

ภาคผนวก จ.

ลำดับความเสี่ยง (Risk Level) ตามค่าความถี่ (Frequency) จากสิ่งแวดลอมภายในองค์กร

ลำดับที่	ปัจจัยที่	ปัจจัยเสี่ยงจากสิ่งแวดลอมภายในองค์กร	คะแนน
1	24	มีระยะเวลาที่สินค้าไม่สามารถจำหน่ายได้ (Aging) สูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด	2.70
2	23	มีมูลค่าสินค้าคงคลังสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด (Over Stock)	2.68
3	38	ไม่ทำการตรวจสอบราคาของคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง	2.58
4	17	ผู้ซื้อต้องตัดสินใจภายใต้เวลาที่จำกัด	2.48
5	22	รอบการหมุนเวียนสินค้า (Turnover) สูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด	2.48
6	25	มีมูลค่าสินค้าตกรุ่นล้าสมัยสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด	2.43
7	1	ผู้ซื้อขาดประสบการณ์ในการทำงาน	2.33
8	26	สินค้ามีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) สั้น	2.33
9	2	ผู้ซื้อขาดความสามารถในการเจรจาต่อรอง	2.30
10	11	ผู้ซื้อไม่ได้รับข้อมูลลูกค้าจากสาขา	2.30
11	13	ผู้ซื้อไม่จัดทำแผนการจำหน่ายสินค้าใหม่ให้กับสาขา	2.30
12	18	ผู้ซื้อที่มีจำนวนสินค้าในกลุ่มมากเกินไป	2.30
13	39	ขาดการติดตามการเก็บงบการตลาด	2.28
14	40	ขาดการติดตามการรับคืนสินค้าจากผู้ขาย	2.28
15	9	ผู้ซื้อมีความสัมพันธ์กับผู้ขายเป็นพิเศษ	2.25
16	41	ขาดการติดตามในการทำลดหนี้จากผู้ขาย	2.23
17	12	ผู้ซื้อไม่สามารถจัดทำ Promotion, Event ที่เหมาะสมให้กับสาขาได้	2.18
18	37	ออกไปสั่งซื้อผิดจำนวนและราคา	2.18
19	3	ผู้ซื้อได้รับข้อมูลที่ผิดจากผู้ขาย	2.13

ลำดับที่	ปัจจัยที่	ปัจจัยเสี่ยงจากสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร	คะแนน
20	27	สินค้ามีวันหมดอายุ	2.13
21	42	องค์กรไม่มีระบบส่งเสริมข้อมูลทางด้านลูกค้าและการตลาดให้กับผู้ซื้อ	2.13
22	30	การกำหนดนโยบายการจัดซื้อการขายไม่เหมาะสมกับตลาด	2.10
23	6	ผู้ซื้อไม่สามารถทำสัญญาการค้ากับผู้ขายได้	2.08
24	5	ผู้ซื้อไม่ทำแผนการตลาดการบริหารกลุ่มสินค้าและวิเคราะห์ตลาด	2.05
25	15	ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อทางด้านจำนวนผิดพลาด	2.03
26	21	ผู้ซื้อขาดเกณฑ์ในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาจำหน่าย	1.95
27	29	การปฏิบัติงานของผู้ซื้อไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหาร	1.95
28	14	ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อทางด้านต้นทุนผิดพลาด	1.93
29	16	ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อผิดช่วงเวลา	1.93
30	35	ผู้ซื้อลืมจัดเก็บข้อมูลผู้ขายในการส่งเสริมการตลาด	1.93
31	7	ผู้ซื้อไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายได้	1.90
32	20	ผู้ซื้อขาดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ขายที่จะนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย	1.90
33	10	ผู้ซื้อทุจริตต่อหน้าที่	1.88
34	19	ผู้ซื้อมีปัญหาการคัดผลิตภัณฑ์ออกกับผู้ขาย	1.88
35	28	ผู้บริหารแทรกแซงการทำงานของผู้ซื้อ	1.88
36	4	ผู้ซื้อไม่เข้าใจนโยบายของบริษัท	1.85
37	34	ผู้ซื้อลืมเก็บข้อมูลการปรับต้นทุนซื้อและราคาขาย	1.85
38	8	ผู้ซื้อไม่ปฏิบัติตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพอันดีกับผู้ขาย	1.83
39	31	ผู้ซื้อลืมเก็บใบเสนอราคา	1.78
40	33	ผู้ซื้อลืมเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์ของผู้ขาย	1.78
41	32	ผู้ซื้อลืมเก็บข้อมูลแผนการตลาดของผู้ขาย	1.73
42	36	ผู้ซื้อลืมเพิ่มรายชื่อผู้ขายรายใหม่ในรายชื่อผู้ขาย	1.63