต้องได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -coefficient) มากกว่า 0.7 จึงถึงมีความน่าเชื่อถือ

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัย การตัดใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภท คือ

1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ในการศึกษาที่ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา คือ ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงเดือน มีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ในการศึกษาที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจากบทความวารสาร หนังสือ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รายงานทางวิชาการ รวมถึงสถิติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งรวบรวมจากห้องสมุดของมหาวิทยาลัยต่าง ๆ และอินเทอร์เน็ต

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ในการศึกษาที่ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเบื้องต้นที่เก็บรวบรวมได้มาทำการตรวจสอบ และวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive analysis) โดยให้ค่าความถี่ (Frequency) การคำนวณค่าร้อยละ (Percentage) เพื่ออธิบายให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ โดยนำข้อมูลที่ได้นำมาหาค่าความถี่ (Frequency) การคำนวณร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เพื่อวัดระดับความสำคัญของปัจจัยภายในประเทศและวัดการกระจายข้อมูล

ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยนด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย โดยนำข้อมูลที่ได้นำมาหาค่าความถี่ (Frequency) การคำนวณร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เพื่อวัดระดับความสำคัญของปัจจัยภายนอกและวัดการกระจายข้อมูล

ส่วนที่ 4 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ขั้นตอนการรับรู้ปัญหา ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนการประเมินทางเลือก ขั้นตอนการตัดสินใจ โดยนำข้อมูลที่ได้นำมาหาค่าความถี่ (Frequency) การคำนวณร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เพื่อวัดระดับความสำคัญของกระบวนการตัดสินใจและวัดการกระจายข้อมูล

วิธีการทดสอบสมมติฐาน

1. เพื่อทดสอบสมมติฐานปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่แตกต่างกัน

2. ปัจจัยภายในประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3. ปัจจัยภายนอกประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

4. ปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกมีอิทธิพลต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

การทดสอบสมมติฐานด้วย One-Way ANOVA (F-test)

เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่มขึ้นไป ซึ่งถ้าผลการทดสอบ One-Way ANOVA (F-Test) มีค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ปฏิเสธสมมติฐานหลักยอมรับสมมติฐานรองของการวิจัย กล่าวคือ ตัวแปรต้นที่แตกต่างกัน มีตัวแปรที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แต่ถ้ามี Sig. มากกว่า 0.05 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานรอง ยอมรับสมมติฐานหลักของการวิจัย กล่าวคือ ตัวแปรต้นที่แตกต่างกัน มีตัวแปรที่ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 การทดสอบสมมติฐานด้วย One-Way ANOVA (F-test) นี้ใช้ทดสอบสมมติฐานใน

ข้อ 1. ทดสอบความแตกต่างระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการนำเข้ากับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

การใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis)

เป็นการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามที่ทำหน้าที่พยากรณ์เพียง 1 ตัว กับตัวแปรตาม 1 ตัว เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสอง และสร้างรูปแบบสมการทางคณิตศาสตร์ที่เป็นการพยากรณ์ค่าของตัวแปรตาม ใช้ในการทดสอบสมมติฐานใน

ข้อ 2. ปัจจัยภายในประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ข้อ 3. ปัจจัยภายนอกประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

การใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

เป็นการศึกษาเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นที่ทำหน้าที่พยากรณ์ตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไป กับตัวแปรตาม ในการที่จะวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณนั้น จะต้องหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (Multiple Correlation Coefficient) เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตามว่ามีความสัมพันธ์กันเช่นใด สำหรับการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ จะต้องหาสมการถดถอยเพื่อใช้ใน

การพยากรณ์ของตัวแปรตาม และหาค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน รวมทั้งหาค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ (Multiple Correlation) เพื่อหาความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงที่เป็นไปได้สูงสุด ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม การใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณนี้ใช้ทดสอบสมมติฐานใน

ข้อ 4. ปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศมีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์

การศึกษาวิจัยในเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 350 ตัวอย่าง เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยภายในประเทศ ปัจจัยภายนอกประเทศ และการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิจัยดังต่อไปนี้

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

N	แทน	จำนวนผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง
\bar{X}	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
SD	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)
MS	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ยของผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)
df	แทน	ระดับชั้นแห่งความเป็นอิสระ (Degrees of Freedom)
t	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา t – Distribution (t-test)
F	แทน	สถิติที่ใช้พิจารณาใน F – Distribution (F-test)
LSD	แทน	วิธีการทดสอบรายคู่ (Least Significant Difference)
Sig.	แทน	ระดับนัยสำคัญทางสถิติจากการทดสอบที่โปรแกรมคำนวณได้ ใช้ในการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน
**	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 (99 เปอร์เซ็นต์)
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (95 เปอร์เซ็นต์)
R	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
R Square	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์
Std. Error	แทน	ค่าคลาดเคลื่อน (Standard Error) อันเนื่องมาจากการสุ่มตัวอย่าง
Adjusted R Square	แทน	ความแม่นยำในการพยากรณ์ตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม

4.1 การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลความน่าเชื่อถือของข้อมูลเป็นเครื่องมือที่ใช้วัดความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามก่อนการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนอื่น ๆ ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบการบรรยาย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

การวิเคราะห์ความเชื่อถือของแบบสอบถามและข้อคำถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล โดยพิจารณาค่า Cronbach's alpha ซึ่งควรจะมีค่า ตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไป โดยผลการศึกษพบว่า ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือที่ 0.922

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ซึ่งประกอบไปด้วย ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ ระยะเวลาการดำเนินงาน ทุนจดทะเบียน และยอดขายโดยเฉลี่ย โดยแสดงค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย และผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ขั้นตอนการรับรู้ปัญหา ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนการประเมินทางเลือก ขั้นตอนการตัดสินใจ โดยแสดงค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) การแปลผล และการจัดอันดับ

ผลการทดสอบสมมติฐานของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ใช้สถิติวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ประกอบไปด้วย การทดสอบค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่าง ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ ระยะเวลาการดำเนินงาน ทุนจดทะเบียน และยอดขายโดยเฉลี่ย กับการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ นอกจากนี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) และวิธีการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการ

ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย ที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ขั้นตอนการรับรู้ปัญหา ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนการประเมินทางเลือก ขั้นตอนการตัดสินใจ

การวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของข้อมูลเป็นเครื่องมือที่ใช้วัดความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามและข้อคำถาม ระดับความเชื่อมั่นที่ยอมรับได้ ค่า Cronbach's alpha ควรจะมีค่า ตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไป จากการวิเคราะห์หาความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษา เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ในครั้งนี้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ระบุว่าค่า Cronbach's alpha คือ 0.922 โดยมีข้อคำถามทั้งสิ้น 42 คำถาม แบ่งออกเป็น ปัจจัยภายในประเทศ จำนวน 13 คำถาม ประกอบด้วย ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง 4 คำถาม ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ 3 คำถาม ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ 3 คำถาม ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ 3 คำถาม ปัจจัยภายนอกประเทศ จำนวน 13 คำถาม ประกอบด้วย ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า 3 คำถาม ด้านราคาของสินค้า 3 คำถาม ด้านอัตราแลกเปลี่ยน 4 คำถาม ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย 3 คำถาม และกระบวนการตัดสินใจ จำนวน 20 คำถาม ได้แก่ ขั้นตอนการรับรู้ปัญหา 5 คำถาม ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล 4 คำถาม ขั้นตอนการประเมินทางเลือก 6 คำถาม ขั้นตอนการตัดสินใจ 5 คำถาม สรุปได้ว่าแบบสอบถามชุดนี้ สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ข้อมูลในขั้นต่อไป

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งประกอบไปด้วย ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ ระยะเวลาการดำเนินงาน ทุนจดทะเบียน และยอดขายโดยเฉลี่ย โดยแสดงค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
โดยจำแนกตามตำแหน่งงาน

ตำแหน่งงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กรรมการผู้จัดการ	97	27.70
ผู้บริหารระดับสูง	88	25.10
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า	149	42.60
ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	16	4.60
รวม	350	100

จากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน โดยสามารถจำแนกตามตำแหน่งงาน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ อยู่ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า จำนวน 149 คน คิดเป็นร้อยละ 42.6 กรรมการผู้จัดการ 97 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7 ผู้บริหารระดับสูง 88 คน คิดเป็นร้อยละ 25.1 และผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ 16 คน คิดเป็นร้อยละ 4.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
โดยจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์การทำงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	22	6.30
6 - 10 ปี	151	43.10
ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	177	50.60
รวม	350	100

จากตารางที่ 4.2 แสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน โดยสามารถจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีประสบการณ์การทำงาน ตั้งแต่ 11 ปี ขึ้นไป จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 50.6 ประสบการณ์การทำงาน 6-10 ปี จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 43.1 และมีประสบการณ์การทำงานต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
โดยจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	0	0.00
6-10 ปี	10	2.90
11-20 ปี	169	48.3
ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	171	48.9
รวม	350	100

จากตารางที่ 4.3 แสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน โดยสามารถจำแนกตามระยะเวลาการดำเนินงาน พบว่า ระยะเวลาดำเนินของบริษัทของผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ นั่น ดำเนินการตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 48.9 ระยะเวลาดำเนินงาน 11-20 ปี จำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 48.3 และระยะเวลาดำเนินงาน 6-10 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
โดยจำแนกตามทุนจดทะเบียน

ทุนจดทะเบียน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	117	33.40
11 – 20 ล้านบาท	70	20.00
21 – 30 ล้านบาท	88	25.10
ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	75	21.40
รวม	350	100

จากตารางที่ 4.4 แสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน โดยสามารถจำแนกตามทุนจดทะเบียนได้ดังนี้ พบว่า ทุนจดทะเบียนของบริษัทของผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ นั่นมีทุนจดทะเบียนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 33.4 ทุนจดทะเบียน 21-30 ล้านบาท จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 25.1 ทุนจดทะเบียน ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไปจำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4 และมีทุนจดทะเบียน ตั้งแต่ 11-20 ล้านบาท จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 20

ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยจำแนกตามยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี

ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	52	14.9
21 – 40 ล้านบาท	26	7.40
41 – 60 ล้านบาท	48	13.7
61 – 80 ล้านบาท	14	4.00
81 – 100 ล้านบาท	20	5.70
ตั้งแต่ 101 ล้านบาท ขึ้นไป	190	54.3
รวม	350	100

จากตารางที่ 4.5 แสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน โดยสามารถจำแนกตามยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี พบว่ายอดขายของบริษัทของผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มียอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี ตั้งแต่ 101 ล้านบาท ขึ้นไป จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 54.3 ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 14.9 ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี 41-60 ล้านบาท จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7 ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี 21-40 ล้านบาท จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 7.4 ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี 81-100 ล้านบาท จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และ ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี 61-80 ล้านบาท จำนวน 14 คนคิดเป็นร้อยละ 4 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ โดยแสดงค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) การแปลผล และการจัดอันดับ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายใน โดยจำแนกตาม ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาแจ้งหลักเกณฑ์และขั้นตอนการขออนุญาตนำเข้าได้อย่างชัดเจน	4.57	0.49	มากที่สุด	1
การใช้ระบบ NSW (National Single Window) ช่วยอำนวยความสะดวกในการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์	3.01	0.60	ปานกลาง	2
กรมศุลกากรได้จำแนกประเภทพิกัดอัตราศุลกากรเกี่ยวกับเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ไว้อย่างชัดเจน	3.00	0.42	ปานกลาง	3
อัตราอากรในการนำเข้าเครื่องมือ และ อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่กรมศุลกากรกำหนดมีความเหมาะสม	2.97	0.29	ปานกลาง	4
รวม	3.38	0.23	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.6 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่า ปัจจัยด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.23 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาแจ้งหลักเกณฑ์และขั้นตอนการขออนุญาตนำเข้าได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.49

ลำดับที่ 2 การใช้ระบบ NSW (National Single Window) ช่วยอำนวยความสะดวกในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.01 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.60

ลำดับที่ 3 กรมสุขภาพ ได้จำแนกประเภทพิภคัอัตราสุขภาพเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไว้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.42

ลำดับที่ 4 อัตราอาการในการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่กรมสุขภาพกำหนดมีความเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.97 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.29

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัย

ภายในประเทศโดยจำแนกตามด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
ในประเทศ

คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
ผู้ผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย	3.01	0.40	ปานกลาง	1
ผู้ผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่คุณภาพสูง	2.94	0.39	ปานกลาง	3
เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมีการผลิตที่เป็นที่ยอมรับในสากล	2.97	0.39	ปานกลาง	2
รวม	2.97	0.23	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.7 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศ ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.97 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.23 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 ผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.01 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.40

ลำดับที่ 2 เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมีการผลิตที่เป็นที่ยอมรับในสากล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.97 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.39

ลำดับที่ 3 ผู้ผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่คุณภาพสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.94 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.39

ตารางที่ 4.8 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายใน โดยจำแนกตามด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

ปริมาณการผลิตเครื่องมือและ อุปกรณ์ทางการแพทย์ใน ประเทศ	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
ปัจจุบันการผลิตเครื่องมือ และ อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตใน ประเทศมีเพิ่มมากขึ้น	3.74	0.67	มาก	1
ปริมาณเครื่องมือ และอุปกรณ์ ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมี ความเพียงพอกับความต้องการ ในประเทศ	3.58	0.61	มาก	3
ความสามารถในการผลิต เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ในประเทศมีศักยภาพ สูงขึ้น	3.65	0.59	มาก	2
รวม	3.66	0.37	มาก	

จากตารางที่ 4.8 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.37 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 ปัจจุบันการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีเพิ่มมากขึ้นมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.67

ลำดับที่ 2 ความสามารถในการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมีศักยภาพสูงขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.59

ลำดับที่ 3 ปริมาณเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีความเพียงพอกับความต้องการในประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.58 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.61

ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายใน โดยจำแนกตาม ด้านความหลากหลายของเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ในประเทศ

ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศตรงกับความต้องการใช้งาน	3.07	0.34	ปานกลาง	2
เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำหน่ายในประเทศมีลักษณะตามที่บริษัทต้องการ	3.09	0.31	ปานกลาง	1
เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถหาซื้อได้ง่าย	3.06	0.34	ปานกลาง	3
รวม	3.07	0.19	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.9 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.19 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำหน่ายในประเทศมีลักษณะตามที่บริษัทต้องการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.09 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.31

ลำดับที่ 2 เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศตรงกับความต้องการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.34

ลำดับที่ 3 เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถหาซื้อได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.06 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.34

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกประเทศ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิด ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศและ ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และความปลอดภัย โดยแสดงค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) การแปลผล และการจัดอันดับ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.10 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายนอก โดยจำแนกตามด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า

ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
การนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องพิจารณาจากประเทศต้นกำเนิดของสินค้า	4.24	0.48	มากที่สุด	3
ความน่าเชื่อถือของสินค้าขึ้นอยู่กับประเทศผู้ผลิตสินค้า	4.29	0.45	มากที่สุด	1
การนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องคำนึงถึงระยะเวลาและวิธีการนำเข้าจากแต่ละประเทศ	4.25	0.43	มากที่สุด	2
รวม	4.26	0.28	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.10 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้าที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.26 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 ความน่าเชื่อถือของสินค้าขึ้นอยู่กับประเทศผู้ผลิตสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 และ มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.45

ลำดับที่ 2 การนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องคำนึงถึงระยะเวลาและวิธีการนำเข้าจากแต่ละประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และ มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.43

ลำดับที่ 3 การนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องพิจารณาจากประเทศต้นกำเนิดของสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.48

ตารางที่ 4.11 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายนอก โดยจำแนกตามด้านราคาของสินค้า

ราคาสินค้า	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
การแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตแต่ละประเทศทำให้มีทางเลือกในการนำเข้ามากขึ้น	4.18	0.45	มาก	1
ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์	4.12	0.53	มาก	2
ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ	4.08	0.55	มาก	3
รวม	4.12	0.35	มาก	

จากตารางที่ 4.11 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านราคาของสินค้าที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านราคาของสินค้าภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.35 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 การแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตแต่ละประเทศทำให้มีทางเลือกในการนำเข้ามากขึ้นมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.45

ลำดับที่ 2 ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.53

ลำดับที่ 3 ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.55

ตารางที่ 4.12 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายนอก โดยจำแนกตามด้านอัตราแลกเปลี่ยน

อัตราแลกเปลี่ยน	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
บริษัทควรมีการตรวจสอบอัตราแลกเปลี่ยนก่อนทำการสั่งซื้อสินค้า	4.12	0.55	มาก	2
การนำเข้าสินค้าจากแต่ละประเทศจะต้องพิจารณาถึงสกุลเงินของประเทศนั้น ๆ	4.07	0.62	มาก	3
การผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อจำนวนเงินที่ต้องซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง	4.13	0.59	มาก	1
การทำสัญญาซื้อ/ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) ช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน	4.06	0.57	มาก	4
รวม	4.09	0.42	มาก	

จากตารางที่ 4.12 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้อยู่จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านอัตราแลกเปลี่ยนภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.42 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 การผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อจำนวนเงินที่ต้องซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.59

ลำดับที่ 2 บริษัทควรมีการตรวจสอบอัตราแลกเปลี่ยนก่อนทำการสั่งซื้อสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.55

ลำดับที่ 3 การนำเข้าสินค้าจากแต่ละประเทศจะต้องพิจารณาถึงสกุลเงินของประเทศนั้น ๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.62

ลำดับที่ 4 การทำสัญญาซื้อ/ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) ช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.57

ตารางที่ 4.13 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับปัจจัยภายนอก โดยจำแนกตาม ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย

การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีการยอมรับมาตรฐานดีจากคนทั่วโลก	4.16	0.52	มาก	3
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีมาตรฐานรองรับในการผลิต	4.24	0.45	มากที่สุด	2
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีการรับรองมาตรฐานสากล เช่น ISO, CE	4.25	0.43	มากที่สุด	1
รวม	4.22	0.30	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.13 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัยที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คนพบว่าปัจจัยด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.30 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการรับรองมาตรฐานสากลเช่น ISO, CE มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.43

ลำดับที่ 2 เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์มีมาตรฐานรองรับในการผลิตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.45

ลำดับที่ 3 เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการยอมรับมาตรฐานดีจากคนทั่วโลกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.52

ส่วนที่ 4 ผลวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจ ได้แก่ ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนการประเมินทางเลือก และขั้นตอนการตัดสินใจ โดยแสดงค่าเฉลี่ย

(Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) การแปลผล และการจัดอันดับ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.14 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตามด้านการตระหนักถึงปัญหา

ด้านการตระหนักถึงปัญหา	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
บริษัทมีการกำหนดคุณสมบัติเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ตรงกับความต้องการของตลาด	4.42	0.54	มากที่สุด	3
บริษัทมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์	4.42	0.57	มากที่สุด	5
บริษัทมีการติดตามข่าวสารความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเพื่อการเลือกสินค้าใหม่ๆในการนำเข้า	4.47	0.50	มากที่สุด	1
บริษัทมีการพิจารณาระยะเวลาการส่งสินค้าให้ตรงเวลาจากผู้ผลิต	4.42	0.54	มากที่สุด	4
บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้คุณภาพตามที่กำหนด	4.45	0.52	มากที่สุด	2
รวม	4.44	0.71	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.14 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ด้านการตระหนักถึงปัญหาที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้จำนวน 350 คน พบว่า ปัจจัยด้านการตระหนักถึงปัญหาภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.31 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 บริษัทมีการติดตามข่าวสารความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเพื่อการเลือกสินค้าใหม่ ๆ ในการนำเข้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.50

ลำดับที่ 2 บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้คุณภาพตามที่กำหนด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.52

ลำดับที่ 3 บริษัทมีการกำหนดคุณสมบัติ (Specification) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ตรงกับความต้องการของตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 4 บริษัทมีการพิจารณาระยะเวลาการส่งสินค้าให้ตรงเวลาจากผู้ผลิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 5 บริษัทมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ตารางที่ 4.15 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ

กระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตามด้านการค้นหาข้อมูล

ด้านการค้นหาข้อมูล	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
บริษัทค้นหาข้อมูลเทคโนโลยีใหม่ๆเกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์เพื่อนำเสนอต่อตลาด	4.44	0.52	มากที่สุด	1
บริษัทค้นหาข้อมูลจากหลายๆประเทศเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ	4.42	0.54	มากที่สุด	2
บริษัทค้นหาข้อมูลผู้ผลิตสินค้าที่ผลิตตรงตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทกำหนด	3.44	0.56	มาก	4
บริษัทค้นหาข้อมูลด้านราคาจากหลายๆประเทศเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม	4.40	0.59	มากที่สุด	3
รวม	4.42	0.37	มาก	

จากตารางที่ 4.15 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ด้านการค้นหาข้อมูลที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้อยู่จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านการค้นหาข้อมูลภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.37 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 บริษัทค้นหาข้อมูลเทคโนโลยีใหม่ๆเกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์เพื่อนำเสนอต่อตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.52

ลำดับที่ 2 บริษัทค้นหาข้อมูลจากหลาย ๆ ประเทศเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 3 บริษัทค้นหาข้อมูลด้านราคาจากหลายๆ ประเทศเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.59

ลำดับที่ 4 บริษัทค้นหาข้อมูลผู้ผลิตสินค้าที่ผลิตตรงตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัท กำหนดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.56

ตารางที่ 4.16 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจโดยจำแนกตามด้านการประเมินผลทางเลือก

ด้านการประเมินผลทางเลือก	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
บริษัทมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้ผลิตหลายประเทศ	4.32	0.66	มากที่สุด	4
บริษัทมีการเปรียบเทียบคุณภาพจากผู้ผลิตหลายประเทศ	4.44	0.66	มากที่สุด	1
บริษัทมีการเปรียบเทียบชื่อเสียงจากผู้ผลิตหลายประเทศ	4.39	0.62	มากที่สุด	2
บริษัทมีการเปรียบเทียบวิธีการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละประเทศ	4.20	0.85	มาก	6
บริษัทมีการเปรียบเทียบการให้เครดิตจากผู้ผลิต	4.25	0.80	มากที่สุด	5
บริษัทมีการเปรียบเทียบการบริการหลังการขายจากผู้ผลิต	4.36	0.65	มากที่สุด	3
รวม	4.33	0.51	มาก	

จากตารางที่ 4.16 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจ นำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ด้านการประเมินผลทางเลือกที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านการประเมินผลทางเลือกภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้

จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.51 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 บริษัทมีการเปรียบเทียบคุณภาพจากผู้ผลิตหลายประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.66

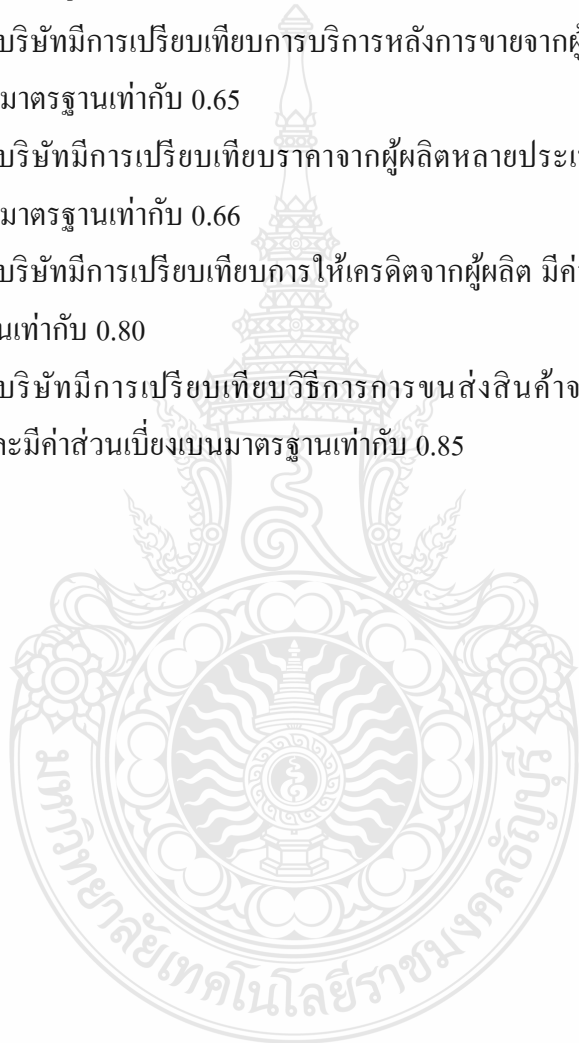
ลำดับที่ 2 บริษัทมีการเปรียบเทียบชื่อเสียงจากผู้ผลิตหลายประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.62

ลำดับที่ 3 บริษัทมีการเปรียบเทียบการบริการหลังการขายจากผู้ผลิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.65

ลำดับที่ 4 บริษัทมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้ผลิตหลายประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.66

ลำดับที่ 5 บริษัทมีการเปรียบเทียบการให้เครดิตจากผู้ผลิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.80

ลำดับที่ 6 บริษัทมีการเปรียบเทียบวิธีการการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.85



ตารางที่ 4.17 ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของปัจจัยเกี่ยวกับ
กระบวนการตัดสินใจ โดยจำแนกตามด้านการตัดสินใจซื้อเครื่องมือ
และอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจซื้อเครื่องมือ และ อุปกรณ์ทางการแพทย์	ค่าเฉลี่ย	SD	แปลผล	อันดับ
บริษัทที่มีการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ที่ตรงกับความต้องการของ ตลาด	4.44	0.54	มากที่สุด	3
บริษัทที่มีการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ที่มีคุณภาพสูง	4.45	0.54	มากที่สุด	2
บริษัทที่มีการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือแพทย์ที่มีราคา ที่เหมาะสม	4.49	0.54	มากที่สุด	1
บริษัทที่มีการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยคำนึงถึงการบริการ หลังการขายจากผู้ผลิตแต่ละราย	4.37	0.62	มากที่สุด	5
บริษัทเชื่อว่าการตัดสินใจนำเข้า เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง	4.42	0.54	มากที่สุด	4
รวม	4.44	0.37	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.17 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ด้านการตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ใช้กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ จำนวน 350 คน พบว่าปัจจัยด้านการตัดสินใจซื้อเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้จากค่าเฉลี่ยรวมที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.37 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบรายละเอียดและสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือแพทย์ที่มีราคาที่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 2 บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 3 บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 4 บริษัทเชื่อว่าการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.54

ลำดับที่ 5 บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยคำนึงถึงบริการหลังการขายจากผู้ผลิตแต่ละราย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 และมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.62

4.3 ผลการทดสอบสมมติฐาน

ผลการทดสอบสมมติฐานของการศึกษาในครั้งนี้ใช้สถิติวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งประกอบไปด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลที่มีตัวแปรมากกว่า 2 ตัวแปรขึ้นไป ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และหากพบความแตกต่างเป็นรายกลุ่ม ผู้วิจัยใช้สถิติ LSD (Least Square Difference) เพื่อทดสอบความแตกต่างนั้นเป็นรายคู่ต่อไป

นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์สมการถดถอยอย่างง่าย (Stepwise Simple Linear Regression) และการวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณแบบเป็นขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) โดยผ่านการวิเคราะห์ตามข้อตกลงเบื้องต้นในการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน เพื่อทดสอบว่าตัวแปรต้นทุกตัวจะไม่มีความสัมพันธ์กันเองสูง เพื่อป้องกันปัญหาความสัมพันธ์ภายในตัวแปรพหุคูณ (Multicollinearity) โดยพิจารณาจากค่าความคงทนของการยอมรับ (Tolerance) มีค่าไม่น้อยกว่า 0.10 ค่าปัจจัยการขยายตัวของความแปรปรวน (VIF) มีค่าน้อยกว่า 10 ซึ่งมีสูตรดังนี้ (วรณิ หิรัญญากร, 2546)

เพื่อการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของบริษัท ปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยได้กำหนดสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

สมมติฐาน 1.1 ตำแหน่งงานที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันแตกต่างกัน

H_0 : ตำแหน่งงานที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ตำแหน่งงานที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.18 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการ จำแนกตามตำแหน่งงาน

การตัดสินใจนำเข้า	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
	ระหว่างกลุ่ม	2.958	3	0.986	11.390	0.000**
	ภายในกลุ่ม	29.954	346	0.087		
	รวม	32.913	349			

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.18 ผลการวิเคราะห์พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีตำแหน่งแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในการนำเข้าแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 ดังนั้น จึงสามารถปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ได้

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีตำแหน่งแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เนื่องจาก พบความแตกต่างเป็นรายกลุ่ม ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการทดสอบความแตกต่างรายกลุ่มนั้นเป็นรายคู่ต่อไป โดยใช้สถิติทดสอบ LSD (Least Square Difference) รายละเอียดดังตารางที่ 4.19 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จำแนกตามตำแหน่งงาน

ตัวแปรตาม	(I) ตำแหน่งงาน	(J) ตำแหน่งงาน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
กรรมการผู้จัดการ	ผู้บริหารระดับสูง	ผู้บริหารระดับสูง	-0.075	0.043	0.085
		ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	-0.004	0.038	0.911
		ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	0.393	0.079	0.000**
ผู้บริหารระดับสูง	ผู้บริหารระดับสูง	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	0.070	0.040	0.076
		ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	0.467	0.080	0.000**
		ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	0.397	0.077	0.000**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผลจากตารางที่ 4.19 พบว่าผู้ประกอบการที่มีตำแหน่งที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 คู่ ได้แก่

- 1) ผู้ประกอบการที่มีตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นมากกว่าผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.393 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05
- 2) ผู้ประกอบการที่มีตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นมากกว่าผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.467 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05
- 3) ผู้ประกอบการที่มีตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นมากกว่าผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.397 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05

สมมติฐาน 1.2 ประสิทธิภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันแตกต่างกัน

H_0 : ประสิทธิภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประสิทธิภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.20 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามประสิทธิภาพ

การตัดสินใจ นำเข้า	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
	ระหว่างกลุ่ม	2.268	2	1.134	12.839	0.000**
	ภายในกลุ่ม	30.645	347	0.088		
	รวม	32.913	349			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในการนำเข้าแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 ดังนั้น จึงสามารถปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ได้

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เนื่องจาก พบความแตกต่างเป็นรายกลุ่ม ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการทดสอบความแตกต่างรายกลุ่มนั้นเป็นรายคู่ต่อไป โดยใช้สถิติทดสอบ LSD (Least Square Difference) รายละเอียดดังตารางที่ 4.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.21 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามประสบการณ์

ตัวแปรตาม	(I) ประสบการณ์	(J) ประสบการณ์	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	6 – 10 ปี	-0.341	0.068	0.000**
		ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	-0.279	0.067	0.000**
	6 – 10 ปี	ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	0.063	0.033	0.058

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผลจากตารางที่ 4.21 พบว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 คู่ ได้แก่

- 1) ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ต่ำกว่า 5 ปี มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นน้อยกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ 6 - 10 ปี โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.341 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05
- 2) ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ต่ำกว่า 5 ปี มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นน้อยกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 11 ปี ขึ้นไป โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.279 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05

สมมติฐาน 1.3 ระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันแตกต่างกัน

H_0 : ระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.22 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินงาน

การตัดสินใจ นำเข้า	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
	ระหว่างกลุ่ม	1.019	2	0.510	5.544	0.004*
	ภายในกลุ่ม	31.894	347	0.092		
	รวม	32.913	349			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีระยะเวลาการดำเนินงานแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในการนำเข้าแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากมีค่า Sig. เท่ากับ 0.004 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 ดังนั้น จึงสามารถปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ได้

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีระยะเวลาการดำเนินงานแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เนื่องจาก พบความแตกต่างเป็นรายกลุ่ม ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการทดสอบความแตกต่างรายกลุ่มนั้นเป็นรายคู่ต่อไป โดยใช้สถิติทดสอบ LSD (Least Square Difference) รายละเอียดดังตารางที่ 4.23 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินงาน

ตัวแปรตาม	(I) ระยะเวลา การดำเนินงาน	(J) ระยะเวลา การดำเนินงาน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
	6 – 10 ปี	11 – 20 ปี	-0.328	0.099	0.001**
		ตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป	-0.316	0.099	0.001**
	11 – 20 ปี	ตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป	0.012	0.033	0.707

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผลจากตารางที่ 4.23 พบว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 คู่ ได้แก่

1) บริษัทที่มีระยะเวลาการดำเนินงานต่ำกว่า 6 - 10 ปี มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นน้อยกว่าบริษัทที่มีระยะเวลาการดำเนินงาน 11-20 ปี โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.328 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.001 ซึ่งน้อยกว่า 0.05

2) บริษัทที่มีระยะเวลาการดำเนินงานต่ำกว่า 6-10 ปี มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นน้อยกว่าบริษัทที่มีระยะเวลาการดำเนินงานตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป โดยมีผลต่างเฉลี่ยเท่ากับ 0.316 และมีค่า Sig. เท่ากับ 0.001 ซึ่งน้อยกว่า 0.05

สมมติฐาน 1.4 ทวนจุดทะเบียนที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันแตกต่างกัน

H_0 : ทวนจุดทะเบียนที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ทวนจุดทะเบียนที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.24 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามทุนจดทะเบียน

การตัดสินใจ นำเข้า	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
	ระหว่างกลุ่ม	0.720	3	0.240	2.579	0.054
	ภายในกลุ่ม	32.193	346	0.093		
	รวม	32.913	349			

จากตารางที่ 4.24 ผลการวิเคราะห์พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในการนำเข้าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากมีค่า Sig. เท่ากับ 0.054 ซึ่งมากกว่า 0.05 ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1)

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐาน 1.5 ยอดขายโดยเฉลี่ยที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกันแตกต่างกัน

H_0 : ยอดขายโดยเฉลี่ยที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ยอดขายโดยเฉลี่ยที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.25 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำแนกตามยอดขายโดยเฉลี่ย

การตัดสินใจ นำเข้า	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
	ระหว่างกลุ่ม	0.875	5	0.175	1.878	0.097
	ภายในกลุ่ม	32.038	344	0.093		
	รวม	32.913	349			

จากตารางที่ 4.25 ผลการวิเคราะห์พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มียอดขายโดยเฉลี่ยแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในการนำเข้าไม่แตกต่าง

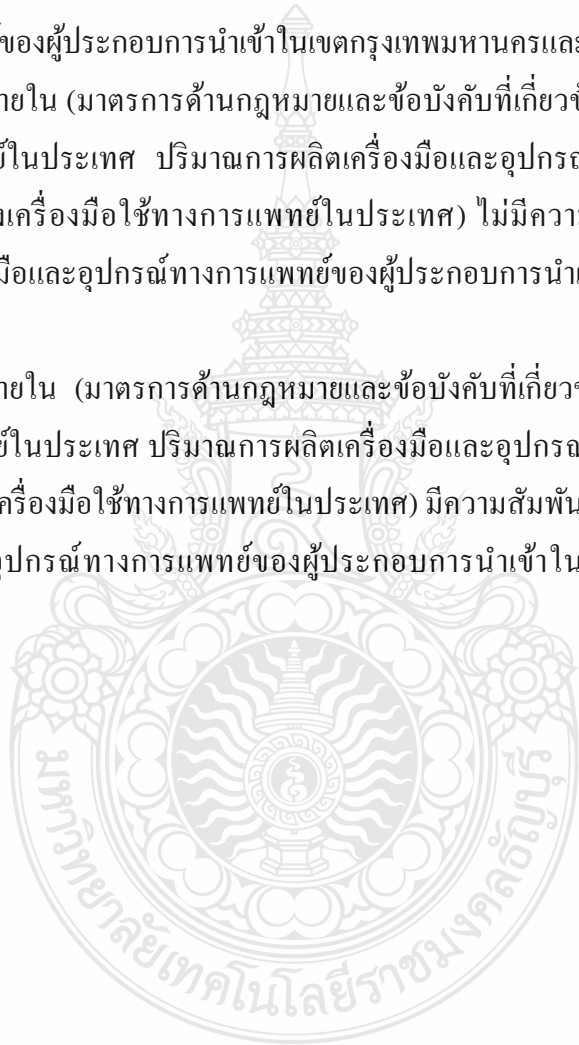
กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากมีค่า Sig. เท่ากับ 0.097 ซึ่งมากกว่า 0.05 ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1)

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มียอดขายโดยเฉลี่ยแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจนำเข้าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยภายในประเทศมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

H_0 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) ไม่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

H_1 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ตารางที่ 4.26 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในประเทศ
ของมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้า
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std.Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	0.795	0.134		5.955	0.000**
มาตรการด้าน กฎหมายและ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง	1.067	0.039	0.824	27.138	0.000**

R Square = 0.679 ; Adjusted R Square = 0.678 ; F= 736.467 ; p-value=0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายใน ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.26 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายใน ด้าน
มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 67.8 (F = 736.467, p-value=0.000) โดย
ปัจจัยภายในด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงใน
การตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 67.8 (Adjusted R Square = 0.678)

เมื่อพิจารณาพบว่า ปัจจัยภายใน ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง
(p-value = 0.000) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอยพบว่า ปัจจัยภายใน ด้านมาตรการด้านกฎหมายและ
ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ($\beta = 0.824$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์
แพทย์ในระดับมาก

ตารางที่ 4.27 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายใน
 ของคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ
 นำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std. Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.180	0.123		9.577	0.000**
คุณภาพ เครื่องมือ และ อุปกรณ์ทางการแพทย์ ในประเทศ	1.085	0.041	0.816	26.288	0.000**

R Square = 0.665 ; Adjusted R Square = 0.664 ; F= 691.047 ; p-value=0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายใน ด้านคุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.27 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายใน ด้านคุณภาพ
 เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์
 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 66.4 (F = 691.047: p-value = 0.000)
 โดยปัจจัยภายใน ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถพยากรณ์การ
 เปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 66.4 (Adjusted R Square = 0.664)

เมื่อพิจารณาพบว่า ปัจจัยภายใน ด้านคุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ใน
 ประเทศ (p-value = 0.000) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอยพบว่า ปัจจัยภายในด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์
 ทางการแพทย์ในประเทศ ($\beta = 0.816$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์
 ทางการแพทย์ในระดับมาก

ตารางที่ 4.28 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายใน
ของปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลกระทบต่อ
การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std. Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.978	0.095		20.762	0.000**
ปริมาณการผลิต เครื่องมือ และ อุปกรณ์ทางการแพทย์ ในประเทศ	0.665	0.026	0.809	25.662	0.000**

R Square = 0.654 ; Adjusted R Square = 0.653 ; F = 658.563 ; p-value=0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายใน ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.28 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายใน ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 65.3 ($F = 658.563$; $p\text{-value} = 0.000$) โดยปัจจัยภายในด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 65.3 (Adjusted R Square = 0.653)

เมื่อพิจารณาพบว่า ปัจจัยปัจจัยภายในด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ($p\text{-value} = 0.000$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอยพบว่า ปัจจัยภายในด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ($\beta = 0.809$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับมาก

ตารางที่ 4.29 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในของความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std. Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.307	0.205		6.369	0.000**
ความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ	1.009	0.067	0.631	15.154	0.000**

R Square = 0.398 ; Adjusted R Square = 0.396 ; F = 229.651 ; p-value=0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายใน ด้านความหลากหลายของเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.29 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 39.6 ($F = 229.651$; $p\text{-value} = 0.000$) โดยปัจจัยภายใน ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 39.6 (Adjusted R Square = 0.396)

เมื่อพิจารณาพบว่า ปัจจัยภายในด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ($p\text{-value} = 0.000$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอย พบว่าปัจจัยภายในด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ($\beta = 0.631$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับน้อย

สรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 พบว่าปัจจัยภายใน ได้แก่ มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือ

และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ และความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ มีความสัมพันธ์กับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าโดยมีค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 1.067, 1.085, 0.665 และ 1.009 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.000 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยภายนอกมีความสัมพันธ์กับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

H_0 : ปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) ไม่มีความสัมพันธ์กับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

H_1 : ปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) มีความสัมพันธ์กับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ตารางที่ 4.30 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้าที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std.Error	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.823	0.202		9.021	0.000**
ประเทศต้นกำเนิดสินค้า	0.606	0.047	0.567	12.829	0.000**

R Square = 0.321 ; Adjusted R Square = 0.319 ; F = 164.589 ; p-value=0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายนอกประเทศต้นกำเนิดของสินค้า

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.30 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกประเทศ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้าที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 31.9 (F = 164.589 ; p-value = 0.000) โดยปัจจัยภายนอก

ประเทศต้นกำเนิดของสินค้าสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 31.9 (Adjusted R Square = 0.319)

เมื่อพิจารณา พบว่าปัจจัยปัจจัยภายนอกประเทศต้นกำเนิดของสินค้า (p-value = 0.000) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอย พบว่าปัจจัยภายนอกประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ($\beta = 0.567$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับน้อย

ตารางที่ 4.31 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอก

ราคาของสินค้าที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std.Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.837	0.129		14.191	0.000**
ราคาสินค้า	0.623	0.031	0.730	19.948	0.000**

R Square = 0.533 ; Adjusted R Square = 0.532 ; F = 397.922 ; p-value = 0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายนอกราคาของสินค้า

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.31 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกราคาของสินค้าที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 53.2 (F = 397.922 ; p-value = 0.000) โดยปัจจัยภายนอกราคาของสินค้าสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 53.2 (Adjusted R Square = 0.532)

เมื่อพิจารณา พบว่า ปัจจัยโดยปัจจัยภายนอกราคาของสินค้า (p-value = 0.000) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอย พบว่า ปัจจัยโดยปัจจัยภายนอกราคาของสินค้า ($\beta = 0.730$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับมาก

ตารางที่ 4.32 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอก
อัตราแลกเปลี่ยนที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std. Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.890	0.083		22.666	0.000**
อัตราแลกเปลี่ยน	0.615	0.020	0.852	30.396	0.000**

R Square = 0.726 ; Adjusted R Square = 0.726 ; F = 923.947 ; p-value = 0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายนอกอัตราแลกเปลี่ยน

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.32 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 72.6 ($F = 923.947$; $p\text{-value} = 0.000$) โดยปัจจัยภายนอกอัตราแลกเปลี่ยนสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้า ได้ร้อยละ 72.6 (Adjusted R Square = 0.726)

เมื่อพิจารณา พบว่า ปัจจัยภายนอก ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ($p\text{-value} = 0.000$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอย พบว่า ปัจจัยภายนอก ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ($\beta = 0.852$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับมาก

ตารางที่ 4.33 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอก การรับรองมาตรฐานและความปลอดภัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

การตัดสินใจนำเข้า	B	Std. Error	ค่า		
			สัมประสิทธิ์ถดถอย (β)	t	p-value
ค่าคงที่	1.506	0.163		9.238	0.000**
การรับรองมาตรฐานและความปลอดภัย	0.688	0.039	0.692	17.862	0.000**

R Square = 0.478 ; Adjusted R Square = 0.477 ; F = 319.038 ; p-value = 0.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

Predictors: (ค่าคงที่) ปัจจัยภายนอกการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัย

Dependent Variable: การตัดสินใจนำเข้า

จากตารางที่ 4.33 ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยภายนอกการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัยที่มีต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 47.7 ($F = 319.038$; $p\text{-value} = 0.000$) โดยปัจจัยภายนอกการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัยสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจนำเข้าได้ ร้อยละ 47.7 (Adjusted R Square = 0.477)

เมื่อพิจารณาพบว่า ปัจจัยภายนอกการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัย ($p\text{-value} = 0.000$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์การถดถอยพบว่าปัจจัยภายนอกการรับรองมาตรฐานและความปลอดภัย ($\beta = 0.692$) มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับน้อย

สรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 พบว่าปัจจัยภายนอก ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยนและการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัยมีความสัมพันธ์กับกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้ามีความสัมพันธ์กับกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของ

ผู้ประกอบการนำเข้าโดยมีค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.606, 0.623, 0.615, และ 0.688 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.000 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 4 ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

H_0 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) และปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

H_1 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) และปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เพื่อทดสอบสมมติฐานปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ผู้วิจัยเลือกใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression) เพื่อหาอิทธิพลของตัวแปรต้นที่มีต่อตัวแปรตาม ดังตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์พหุคูณกำลังสองของค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ และค่าความคาดเคลื่อนมาตรฐานเพื่อการพยากรณ์รูปแบบการดำเนินชีวิต ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ (Stepwise Linear Regression Analysis)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
6	0.930 ^f	0.864	0.862	0.11424

F ทำนาย (คงที่), อัตราแลกเปลี่ยน, กฎหมาย, คุณภาพ, ราคา, การรับรองมาตรฐาน, ประเทศต้นกำเนิด

จากตารางที่ 4.34 พิจารณาผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์พหุคูณกำลังสองของค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ และค่าความคาดเคลื่อนมาตรฐานเพื่อการพยากรณ์ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ พบว่า โมเดลที่ 6 นั้นเป็นโมเดลในการพยากรณ์การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ดีที่สุด เนื่องจากตัวแปร

พยากรณ์จำนวน 6 ตัว สามารถรวมกันพยากรณ์การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ได้ดีที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 86.2 เป็นค่าที่มากที่สุดและมีค่าความคาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์น้อยที่สุด เท่ากับ 0.11424

ตารางที่ 4.35 การวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณเพื่อทดสอบปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์

ค่าความถดถอย	B	Std. Error	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอย (β)	t	p-value
Constant	0.408	0.109		3.758	0.000**
อัตราแลกเปลี่ยน	0.267	0.024	0.370	11.236	0.000**
มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง	0.220	0.050	0.170	4.414	0.000**
คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ	0.337	0.045	0.253	7.570	0.000**
ราคาของผลิตภัณฑ์	0.117	0.025	0.137	4.671	0.000**
การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย	0.106	0.028	0.106	3.773	0.000**
ประเทศต้นกำเนิดสินค้า	0.054	0.026	0.051	2.066	0.040*

R Square = 0.864 ; Adjusted R Square = 0.862 ; SEE = 0.11424, Sig = 0.000,

F = 363.116 ,Eigenvalue = 0.268, Durbin-Watson = 1.925

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.35 ประกอบไปด้วยตัวแปรพยากรณ์ทั้งหมด 6 ตัว คือ อัตราแลกเปลี่ยน มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ราคาของผลิตภัณฑ์ การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย และประเทศต้นกำเนิด

สินค้า สามารถได้รับการคัดเลือกเข้ามาสร้างสมการเพื่อการพยากรณ์ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยสามารถนำเอาค่าสัมประสิทธิ์มาสร้างเป็นสมการได้ดังนี้

สามารถเขียนสมการพยากรณ์ได้ดังนี้

$$\text{Decision} = 0.408 + 0.267 \text{ Exchange} + 0.220 \text{ Law} + 0.337 \text{ Quality} + 0.117 \text{ Price} + 0.106 \text{ Approve} + 0.054 \text{ Origin}$$

ในที่นี้

Decision = กระบวนการ ตัดสินใจนำเข้า

Law = มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

Quality = คุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

Quantity = ปริมาณการผลิตเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ

Diversity = ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ

Origin = ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า

Price = ราคาของผลิตภัณฑ์

Exchange = อัตราแลกเปลี่ยน

Approve = การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย

โดยสมการทั้งหมดสามารถอธิบายค่าสัมประสิทธิ์การตัดสินใจ R Square เท่ากับ 86.4% และ Adjusted R Square เท่ากับ 86.2% และตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์กันเอง ค่าคลาดเคลื่อนเป็นอิสระกัน เนื่องจากมีค่า Durbin-Watson เท่ากับ 1.925

จากการวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณพบว่า โดยปัจจัยภายใน ด้านมาตรการด้านกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปัจจัยภายนอก ด้านราคาของผลิตภัณฑ์ ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัยประเทศต้นกำเนิด สินค้า และด้านอัตราแลกเปลี่ยน จึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ความถดถอย 0.370, 0.170, 0.253, 0.137, 0.106 และ 0.051 ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติต่ำกว่า 0.05 ตามลำดับ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการกระบวนกรตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก มีผลต่อการกระบวนกรตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยประชากรที่ทำการศึกษาในครั้งนี้คือผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ในช่วงเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน 2560 โดยสามารถที่จะตอบแบบสอบถามการวิจัยในครั้งนี้ได้ ซึ่งใช้การสุ่มตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ใช้วิธีการเลือกกลุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยในครั้งนี้ โดยแบ่งเป็นกรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า และผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ จำนวน 350 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ จำนวน 5 ข้อ ได้แก่ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์การทำงาน ระยะเวลาดำเนินงาน ทุนจดทะเบียน และยอดขายโดยเฉลี่ย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายในประเทศ ได้แก่ ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ จำนวนทั้งหมด 13 ข้อ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกประเทศ ได้แก่ ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ด้านราคาของสินค้า ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย จำนวนทั้งหมด 13 ข้อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ด้านการตระหนักถึงปัญหา ด้านการค้นหาข้อมูล ด้านการประเมินผลทางเลือกและการตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวนทั้งหมด 20 ข้อ

การวิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัย ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเบื้องต้นที่เก็บรวบรวมได้มาทำการตรวจสอบ และวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยใช้วิธีการ

วิเคราะห์ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย เลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) ค่าถดถอยอย่างง่าย (Simple Linear Regression) และค่าการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ซึ่งสามารถสรุปผล และอภิปรายผลการวิจัย ได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

การสรุปผลการวิจัย แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ

ตำแหน่งงาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า จำนวน 149 คน คิดเป็นร้อยละ 42.6

ประสบการณ์การทำงาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์การทำงาน ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 50.6

ระยะเวลาการดำเนินงานของบริษัท บริษัทส่วนใหญ่มีดำเนินการตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 48.9

ทุนจดทะเบียน บริษัทส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 33.4

ยอดขายโดยเฉลี่ยของบริษัท บริษัทส่วนใหญ่มียอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี ตั้งแต่ 101 ล้านบาท ขึ้นไป จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 54.3

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศ

ด้านมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38

ด้านคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.97

ด้านปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66

ด้านความหลากหลายของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ใน ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกประเทศ

ด้านประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26

ด้านราคาของสินค้า ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12

ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ภาพรวมอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09

ด้านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุดซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์กระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

ด้านการตระหนักถึงปัญหา ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44

ด้านการค้นหาข้อมูล ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42

ด้านการประเมินผลทางเลือก ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33

การตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44

ส่วนที่ 5 ผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน ซึ่งมีสมมติฐานการวิจัยดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

H_0 : ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่แตกต่างกัน

ตำแหน่งงาน ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ประสบการณ์การทำงาน ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกันอย่าง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ระยะเวลาการดำเนินงานของบริษัท ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทุนจดทะเบียนของบริษัท ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ยอดขายโดยเฉลี่ยของบริษัท ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยภายในประเทศมีความสัมพันธ์กับกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้า

อัตราแลกเปลี่ยนมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัยมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 4 ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

H_0 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) และปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

H_1 : ปัจจัยภายใน (มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ) และปัจจัยภายนอก (ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย) มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

จึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 โดยมาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน และการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ต่ำกว่า 0.05 โดยสามารถเขียนสมการได้ดังนี้

$$\text{Decision} = 0.408 + 0.267 \text{ExcH} + 0.220 \text{LawS} + 0.337 \text{QuaL} + 0.117 \text{PriC} + 0.106 \text{AppR} + 0.054 \text{OriG}$$

5.2 การอภิปรายผลการวิจัย

การอภิปรายผลการวิจัย แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เพื่อศึกษาความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลและกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ซึ่งได้แก่ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์การทำงาน ระยะเวลาการดำเนินงาน ที่แตกต่างกันมีผลต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ สอดคล้องกับการศึกษาของ ลัดดา บัวคลี (2551) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ได้แก่ ตำแหน่งงานและประสบการณ์การทำงาน ที่แตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ที่แตกต่างกัน เนื่องจากการมีตำแหน่งงานและประสบการณ์ในการทำงานที่สูง ทำให้การตัดสินใจในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ต่างกับผู้ที่ไม่มีตำแหน่งและประสบการณ์ที่น้อยกว่า ในการศึกษางานวิจัยของนรุฒม์ อุดมชัยบรรเจิด (2556) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าเคมีอาหารของผู้ประกอบการด้านอาหารในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าระยะเวลาการดำเนินงานของบริษัทที่มีระยะเวลานานมีการนำเข้าสูงกว่าบริษัทที่มีระยะเวลาในการดำเนินการของบริษัทที่มีระยะเวลาน้อย ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทที่มีระยะเวลาในการประกอบกิจการมากจะมีประสบการณ์สูงในการบริหารและสามารถเลือกนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความหลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้าได้มากกว่าบริษัทที่มีระยะเวลาในการดำเนินการน้อย

ส่วนที่ 2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในประเทศและกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยภายในประเทศ ซึ่งได้แก่ มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องคุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ สอดคล้องกับงานวิจัย ในการศึกษาของ ปราณี ศรีสำอางค์ (2551) ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทย พบว่า เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของประเทศไทยยังคงต้องพึ่งพาการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีราคาแพงและบางครั้งยังขาดแคลนหรือส่งมาไม่ทันใช้ เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีปัญหาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้งาน ในการศึกษาของ ชยุต ทิพย์วิจิตร (2551) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยกำหนดมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลที่ใช้ในอุตสาหกรรมของไทย พบว่า ศักยภาพด้านการผลิตและการพัฒนาในประเทศยังมีพัฒนาการที่อาจล่าช้ากว่าประเทศอุตสาหกรรมหลักของโลก ซึ่งทำให้ยังคงต้องพึ่งพาการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ซึ่งก็มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ส่วนที่ 3 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายนอกและกระบวนการ ตัดสินใจ นำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยภายนอกประเทศ ซึ่งได้แก่ ประเทศต้นกำเนิดของสินค้าราคาของผลิตภัณฑ์อัตราแลกเปลี่ยน และการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการ ตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ในการศึกษาสุพัชรี กิจคำ (2550) ศึกษาเรื่องการจัดการความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธุรกิจนำเข้า – ส่งออก กรณีศึกษา : อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย พบว่าผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีผู้นำเข้าส่วนใหญ่สามารถต่อรองราคาได้บางส่วนสำหรับการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยส่วนใหญ่บริษัทมีการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน แบบ Forward Contract นาน ๆ ครั้ง เพื่อลดความผันผวนของของระดับกำไร และเพิ่มความแน่นอนของต้นทุนการผลิต และอุปสรรคในการทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน คือ บริษัทขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง และต้นทุนในการนำเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงมาใช้ก่อนค่อนข้างสูง ในการศึกษา พรทิพย์ มหาภาส (2541) ศึกษาเรื่องอิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าต่อการเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล พบว่า ประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าถือเป็นตัวชี้หรือแสดงที่หนักแน่น (Strong Predictor) ในเบื้องต้นของขบวนการตัดสินใจเลือกซื้อที่มีอิทธิพลต่อความเห็นในด้านคุณภาพ ความน่าเชื่อถือ เนื่องจากเครื่องมือทางการแพทย์เป็นสินค้าที่มีความสำคัญมาก และทุกประเทศจะมีมาตรฐานในการควบคุมดูแลสูง ประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าจึงเป็นความเชื่อเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับภาพจน์ของประเทศที่ผลิตสินค้าก่อนการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์ เพราะผู้ใช้จะต้องมีความเชื่อมั่นในตัวแหล่งสินค้าก่อนที่จะนำมาใช้ในการตรวจหรือรักษาผู้ป่วย

ส่วนที่ 4 เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

จากการศึกษาพบว่า คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์ อัตราแลกเปลี่ยน และการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ วิชัย เขาวนังสงวน (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์กับเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำ: กรณีศึกษา

โรงพยาบาลของรัฐบาล 17 จังหวัด ทางภาคเหนือของประเทศไทย วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาทางด้านอุปสงค์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำ โดยในการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจหลักในการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ คือ ผู้บริหารระดับสูงในองค์กร โดยหลักเกณฑ์ที่สำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของหน่วยงาน คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ และหลักเกณฑ์อื่น ๆ ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ คือ ราคาผลิตภัณฑ์ การบริการหลังการขาย ระยะเวลาให้เครดิต และการให้ส่วนลด

5.3 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.3.1 ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับคุณภาพของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เนื่องจากคุณภาพของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้า ควรเลือกใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงในการผลิต และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล เพื่อให้เห็นถึงคุณภาพของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ดี

5.3.2 ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับประเทศกำเนิดของสินค้าและมีการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เนื่องจากปัจจัยดังกล่าวมีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้า ดังนั้นผู้ประกอบการควรเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ จากประเทศที่เป็นที่มีชื่อเสียง และมีการรับรองมาตรฐานการผลิตในระดับสากล เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นและมูลค่าให้กับตัวสินค้า

5.3.3 ผู้ประกอบการควรเลือกผู้ผลิตสินค้าที่มีการผลิตสินค้าที่มีลักษณะสินค้าใกล้เคียงกัน เพื่อเปรียบเทียบราคา ทำให้เกิดการแข่งขันของผู้ผลิตจะทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี และช่วยลดต้นทุนในการนำเข้าสินค้า เพราะจากการวิจัยพบว่าราคาของสินค้ามีความสัมพันธ์ต่อการนำเข้า

5.3.4 ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของระดับกำไร และความผันผวนของต้นทุนสินค้าผู้ประกอบการควรมีนโยบายเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในการใช้เครื่องมือทางการเงินเข้ามาช่วยจัดการเพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบในการนำเข้า

5.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอนาคต

5.4.1 ควรศึกษาโดยใช้วิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อเก็บข้อมูลการวิจัยด้วยการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เกี่ยวกับปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าออกเหนือการวิจัยในครั้งนี้

5.4.2 ควรศึกษาปัจจัยทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

5.4.3 ควรทำการศึกษาสภาพและปัญหาในด้านของผู้ใช้ และพฤติกรรมการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ใช้ เพื่อนำมาประกอบการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด และการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์อย่างมีประสิทธิภาพ



บรรณานุกรม

- กนกพร ชัยประสิทธิ์. (2559). ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ. วารสารวิชาการการตลาดและ
การจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, 3(2), 1-12.
- กระทรวงสาธารณสุข. (2551) พระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ.2551. ราชกิจจานุเบกษา 125
(5 มีนาคม 2551), หน้า 25-26.
- กองควบคุมเครื่องมือแพทย์. กระทรวงสาธารณสุข. (2555). **หน้าที่ของผู้ประกอบการด้านเครื่องมือ
แพทย์ ตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ.2551.** กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุม
สหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.
- กองควบคุมเครื่องมือแพทย์. กระทรวงสาธารณสุข. (2558). **หลักเกณฑ์การจัดประเภทเครื่องมือ
แพทย์ตามความเสี่ยง.** กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่ง
ประเทศไทย.
- ฉัตยาพร เสมอใจ. (2550). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพมหานคร: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ชยุต ทิพย์วิจิน. (2541). **ปัจจัยกำหนดมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลที่ใช้ในอุตสาหกรรมของไทย.**
(วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2551). **เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย (พิมพ์ครั้งที่ 7).** กรุงเทพมหานคร: เทพเนรมิต.
- นรุตม์ อุดมชัยบรรเจิด. (2556). **ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมืออาหารของผู้ประกอบการด้านอาหารใน
เขตกรุงเทพมหานคร.** (การค้นคว้าอิสระปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี
ราชมงคลธัญบุรี).
- ปราณี ศรีสำออง. (2551). **การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ของ
ประเทศไทย.** (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- พรทิพย์ มหาภาส. (2541). **อิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าต่อการเลือกซื้อเครื่องมือแพทย์
ของโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล.** (วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต).
- รจน์ ไชยสิทธิ์และคณะ. (2541). **ผลกระทบที่มีต่อผู้ประกอบการหลังบังคับใช้พระราชบัญญัติ
เครื่องมือแพทย์ พ.ศ.2531.** (ภาคินิพนธ์การจัดการภาครัฐและเอกชน, สถาบันบัณฑิต
พัฒนบริหารศาสตร์).

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ลัดดา บัวคลี่. (2551). ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช).
- ลลดาศิริ ปรีชาชัย. (2552). การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ ของบุคลากรโรงพยาบาลในเขตจังหวัดอีสานตอนล่าง. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์).
- วิชัย เชาว์สงวน. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์กับเครื่องให้สารละลายทางหลอดเลือดดำ: กรณีศึกษาโรงพยาบาลของรัฐบาล 17 จังหวัดทางภาคเหนือของประเทศไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- วินัส ฤชัย. (2546). การวิเคราะห์อุปสงค์ในการส่งถั่วเหลืองออกของประเทศไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์).
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคน. (2549). เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคน. (2558). เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น เศรษฐศาสตร์สำหรับบุคคลทั่วไป (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2541). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร: ชีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2546). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร: เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.
- สถาบันพลาสติก. (2559). ภาพรวมอุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ ปี 2559. โครงการศึกษาโอกาสทางธุรกิจและการเพิ่ม Value Creation สำหรับอุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์และสุขภาพ, 2559 (1). 1-27
- เสวตร พึ่งนิม. (2550). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าทองแดงในประเทศไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- สาธิต เกรแก้ว. (2541). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินของประเทศไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).

บรรณานุกรม (ต่อ)

- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2559). **ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพรวมของไทย**. สืบค้นจาก <http://www.nesdb.go.th/main.php?filename=index>
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2560). **สถิติมูลค่าการนำเข้าจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์**. สืบค้นจาก <http://www.oie.go.th/academic/index>
- สุกัญญา ตันธนวัฒน์ และคณะ. (2552). **เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น**. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- สุชาดา ไชยศรีสุทธิ. (2552). **อิทธิพลของประเทศแหล่งกำเนิดที่มีต่อความตั้งใจซื้อสินค้าเกี่ยวพันสูงของผู้บริโภคชาวไทย**. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยขอนแก่น).
- สุพัชรี กิจคำ. (2550). **การจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธุรกิจนำเข้า-ส่งออก กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย**. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- Baldwin, R. (1971). Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade. **American Economic Review**, 126-46.
- Bilkey, W. J. & Nes, E. (1982). Country of origin effects on product evaluation. **Journal of International Business Studies**, 13(1), 89-99.
- Elliott, G. R. & Cameron, R. C. (1994). Consumer perception of product quality and the country-of-origin effect. **Journal of marketing**, 2(2), 49-62.
- Kotler, P. (2003). **Marketing Management** (11th ed). Upper Saddle River, N.J. : Pearson Prentice Hall.
- Han, C. M. & Terpstra, V. (1998). Country of origin effects for uni-national and bi-national products. **Journal of International Business Studies**, 19(2), 235-255.
- Johansson, J. K. & Thorelli, H. B. (1985). International product positioning. **Journal of International Business Studies**, 16(3), 57-75.
- Ozomer, A. & Cavusgi, S. (1991). Country-of-origin effects on product evaluations. **A sequel to Bilkey and Nes review Gilly AMA Educators Proceeding**, 2, 269-277.
- Porter, M. E. (1990). **The Competitive Advantage of Nations**. New York: Free Press

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Porter, M. E. (1998). **Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitions: with a new introduction**. New York: Free Press.
- Ricardo, D. (1817). **On The Principles of Political Economy and Taxation**. (McMaster University, Canada).
- Roth, M. S. & Romeo, J. B. (1992). Matching product and country image perception: a framework for managing country-of-origin effects. **Journal of International Business Studies**, 23(3), 477-497.
- Saunders, M. K., Thornhill, A., & Lewis, P. (2009). **Research Methods for Business Students**. New Jersey: Prentice Hall.
- Smith, A. (1976). **The Wealth of Nations edited** by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. 2a.
- Smith, A. (1980). **The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith**, 3, 49. edited by W. P. D. Wightman and J. C. Bryce, Oxford: Clarendon Press.
- Toyne, B. & Walters, P.G. (1993). **Global Marketing Management: A strategic perspective**. Boston: Allyn and Bacon.
- Zikmund, W. G. (2003). **Business Research Methods**. California: Thomson South- Western.





แบบสอบถามการวิจัย

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้วิจัยขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ ซึ่งผู้วิจัยจะนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิทยานิพนธ์หลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี และจะนำข้อมูลไปวิเคราะห์เพื่อประมวลผล และนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น โดยข้อมูลที่ท่านตอบผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับ จึงขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อ

คำชี้แจง : โปรดอ่านคำถามในแต่ละข้อ แล้วพิจารณาเลือกคำตอบที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างในแต่ละข้อเพียงคำตอบเดียว

น.ส. อนัญญา จำปาทอง

นักศึกษาระดับปริญญาโท ภาควิชาธุรกิจระหว่างประเทศ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องหน้าตัวเลือกที่เป็นข้อมูลเกี่ยวกับของท่าน

1. ตำแหน่งงานในปัจจุบันของท่าน

1. กรรมการผู้จัดการ 2. ผู้บริหารระดับสูง

3. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ หรือนำเข้า 4. ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์

2. ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของท่าน

1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี 2. 6 - 10 ปี

3. ตั้งแต่ 11 ปี ขึ้นไป

3. สถานประกอบการของท่านดำเนินงานมาแล้วเป็นระยะเวลาเท่าใด

1. น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี 2. 6 - 10 ปี

3. 11 - 20 ปี 4. ตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป

4. สถานประกอบการของท่านมีทุนจดทะเบียนเท่าใด

1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท 2. 11 – 20 ล้านบาท

3. 21 – 30 ล้านบาท 4. ตั้งแต่ 30 ล้านบาท ขึ้นไป

5. ยอดขายของบริษัทโดยเฉลี่ยต่อปี

1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท 2. 21 – 40 ล้านบาท

3. 41 – 60 ล้านบาท 4. 61 – 80 ล้านบาท

5. 81 – 100 ล้านบาท 6. ตั้งแต่ 101 ล้านบาท ขึ้นไป

ตอนที่ 2 ปัจจัยภายในประเทศที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความคิดเห็น

ข้อความ	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
มาตรการด้านกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง					
1.สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาแจ้งหลักเกณฑ์และขั้นตอนการขออนุญาตนำเข้าได้อย่างชัดเจน					
2.การใช้ระบบ NSW (National Single Window) ช่วยอำนวยความสะดวกในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์					
3.กรมศุลกากรได้จำแนกประเภทพิกัดอัตราศุลกากรเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไว้อย่างชัดเจน					
4.อัตราอากรในการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่กรมศุลกากรกำหนดมีความเหมาะสม					
คุณภาพเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ					
5.ผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย					
6.ผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศใช้เทคโนโลยีการผลิตที่คุณภาพสูง					
7.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมีการผลิตที่เป็นที่ยอมรับในสากล					

ข้อความ	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
ปริมาณการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศ					
8.ปัจจุบันการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีเพิ่มมากขึ้น					
9.ปริมาณเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ผลิตในประเทศมีความเพียงพอกับความต้องการในประเทศ					
10.ความสามารถในการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมีศักยภาพสูงขึ้น					
ความหลากหลายของเครื่องมือใช้ทางการแพทย์ในประเทศ					
11.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศตรงกับความต้องการใช้งาน					
12.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำหน่ายในประเทศมีลักษณะตามที่บริษัทต้องการ					
13.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศสามารถหาซื้อได้ง่าย					

ตอนที่ 3 ปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความคิดเห็น

ข้อความ	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
ประเทศต้นกำเนิดของสินค้า					
14.การนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องพิจารณาจากประเทศต้นกำเนิดของสินค้า					
15.ความน่าเชื่อถือของสินค้าขึ้นอยู่กับประเทศผู้ผลิตสินค้า					
16.การนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จะต้องคำนึงถึงระยะเวลาและวิธีการนำเข้าจากแต่ละประเทศ					
ราคาของผลิตภัณฑ์					
17.การแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตแต่ละประเทศทำให้มีทางเลือกในการนำเข้ามากขึ้น					
18.ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
19.ผู้ผลิตแต่ละประเทศมีการนำเสนอราคาที่เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ					

ข้อความ	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
อัตราแลกเปลี่ยน					
20.บริษัทควรมีการตรวจสอบอัตราแลกเปลี่ยนก่อนทำการสั่งซื้อสินค้า					
21.การนำเข้าสินค้าจากแต่ละประเทศจะต้องพิจารณาถึงสกุลเงินของประเทศนั้นๆ					
22.การผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อจำนวนเงินที่ต้องซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง					
23.การทำสัญญาซื้อ/ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) ช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน					
การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย					
24.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการยอมรับมาตรฐานดีจากคนทั่วโลก					
25.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีมาตรฐานรองรับในการผลิต					
26.เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการรับรองมาตรฐานสากล เช่น ISO, CE					

ตอนที่ 4 การตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องระดับความคิดเห็น

ข้อความ	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
ด้านการตระหนักถึงปัญหา					
27.บริษัทมีการกำหนดคุณสมบัติ (Specification) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ตรงกับความต้องการของตลาด					
28.บริษัทมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์					
29.บริษัทมีการติดตามข่าวสารความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเพื่อการเลือกสินค้าใหม่ๆในการนำเข้า					
30.บริษัทมีการพิจารณาระยะเวลาการส่งสินค้าให้ตรงเวลาจากผู้ผลิต					
31.บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้คุณภาพตามที่กำหนด					

ข้อคำถาม	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด 5	เห็นด้วยมาก 4	เห็นด้วยปานกลาง 3	เห็นด้วยน้อย 2	เห็นด้วยน้อยที่สุด 1
ด้านการค้นหาข้อมูล					
32.บริษัทค้นหาข้อมูลเทคโนโลยีใหม่ๆเกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์เพื่อนำเสนอต่อตลาด					
33.บริษัทค้นหาข้อมูลจากหลายๆประเทศเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ					
34.บริษัทค้นหาข้อมูลผู้ผลิตสินค้าที่ผลิตตรงตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทกำหนด					
35.บริษัทค้นหาข้อมูลด้านราคาจากหลายๆประเทศเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม					
ด้านการประเมินผลทางเลือก					
36.บริษัทมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้ผลิตหลายประเทศ					
37.บริษัทมีการเปรียบเทียบคุณภาพจากผู้ผลิตหลายประเทศ					
38.บริษัทมีการเปรียบเทียบชื่อเสียงจากผู้ผลิตหลายประเทศ					
39.บริษัทมีการเปรียบเทียบวิธีการการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละประเทศ					
40.บริษัทมีการเปรียบเทียบการให้เครดิตจากผู้ผลิต					
41.บริษัทมีการเปรียบเทียบการบริการหลังการขายจากผู้ผลิต					

ข้อคำถาม	ระดับความเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
การตัดสินใจซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์					
42.บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด					
43.บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูง					
44.บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือแพทย์ที่มีราคาที่เหมาะสม					
45.บริษัทมีการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยคำนึงถึงการบริการหลังการขายจากผู้ผลิตแต่ละราย					
46.บริษัทเชื่อว่าการตัดสินใจนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง					





ที่ ศธ ๐๕๓/๘.๐๖ /๒๗๒๕

คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง
จังหวัดปทุมธานี ๑๒๑๑๐

พฤษภาคม ๒๕๖๐

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน ผู้อำนวยการกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

ด้วย นางสาวอนัญญา จำปาทอง นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี มีความประสงค์ขอความอนุเคราะห์
ข้อมูล ๑. รายชื่อสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ทั้งหมดจนถึง ปี ๒๕๕๙ ๒. สถิติผู้ประกอบการผลิต
เครื่องมือแพทย์และสถิติสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ ๓. สถิติจำนวนใบอนุญาตเครื่องมือแพทย์
จำแนกตามกลุ่มเครื่องมือแพทย์ เพื่อนำไปเป็นข้อมูลประกอบการศึกษา ราชวิชา ๐๕-๐๐๐-๓/๐๕ วิทยานิพนธ์
เรื่อง "ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขต
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล"

ในกรณี นักศึกษามีความประสงค์ใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลจากท่านเพื่อประกอบการทำ
วิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว เพื่อประโยชน์สูงสุดทางการศึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

สุภาวดี กุศลพิมุข

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาวดี กุศลพิมุข)

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

สำนักงานโครงการปริญญาโท

โทร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๘๒๑

โทรสาร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๘๓๖

ผู้ประสานงาน นางสาวอนัญญา จำปาทอง

โทร. ๐๘ ๖๒๑๗ ๒๕๒๒

ภาคผนวก ก

หนังสือขอความร่วมมือในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือการวิจัย





ที่ ศธ ๐๕๗/๔.๐๖ / ๓๑๓๗๗

คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง
จังหวัดปทุมธานี ๑๒๑๑๐

๑๖ พฤษภาคม ๒๕๖๐

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กนกพร ชัยประสิทธิ์

ด้วย นางสาวอนัญญา จำปาทอง นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล" โดยมี ดร.ธุมารสี ศรีบุญสืบ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการนี้ นักศึกษามีความประสงค์ใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว เพื่อประโยชน์สูงสุดทางการศึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ด้วย จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

ศุภิเทพ ภูมิตถุธร

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาพร ภูมิตถุธร)

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

สำนักงานโครงการปริญญาโท

โทร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๔๒๑

โทรสาร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๔๓๖

ผู้ประสานงาน นางสาวอนัญญา จำปาทอง

โทร. ๐๔๖๒๑๑๗ ๒๐๓๒

ที่ ศธ ๐๕๓๔.๐๖ / ๓๖๓๘



คณะกรรมการธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง
จังหวัดปทุมธานี ๑๒๑๑๐

๑๖ พฤษภาคม ๒๕๖๐

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน ดร.ฉาอวี อนุภมธวัช-ศิริก

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. แบบฟอร์มการตรวจ จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวอนัญญา จำปาทอง นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง
“ปัจจัยที่มีผลต่อการนำเข้าเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร
และปริมณฑล” โดยมี ดร.อุมาวสี ศรีบุญเชื้อ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการนี้ นักศึกษามีความประสงค์ใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบ
แบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว เพื่อประโยชน์สูงสุดทางการศึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ด้วย จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

สุจิตนา กุศลบุตร

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุตาพร ฤกษ์ลบุตร)

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

สำนักงานโครงการปริญญาโท

โทร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๘๒๑

โทรสาร. ๐ ๒๕๕๙ ๕๘๓๖

ผู้ประสานงาน นางสาวอนัญญา จำปาทอง

โทร. ๐๘๖๒๑๗ ๒๓๒๒

ภาคผนวก ง
ผลการวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องของผู้เชี่ยวชาญ



ผลการวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องของผู้เชี่ยวชาญ

ข้อที่	คะแนนผู้เชี่ยวชาญ			ผลรวมของคะแนน ΣR	IOC = $\frac{\Sigma R}{N}$	ผลการพิจารณา
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
1	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
2	1	1	0	2	0.67	ใช้ได้
3	1	1	1	3	1	ใช้ได้
4	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
5	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
6	1	1	1	3	1	ใช้ได้
7	1	1	0	2	0.67	ใช้ได้
8	1	-1	0	2	0.67	ใช้ได้
9	1	1	1	3	1	ใช้ได้
10	1	1	1	3	1	ใช้ได้
11	1	-1	1	2	0.67	ใช้ได้
12	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
13	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
14	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
15	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
16	1	1	1	3	1	ใช้ได้
17	1	1	1	3	1	ใช้ได้
18	1	1	1	3	1	ใช้ได้
19	1	1	1	3	1	ใช้ได้
20	1	1	1	3	1	ใช้ได้
21	1	1	1	3	1	ใช้ได้
22	1	1	1	3	1	ใช้ได้
23	1	1	1	3	1	ใช้ได้
24	1	1	1	3	1	ใช้ได้

ผลการวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องของผู้เชี่ยวชาญ (ต่อ)

ข้อที่	คะแนนผู้เชี่ยวชาญ			ผลรวมของคะแนน ΣR	$IOC = \frac{\Sigma R}{N}$	ผลการพิจารณา
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
25	1	1	1	3	1	ใช้ได้
26	1	1	1	3	1	ใช้ได้
27	1	1	1	3	1	ใช้ได้
28	0	1	1	3	1	ใช้ได้
29	1	1	1	3	1	ใช้ได้
30	0	1	0	2	0.67	ใช้ได้
31	1	1	1	3	1	ใช้ได้
32	1	1	1	3	1	ใช้ได้
33	1	1	1	3	1	ใช้ได้
34	1	1	1	3	1	ใช้ได้
35	1	1	1	3	1	ใช้ได้
36	1	1	1	3	1	ใช้ได้
37	1	1	1	3	1	ใช้ได้
38	1	1	1	3	1	ใช้ได้
39	1	1	1	3	1	ใช้ได้
40	1	1	1	3	1	ใช้ได้

หมายเหตุ ค่า IOC ที่รับได้ต้องมีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป

ภาคผนวก จ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์



ค่าความเชื่อมั่น Cronbach's Alpha

Number of case = 35

Number of Items = 46

Alpha = 0.922

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.922	46

Position

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	กรรมการผู้จัดการ	97	27.7	27.7	27.7
	ผู้บริหารระดับสูง	88	25.1	25.1	52.9
	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	149	42.6	42.6	95.4
	ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	16	4.6	4.6	100.0
	Total	350	100.0	100.0	

Experience

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	22	6.3	6.3	6.3
	6-10 ปี	151	43.1	43.1	49.4
	ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	177	50.6	50.6	100.0
	Total	350	100.0	100.0	

Period

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6-10 ปี	10	2.9	2.9	2.9
	11-20 ปี	169	48.3	48.3	51.1
	ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	171	48.9	48.9	100.0
	Total	350	100.0	100.0	

Capital

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	117	33.4	33.4	33.4
	11-20 ล้านบาท	70	20.0	20.0	53.4
	21-30 ล้านบาท	88	25.1	25.1	78.6
	ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	75	21.4	21.4	100.0
	Total	350	100.0	100.0	

Sale

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	52	14.9	14.9	14.9
	21-40 ล้านบาท	26	7.4	7.4	22.3
	41-60 ล้านบาท	48	13.7	13.7	36.0
	61-80 ล้านบาท	14	4.0	4.0	40.0
	81-100 ล้านบาท	20	5.7	5.7	45.7
	ตั้งแต่ 101 ล้านบาทขึ้นไป	190	54.3	54.3	100.0
	Total	350	100.0	100.0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Laws1	350	4.00	5.00	4.5714	.49558
Laws2	350	2.00	4.00	3.0143	.60780
Laws3	350	2.00	4.00	3.0000	.42823
Laws4	350	2.00	4.00	2.9714	.29179
Law	350	2.75	4.00	3.3893	.23727
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Quality1	350	2.00	4.00	3.0114	.40041
Quality2	350	2.00	4.00	2.9486	.39725
Quality3	350	2.00	4.00	2.9743	.39614
Quality	350	2.33	3.67	2.9781	.23092
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Quantity1	350	3.00	5.00	3.7400	.67992
Quantity2	350	3.00	5.00	3.5857	.61250
Quantity3	350	3.00	5.00	3.6543	.59407
Quantity	350	3.00	5.00	3.6600	.37379
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Diversity1	350	2.00	4.00	3.0714	.34365
Diversity2	350	2.00	4.00	3.0943	.31161
Diversity3	350	2.00	4.00	3.0629	.34945
Diversity	350	2.67	4.00	3.0762	.19194
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Origin1	350	2.00	5.00	4.2486	.48877
Origin2	350	4.00	5.00	4.2914	.45507
Origin3	350	4.00	5.00	4.2571	.43768
Origin	350	3.33	5.00	4.2657	.28693
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Price1	350	3.00	5.00	4.1800	.45941
Price2	350	2.00	5.00	4.1200	.53785
Price3	350	2.00	5.00	4.0829	.55266
Price	350	3.00	5.00	4.1276	.35983
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Exchange1	350	2.00	5.00	4.1200	.55360
Exchange2	350	2.00	5.00	4.0771	.62635
Exchange3	350	2.00	5.00	4.1343	.59291
Exchange4	350	2.00	5.00	4.0657	.57525
Exchange	350	2.50	5.00	4.0993	.42567
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Problem1	350	3.00	5.00	4.4200	.54919
Problem2	350	3.00	5.00	4.4200	.57468
Problem3	350	4.00	5.00	4.4743	.50005
Problem4	350	3.00	5.00	4.4286	.54514
Problem5	350	3.00	5.00	4.4571	.52134
Problem	350	3.60	5.00	4.4400	.31176
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Search1	350	3.00	5.00	4.4429	.52545
Search2	350	3.00	5.00	4.4286	.54514
Search3	350	3.00	5.00	4.4429	.56233
Search4	350	3.00	5.00	4.4000	.59607
Search	350	3.00	5.00	4.4286	.37504
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Evaluate1	350	2.00	5.00	4.3229	.66968
Evaluate2	350	2.00	5.00	4.4486	.66119
Evaluate3	350	2.00	5.00	4.3943	.62330
Evaluate4	350	1.00	5.00	4.2086	.85273
Evaluate5	350	1.00	5.00	4.2514	.80449
Evaluate6	350	2.00	5.00	4.3657	.65818
Evaluate	350	1.83	5.00	4.3319	.51490
Valid N (listwise)	350				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Decision1	350	3.00	5.00	4.4486	.54213
Decision2	350	3.00	5.00	4.4543	.54265
Decision3	350	3.00	5.00	4.4971	.54980
Decision4	350	2.00	5.00	4.3743	.62418
Decision5	350	3.00	5.00	4.4257	.54476
Decision	350	2.80	5.00	4.4400	.37148
Valid N (listwise)	350				

ANOVA

Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.958	3	.986	11.390	.000
Within Groups	29.954	346	.087		
Total	32.913	349			

Multiple Comparisons

Total

LSD

(I) Position	(J) Position	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
กรรมการผู้จัดการ	ผู้บริหารระดับสูง	-.075	.043	.085	-0.160	0.010
	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	-.004	.038	.911	-0.080	0.071
	ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	.393*	.079	.000	0.236	0.549
ผู้บริหารระดับสูง	กรรมการผู้จัดการ	.075	.043	.085	-0.010	0.160
	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	.070	.040	.076	-0.007	0.148
	ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	.467*	.080	.000	0.310	0.625
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	กรรมการผู้จัดการ	.004	.038	.911	-0.071	0.080
	ผู้บริหารระดับสูง	-.070	.040	.076	-0.148	0.007
	ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	.397*	.077	.000	0.245	0.549
ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	กรรมการผู้จัดการ	-.393*	.079	.000	-0.549	-0.236
	ผู้บริหารระดับสูง	-.467*	.080	.000	-0.625	-0.310
	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือนำเข้า	-.397*	.077	.000	-0.549	-0.245

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

ANOVA

Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.268	2	1.134	12.839	.000
Within Groups	30.645	347	.088		
Total	32.913	349			

Multiple Comparisons

Total

LSD

(I) Experience	(J) Experience	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	6-10 ปี	-.341*	.068	.000	-0.475	-0.208
	ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	-.279*	.067	.000	-0.411	-0.147
6-10 ปี	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	.341*	.068	.000	0.208	0.475
	ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	.063	.033	.058	-0.002	0.127
ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	.279*	.067	.000	0.147	0.411
	6-10 ปี	-.063	.033	.058	-0.127	0.002

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

ANOVA

Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.019	2	.510	5.544	.004
Within Groups	31.894	347	.092		
Total	32.913	349			

Multiple Comparisons

Total

LSD

(I) Period	(J) Period	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
6-10 ปี	11-20 ปี	-.328*	.099	.001	-0.522	-0.134
	ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	-.316*	.099	.001	-0.510	-0.122
11-20 ปี	6-10 ปี	.328*	.099	.001	0.134	0.522
	ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	.012	.033	.707	-0.052	0.077
ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	6-10 ปี	.316*	.099	.001	0.122	0.510
	11-20 ปี	-.012	.033	.707	-0.077	0.052

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

ANOVA

Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.720	3	.240	2.579	.054
Within Groups	32.193	346	.093		
Total	32.913	349			

Multiple Comparisons

Total

LSD

(I) Capital	(J) Capital	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	11-20 ล้านบาท	-.057	.046	.219	-0.147	0.034
	21-30 ล้านบาท	-.091*	.043	.035	-0.176	-0.006
	ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	.026	.045	.560	-0.062	0.115
11-20 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	.057	.046	.219	-0.034	0.147
	21-30 ล้านบาท	-.034	.049	.485	-0.130	0.062
	ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	.083	.051	.102	-0.017	0.183
21-30 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	.091*	.043	.035	0.006	0.176
	11-20 ล้านบาท	.034	.049	.485	-0.062	0.130
	ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	.117*	.048	.015	0.023	0.212
ตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	-.026	.045	.560	-0.115	0.062
	11-20 ล้านบาท	-.083	.051	.102	-0.183	0.017
	21-30 ล้านบาท	-.117*	.048	.015	-0.212	-0.023

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

ANOVA

Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.875	5	.175	1.878	.097
Within Groups	32.038	344	.093		
Total	32.913	349			

Multiple Comparisons

Total

LSD

(I) Sale	(J) Sale	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	21-40 ล้านบาท	-.079	.073	.281	-0.223	0.065
	41-60 ล้านบาท	.039	.061	.520	-0.081	0.159
	61-80 ล้านบาท	-.207*	.092	.025	-0.388	-0.026
	81-100 ล้านบาท	-.055	.080	.498	-0.212	0.103
	ตั้งแต่ 101 ล้านบาทขึ้นไป	.005	.048	.911	-0.089	0.099
21-40 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	.079	.073	.281	-0.065	0.223
	41-60 ล้านบาท	.118	.074	.112	-0.028	0.265
	61-80 ล้านบาท	-.128	.101	.206	-0.327	0.071
	81-100 ล้านบาท	.025	.091	.786	-0.154	0.203
	ตั้งแต่ 101 ล้านบาทขึ้นไป	-.084	.064	.186	-0.041	0.210
41-60 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	-.039	.061	.520	-0.159	0.081
	21-40 ล้านบาท	-.118	.074	.112	-0.265	0.028
	61-80 ล้านบาท	-.247*	.093	.008	-0.429	-0.064
	81-100 ล้านบาท	-.094	.081	.249	-0.254	0.066
	ตั้งแต่ 101 ล้านบาทขึ้นไป	-.034	.049	.491	-0.131	0.063
61-80 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	.207*	.092	.025	0.026	0.388
	21-40 ล้านบาท	.128	.101	.206	-0.071	0.327
	41-60 ล้านบาท	.247*	.093	.008	0.064	0.429
	81-100 ล้านบาท	.153	.106	.152	-0.056	0.362
	ตั้งแต่ 101 ล้านบาทขึ้นไป	.213*	.085	.012	0.046	0.379
81-100 ล้านบาท	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท	.055	.080	.498	-0.103	0.212
	21-40 ล้านบาท	-.025	.091	.786	-0.203	0.154

	41-60 สั้นบาท	.094	.081	.249	-0.066	0.254
	61-80 สั้นบาท	-.153	.106	.152	-0.362	0.056
	ตั้งแต่ 101 สั้นบาทขึ้นไป	.060	.072	.405	-0.081	0.201
ตั้งแต่ 101 สั้นบาทขึ้นไป	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 สั้นบาท	-.005	.048	.911	-0.099	0.089
	21-40 สั้นบาท	-.084	.064	.186	-0.210	0.041
	41-60 สั้นบาท	.034	.049	.491	-0.063	0.131
	61-80 สั้นบาท	-.213*	.085	.012	-0.379	-0.046
	81-100 สั้นบาท	-.060	.072	.405	-0.201	0.081

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.



Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Law		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.824 ^a	.679	.678	.17421	.679	736.467	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Law

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22.351	1	22.351	736.467	.000 ^a
	Residual	10.561	348	.030		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Law

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.795	.134		5.955	.000
	Law	1.067	.039	.824	27.138	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Quality		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.816 ^a	.665	.664	.17798	.665	691.047	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Quality

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21.889	1	21.889	691.047	.000 ^a
	Residual	11.023	348	.032		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Quality

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.180	.123		9.577	.000
	Quality	1.085	.041	.816	26.288	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Quantity		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.809 ^a	.654	.653	.18083	.654	658.562	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Quantity

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21.534	1	21.534	658.562	.000 ^a
	Residual	11.379	348	.033		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Quantity

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.978	.095		20.762	.000
	Quantity	.665	.026	.809	25.662	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Diversity		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.631 ^a	.398	.396	.23870	.398	229.651	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Diversity

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	13.085	1	13.085	229.651	.000 ^a
	Residual	19.828	348	.057		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Diversity

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.307	.205		6.369	.000
	Diversity	1.009	.067	.631	15.154	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Origin		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.567 ^a	.321	.319	.25339	.321	164.589	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Origin

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10.568	1	10.568	164.589	.000 ^a
	Residual	22.345	348	.064		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Origin

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.823	.202		9.021	.000
	Origin	.606	.047	.567	12.829	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Price		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.730 ^a	.533	.532	.21006	.533	397.922	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Price

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17.558	1	17.558	397.922	.000 ^a
	Residual	15.355	348	.044		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Price

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.837	.129		14.191	.000
	Price	.623	.031	.730	19.948	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Exchange		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.852 ^a	.726	.726	.16086	.726	923.947	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Exchange

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.908	1	23.908	923.947	.000 ^a
	Residual	9.005	348	.026		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Exchange

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.890	.083		22.666	.000
	Exchange	.615	.020	.852	30.396	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Approval		Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= .050, Probability-of-F- to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.692 ^a	.478	.477	.22213	.478	319.038	1	348	.000

a. Predictors: (Constant), Approval

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	15.742	1	15.742	319.038	.000 ^a
	Residual	17.171	348	.049		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Approval

b. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
		1	(Constant)	1.506		
	Approval	.688	.039	.692	17.862	.000

a. Dependent Variable: Total

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Exchange		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
2	Law		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
3	Quality		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
4	Price		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
5	Approval		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).
6	Origin		. Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Total

Model Summary^g

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.852 ^a	0.726	0.726	.161	
2	0.905 ^b	0.820	0.819	.131	
3	0.920 ^c	0.847	0.845	.121	
4	0.925 ^d	0.856	0.854	.117	
5	0.929 ^e	0.862	0.860	.115	
6	.930 ^f	.864	.862	.11424	1.925

a. Predictors: (Constant), Exchange

b. Predictors: (Constant), Exchange, Law

c. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality

d. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price

e. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval

f. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval, Origin

g. Dependent Variable: Total

ANOVA^g

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.908	1	23.908	923.947	.000 ^a
	Residual	9.005	348	.026		
	Total	32.913	349			
2	Regression	26.975	2	13.488	788.258	.000 ^b
	Residual	5.937	347	.017		
	Total	32.913	349			
3	Regression	27.870	3	9.290	637.387	.000 ^c
	Residual	5.043	346	.015		
	Total	32.913	349			
4	Regression	28.178	4	7.044	513.292	.000 ^d
	Residual	4.735	345	.014		
	Total	32.913	349			
5	Regression	28.380	5	5.676	430.792	.000 ^e
	Residual	4.532	344	.013		
	Total	32.913	349			
6	Regression	28.436	6	4.739	363.116	.000 ^f
	Residual	4.477	343	.013		
	Total	32.913	349			

a. Predictors: (Constant), Exchange

b. Predictors: (Constant), Exchange, Law

c. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality

d. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price

e. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval

f. Predictors: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval, Origin

g. Dependent Variable: Total

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.890	.083		22.666	.000		
Exchange	.615	.020	.852	30.396	.000	1.000	1.000
2 (Constant)	.897	.100		8.929	.000		
Exchange	.388	.024	.538	16.439	.000	.485	2.060
Law	.567	.042	.438	13.389	.000	.485	2.060
3 (Constant)	.721	.095		7.557	.000		
Exchange	.326	.023	.452	14.053	.000	.429	2.334
Law	.373	.046	.288	8.046	.000	.346	2.891
Quality	.366	.047	.275	7.834	.000	.359	2.789
4 (Constant)	.638	.094		6.776	.000		
Exchange	.288	.024	.400	12.078	.000	.381	2.625
Law	.302	.047	.233	6.377	.000	.312	3.209
Quality	.358	.045	.270	7.898	.000	.358	2.792
Price	.121	.026	.142	4.738	.000	.466	2.147
5 (Constant)	.506	.098		5.152	.000		
Exchange	.271	.024	.376	11.396	.000	.368	2.716
Law	.239	.049	.184	4.859	.000	.278	3.598
Quality	.343	.045	.258	7.679	.000	.355	2.815
Price	.121	.025	.142	4.829	.000	.466	2.147
Approval	.110	.028	.110	3.919	.000	.504	1.986
6 (Constant)	.408	.109		3.758	.000		
Exchange	.267	.024	.370	11.236	.000	.366	2.736
Law	.220	.050	.170	4.414	.000	.268	3.726
Quality	.337	.045	.253	7.570	.000	.354	2.826
Price	.117	.025	.137	4.671	.000	.463	2.161
Approval	.106	.028	.106	3.773	.000	.501	1.997
Origin	.054	.026	.051	2.066	.040	.657	1.523

a. Dependent Variable: Total

Excluded Variables⁹

Model	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics		
					Tolerance	VIF	Minimum Tolerance
1 Law	.438 ^a	13.389	.000	.584	.485	2.060	.485
Quality	.427 ^a	13.227	.000	.579	.503	1.987	.503
Quantity	.405 ^a	11.883	.000	.538	.482	2.076	.482
Diversity	.254 ^a	8.451	.000	.413	.726	1.378	.726
Origin	.190 ^a	6.189	.000	.315	.753	1.328	.753
Price	.287 ^a	8.254	.000	.405	.547	1.828	.547
Approval	.275 ^a	8.534	.000	.416	.630	1.588	.630
2 Quality	.275 ^b	7.834	.000	.388	.359	2.789	.346
Quantity	.180 ^b	3.827	.000	.201	.225	4.443	.225
Diversity	.065 ^b	1.966	.050	.105	.473	2.113	.317
Origin	.081 ^b	2.934	.004	.156	.668	1.497	.431
Price	.150 ^b	4.630	.000	.242	.466	2.144	.414
Approval	.131 ^b	4.174	.000	.219	.508	1.970	.391
3 Quantity	.059 ^c	1.234	.218	.066	.194	5.161	.194
Diversity	-.057 ^c	-1.653	.099	-.089	.374	2.674	.283
Origin	.067 ^c	2.607	.010	.139	.665	1.505	.324
Price	.142 ^c	4.738	.000	.247	.466	2.147	.312
Approval	.111 ^c	3.806	.000	.201	.504	1.986	.305
4 Quantity	.029 ^d	.627	.531	.034	.190	5.259	.190
Diversity	-.039 ^d	-1.147	.252	-.062	.369	2.712	.262
Origin	.058 ^d	2.308	.022	.123	.660	1.514	.297
Approval	.110 ^d	3.919	.000	.207	.504	1.986	.278
5 Quantity	.008 ^e	.168	.867	.009	.187	5.337	.187
Diversity	-.043 ^e	-1.308	.192	-.070	.368	2.715	.239
Origin	.051 ^e	2.066	.040	.111	.657	1.523	.268
6 Quantity	.005 ^f	.110	.913	.006	.187	5.342	.187
Diversity	-.049 ^f	-1.497	.135	-.081	.366	2.735	.235

a. Predictors in the Model: (Constant), Exchange

- b. Predictors in the Model: (Constant), Exchange, Law
- c. Predictors in the Model: (Constant), Exchange, Law, Quality
- d. Predictors in the Model: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price
- e. Predictors in the Model: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval
- f. Predictors in the Model: (Constant), Exchange, Law, Quality, Price, Approval, Origin
- g. Dependent Variable: Total

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions						
				(Constant)	Exchange	Law	Quality	Price	Approval	Origin
1	1	1.995	1.000	.00	.00					
	2	.005	19.340	1.00	1.00					
2	1	2.993	1.000	.00	.00	.00				
	2	.005	23.685	.44	.50	.00				
	3	.002	43.628	.56	.50	1.00				
3	1	3.991	1.000	.00	.00	.00	.00			
	2	.005	27.322	.44	.41	.00	.00			
	3	.002	43.489	.46	.55	.07	.44			
	4	.001	57.876	.10	.03	.93	.56			
4	1	4.988	1.000	.00	.00	.00	.00	.00		
	2	.005	30.353	.45	.32	.00	.00	.01		
	3	.003	41.221	.01	.11	.01	.12	.88		
	4	.002	48.764	.49	.57	.07	.37	.02		
	5	.001	66.435	.06	.00	.92	.51	.08		
5	1	5.986	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	
	2	.006	32.790	.33	.31	.00	.00	.03	.02	
	3	.003	43.750	.02	.09	.00	.04	.79	.13	
	4	.002	52.344	.08	.00	.00	.35	.06	.68	
	5	.002	53.492	.57	.60	.06	.23	.04	.05	
	6	.001	75.351	.01	.00	.93	.39	.09	.13	

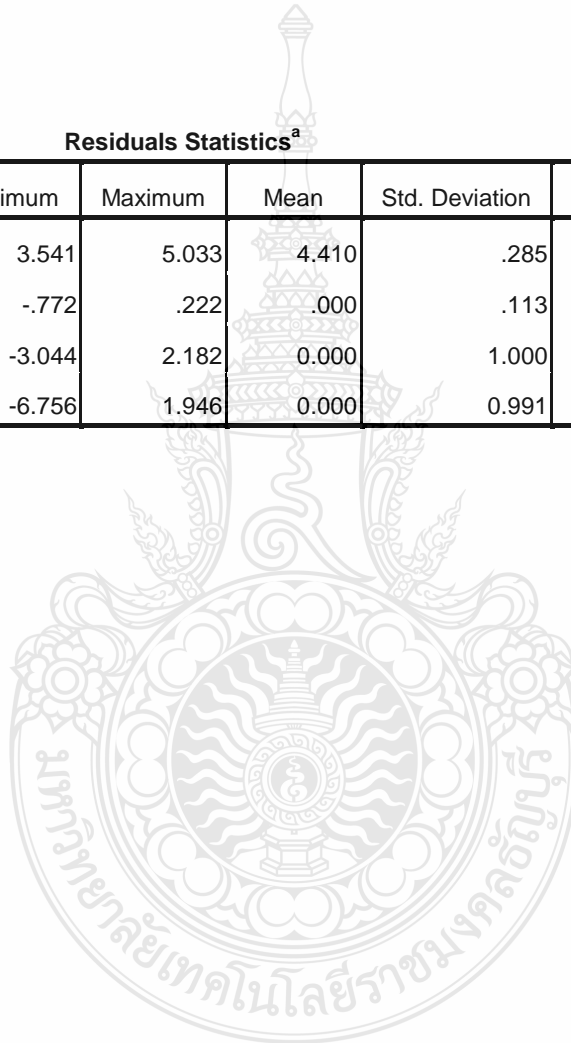
6	1	6.983	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.006	33.902	.18	.28	.00	.00	.04	.00	.06
	3	.003	47.202	.01	.07	.00	.04	.75	.16	.01
	4	.003	52.118	.00	.20	.01	.01	.10	.27	.58
	5	.002	56.896	.00	.13	.03	.58	.01	.33	.02
	6	.002	60.037	.80	.33	.03	.00	.02	.12	.31
	7	.001	82.069	.00	.00	.93	.36	.08	.12	.03

a. Dependent Variable: Total

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3.541	5.033	4.410	.285	350.000
Residual	-.772	.222	.000	.113	350.000
Std. Predicted Value	-3.044	2.182	0.000	1.000	350.000
Std. Residual	-6.756	1.946	0.000	0.991	350.000

a. Dependent Variable: Total



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล	นางสาวอนัญญา จำปาทอง
วัน เดือน ปีเกิด	20 กุมภาพันธ์ 2533
ที่อยู่	2/231 หมู่ 13 ตำบลวัดไทร อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ 60000
การศึกษา	พ.ศ. 2551 - 2554 ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยนเรศวร สาขาการจัดการท่องเที่ยว (หลักสูตรนานาชาติ)
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2557 – ปัจจุบัน แผนกจัดซื้อและประสานงานต่างประเทศ บริษัท ฟิลเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ 1994 จำกัด (มหาชน)
โทรศัพท์	086 – 2172322
E – Mail	ananya.j@hotmail.com

