

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงในการจัดซื้อของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยและการศึกษาค้นคว้า ที่เกี่ยวข้อง และเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แล้วนำข้อมูลมาประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สามารถสรุปผลการศึกษาดังรายละเอียดต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและสถานประกอบการ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 40-49 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์ทำงาน 6-10 ปี

นอกจากนี้ธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัดและไม่มีสาขา มีทุนจดทะเบียนอยู่ที่ 1,000,001-5,000,000 บาท ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่าง 6-10 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ 5,000,001-15,000,000 บาท และมีจำนวนพนักงาน/ลูกจ้างประมาณไม่เกิน 20 คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจในการบริหารความเสี่ยง

จากการศึกษาพบว่ากิจการมีความรู้ความเข้าใจและเห็นด้วยในการบริหารความเสี่ยง โดยเห็นว่าควรมีการบริหารความเสี่ยงภายใต้สภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และเห็นด้วยว่าการที่สินค้ามีคุณภาพไม่เหมาะสมกับการใช้งานนั้นถือเป็นความเสี่ยงที่เป็นอันตราย ราคาวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้นและการที่กิจการไม่มีขั้นตอนในการตรวจรับของถือเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากความไม่แน่นอน นอกจากนี้การที่กิจการขาดความรู้ในเรื่องคุณภาพหรือคุณสมบัติที่ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ถือเป็นความเสี่ยงที่เป็นโอกาส

จากการศึกษายังพบอีกว่า มูลเหตุที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงในองค์กรมากที่สุดคือสถานะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลง รองลงมาคือปัญหาการเมือง ศักยภาพของกลุ่มแข่ง และพฤติกรรมของบุคลากรในองค์กร ตามลำดับ ซึ่งโครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสมเป็นมูลเหตุที่กิจการส่วนใหญ่คิดว่าเป็นมูลเหตุที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงน้อยที่สุด ส่วนประโยชน์ของการบริหารความเสี่ยงนั้นกิจการ ส่วนใหญ่พบว่าจะช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหาขององค์กรและสะท้อนให้เห็นภาพรวมของความเสี่ยงต่างๆ รองลงมาคือเพื่อช่วยระบุและบริหารจัดการความ

เสี่ยงที่สำคัญได้ทันเวลา และเพื่อช่วยความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยยังคงให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมาย และสุดท้ายคือการสร้างฐานข้อมูลที่มีประโยชน์ต่อการบริหารงานและปฏิบัติงาน

เมื่อจำแนกตามความรู้ความเข้าใจในการบริหารความเสี่ยงตามแนวคิดของ COSO แล้วพบว่า ธุรกิจเห็นด้วยว่าการกำหนดวัตถุประสงค์ขององค์กรนั้น ผู้บริหารจำเป็นต้องกำหนดให้ชัดเจนเพื่อสร้างความมั่นใจว่ามีความสอดคล้องกับเป้าหมายของกิจการ และยังเห็นด้วยอีกว่า กิจกรรมการควบคุม หมายถึง นโยบายหรือวิธีการที่กำหนดขึ้นเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการบริหารจัดการกับความเสี่ยงให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์กร การตรวจสอบและติดตามดูแล หมายถึง การตรวจสอบและติดตามผลการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะได้มีการตอบสนองอย่างทันทั่วถึง มากที่สุด ในเรื่องการประเมินความเสี่ยง ธุรกิจเห็นด้วยว่า หมายถึง การวิเคราะห์และประเมินระดับความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร เป็นลำดับรองลงมา สำหรับเหตุการณ์บังชี้ หมายถึง เหตุการณ์ที่จะส่งผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งจะมีทั้งเหตุการณ์ที่จะส่งผลในด้านบวกและด้านลบต่อกิจการ ธุรกิจเห็นด้วยน้อยที่สุด นอกจากนี้ธุรกิจยังมีวิธีการจัดการกับความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพที่สุด โดยวิธีการลดความเสี่ยงเพื่อลดโอกาสหรือผลกระทบของความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รองลงมาคือการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง เพื่อหลีกเลี่ยงเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง และการยอมรับความเสี่ยง แสดงว่าความเสี่ยงที่เหลืออยู่ในปัจจุบันอยู่ภายในระดับที่ต้องการและยอมรับได้แล้ว

ส่วนที่ 3 การบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อ

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อ

จากการศึกษาพบว่าระดับการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.78 โดยแบ่งเป็น 6 ด้าน ได้แก่

1. ด้านนโยบาย จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการสื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงานเกี่ยวกับนโยบายและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อของหน่วยงาน จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มาก
2. ด้านคุณภาพ จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการตรวจสอบคุณภาพวัสดุอุปกรณ์ที่ได้รับภายหลังการจัดซื้อ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มากที่สุด
3. ด้านคุณลักษณะ จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการตรวจสอบคุณลักษณะ (Spec) ของวัสดุหลังจากที่ได้รับสินค้า จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มากที่สุด
4. ด้านราคา จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้มีการศึกษาคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ ก่อนการดำเนินการจัดซื้อ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มากที่สุด
5. ด้านผู้ขาย จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการขอส่วนลดจากการจัดซื้ออย่างจริงจังและติดตามตลอด จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มาก

6. ด้านการทุจริต จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีบทลงโทษในกรณีที่มีผู้ทุจริตในการจัดซื้อ หรือขโมยวัสดุอุปกรณ์ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติที่มาก

วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้ เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงในการจัดซื้อของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในอำเภอเมืองเชียงใหม่ มีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 6 ด้าน

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามอายุ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 40-49 ปี มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอยู่ในระดับมาก และเป็นช่วงอายุที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในช่วงอายุดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณลักษณะ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมากที่สุด

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามระดับการศึกษา

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง อยู่ในระดับมาก และเป็นช่วงระดับการศึกษาที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในช่วงระดับการศึกษาดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณภาพ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอยู่ในระดับมาก และเป็นช่วงที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในช่วงดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณลักษณะและด้านราคา จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามประเภทของธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบธุรกิจประเภทบริษัทจำกัด มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง อยู่ในระดับมาก และเป็นประเภทของธุรกิจที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าประเภทอื่นๆ ซึ่งธุรกิจประเภทดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณลักษณะ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามสาขาของธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีธุรกิจมากกว่า 2 สาขา มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอยู่ในระดับมาก และเป็นประเภทของสาขาที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งประเภทดังกล่าวดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณภาพและด้านผู้ขาย จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามทุนจดทะเบียนของธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ธุรกิจ มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 20,000,000 บาท มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง อยู่ในระดับมาก และเป็นช่วงที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งธุรกิจประเภทดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านการทุจริต จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามระยะเวลาการจดทะเบียนของ ธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ธุรกิจ มีระยะเวลาในการจดทะเบียน 6-10 ปี มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง อยู่ในระดับมาก และเป็นช่วงที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในช่วงระยะเวลาดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณลักษณะ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อปี

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ธุรกิจมีรายได้เฉลี่ยต่อปี 5,000,001-15,000,000 บาท มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง ในระดับมากที่สุด และเป็นช่วงที่มีระดับการปฏิบัติมากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในช่วงดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านคุณลักษณะ จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมากที่สุด

ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อจำแนกตามจำนวนพนักงาน/ลูกจ้างของ สถานประกอบการ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พนักงาน / ลูกจ้าง มา กกว่า 100 คน มีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอยู่ในระดับมากที่สุด และเป็นจำนวนที่มีระดับการปฏิบัติ มากกว่าช่วงอื่นๆ ซึ่งในจำนวนดังกล่าวมีระดับปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงในด้านราคา จัดอยู่ในระดับปฏิบัติมากที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะ

จากการส่งแบบสอบถามพบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนหนึ่งได้เสนอแนะเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ว่าควรจะมีการสอบถามราคาของวัสดุหลายๆแห่ง เพื่อใช้ประกอบในการตัดสินใจก่อนที่จะทำการสั่งซื้อ ควรมีการจัดเตรียมสต็อกของวัสดุก่อสร้างให้เพียงพอกับการปฏิบัติงาน เพื่อหลีกเลี่ยงการขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้าง ซึ่งทำให้เสี่ยงต่อการขาดทุน ผู้ซื้อและผู้ขายควรมีการตกลงซื้อขายสินค้าตามราคาที่พอใจกันทั้งสองฝ่าย เนื่องจากบางครั้งผู้ขายจะปรับราคาของวัสดุขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจและการเมือง โดยไม่ได้สนใจผู้ซื้อ ซึ่งส่งจะส่งผลกระทบต่อปริมาณที่ผู้ซื้อได้ทำสัญญากับลูกค้าไว้แล้ว แต่สินค้ากลับปรับราคาขึ้นซึ่งอาจทำให้งานสะดุดและการบริหารด้านการเงินก็จะไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และผู้ขายควรใช้พนักงานจัดสินค้าที่มีความเข้าใจในสินค้าที่ผู้ซื้อสั่ง และไม่ควรละเลยที่จะสอบถามสินค้าก่อนที่จะจัดส่งให้ผู้ซื้อ นอกจากนี้ควรมีการศึกษารายละเอียดข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับวัสดุที่จะทำการจัดซื้ออย่างถี่ถ้วน เพื่อป้องกันการผิดพลาดที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

จากผลการศึกษาเรื่องการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองเชียงใหม่ สามารถอภิปรายผลการศึกษาได้ดังนี้

เมื่อผู้ประกอบการสามารถประเมินความเสี่ยงได้แล้ว ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจว่าจะใช้วิธีการใดจัดการกับความเสี่ยง โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงที่ยอมรับได้ควบคู่ไปกับต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการบริหารความเสี่ยง ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการจัดการกับความเสี่ยงเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพมากที่สุด 3 อันดับแรก คือ การลดความเสี่ยง การหลีกเลี่ยงความเสี่ยง และการยอมรับความเสี่ยง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Shen (1997) ที่ได้ศึกษาในเรื่อง “Project risk management in Hong Kong” ที่พบว่าวิธีที่ใช้ในการจัดการกับความเสี่ยงในการบริหารโครงการก่อสร้างในฮ่องกง ก็คือการสร้างแนวทางป้องกันและแนวทางแก้ไขเพื่อลดความเสี่ยง และหลีกเลี่ยงความเสี่ยง

ความเสี่ยงในเรื่องคุณลักษณะ เป็นเรื่องที่มีความเสี่ยงสูงอย่างหนึ่งในกิจกรรมการจัดซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ยิ่งผลิตภัณฑ์มีคุณลักษณะยุ่งยากมากเท่าใดความเสี่ยงของผู้ซื้อก็จะยิ่งมีมากตามไปด้วย ซึ่งจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ระดับการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงด้านคุณลักษณะ ว่าควรมีการกำหนดคุณลักษณะไว้อย่างชัดเจน และมีเหตุผลสมควรในการทำข้อตกลงกันก่อนจะมีการสั่งซื้ออยู่ในระดับมาก ซึ่งจะสอดคล้องกับการศึกษาของวรรณศิริวัชรกุล (2545) ที่ได้ศึกษาในเรื่อง “การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ที่พบว่าในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเข้าหน่วยงานนั้น ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการวางแผนการนำไปใช้พร้อมทั้งกำหนดคุณลักษณะของวัสดุก่อสร้าง

จากการอภิปรายผลการศึกษา การบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองเชียงใหม่ สามารถสรุปข้อค้นพบที่สอดคล้องกับการศึกษาในครั้งนี้ได้ตามตาราง 32

ตาราง 32 แสดงข้อค้นพบที่สอดคล้องกับการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้ศึกษา	ขอบเขตการศึกษา	ข้อค้นพบที่สอดคล้องกับการศึกษา
วรรณศิริวัชรกุล (2545)	การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเห็นว่า ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างนั้น ควรมีการกำหนดคุณลักษณะไว้อย่างชัดเจน และมีเหตุผลสมควรในการทำข้อตกลงกันก่อนจะมีการสั่งซื้อ

Shen (1997)	การจัดการกับความเสี่ยงในการบริหาร โครงการก่อสร้างในฮ่องกง	ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเห็นว่า วิธีการจัดการกับความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพมากที่สุด 3 อันดับแรก คือ การลดความเสี่ยง การหลีกเลี่ยงความเสี่ยง และการยอมรับความเสี่ยง
-------------	---	--

5.3 ข้อค้นพบ

การศึกษากาการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองจังหวัด เชียงใหม่ มีข้อค้นพบดังนี้

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นด้วยว่าควรมีการบริหารความเสี่ยงภายใต้สภาวะแวดล้อมในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การที่สินค้ามีคุณภาพไม่เหมาะสม กับการใช้งานถือเป็นความเสี่ยงที่เป็นอันตราย ราคาวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้นและการที่กิจการไม่มีขั้นตอนในการตรวจรับของถือเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากความไม่แน่นอน และการที่กิจการขาดความรู้ในเรื่องคุณภาพหรือคุณสมบัติที่ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ถือเป็นความเสี่ยงที่เป็นโอกาส
2. มูลเหตุที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงในองค์กรมากที่สุดคือสภาวะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลง รองลงมาคือปัญหาการเมือง ศักยภาพของกลุ่ม และพฤติกรรมของบุคลากรในองค์กรตามลำดับ ซึ่ง โครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสมเป็นมูลเหตุที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับน้อยที่สุด
3. การบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก แต่มีระดับการปฏิบัติอยู่ในด้านนโยบายอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งระดับการปฏิบัติในด้านนโยบายที่อยู่ในระดับมาก เช่น มีการกำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติ ในเรื่องความซื่อสัตย์และจริยธรรมในการดำเนินงานจัดซื้อที่ชัดเจน เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นต้น ในด้านคุณภาพ ด้านคุณลักษณะ ด้านราคา ด้านผู้ขาย ด้านการทุจริตมีระดับการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก ซึ่งในด้านคุณภาพ ระดับการปฏิบัติที่มีมากที่สุด ได้แก่ มีการศึกษาคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ก่อนการจัดซื้อ มีการตรวจสอบคุณภาพวัสดุอุปกรณ์ที่ได้รับหลังการจัดซื้อ ในด้านคุณลักษณะ ระดับการปฏิบัติที่มีมากที่สุด ได้แก่ มีการตรวจสอบคุณลักษณะ (Spec) ของวัสดุหลังจากที่ได้รับสินค้า ในด้านราคา ระดับการปฏิบัติที่มีมากที่สุด ได้แก่ มีการศึกษาราคาหรือสอบถามราคาของวัสดุ อุปกรณ์ในแต่ละยี่ห้อ หรือแต่ละผู้ขายก่อนที่จะมีการจัดซื้อ ในด้านผู้ขายระดับ การปฏิบัติที่มีมาก เช่น มีการกำหนดผู้ขาย (Supplier) ไว้อย่างชัดเจนและมีการทำข้อตกลงกันก่อนที่จะมีการจัดซื้อ เป็นต้น และในด้านการทุจริต ระดับการปฏิบัติที่มีมาก เช่น เมื่อมีการส่งมอบวัสดุอุปกรณ์ที่จัดซื้อ ได้มีการนับจำนวนและจัดเก็บอย่างดีเพื่อป้องกันการขโมยหรือทุจริตทุกครั้ง เป็นต้น

5.4 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในเรื่องของการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้รวบรวมและนำมาเป็นข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการควรมีการศึกษารายละเอียด ข้อมูลต่างๆ เช่น ด้านราคา คุณลักษณะ คุณภาพ อย่างถี่ถ้วน และศึกษาไว้หลายๆที่เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัท
2. ในด้านผู้ขาย ควรมีการอบรมให้พนักงานมีความเข้าใจในสินค้าอย่างพอเพียง และควรมีการสอบถามสินค้าก่อนที่จะมีการจัดส่ง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย
3. ผู้ประกอบการควรมีการวางแผนงานไว้อย่างชัดเจน เพื่อที่จะได้มีการเตรียมวัสดุอุปกรณ์ไว้ อย่างเพียงพอกับงาน ลดการขาดแคลนวัสดุและยังเป็นหลีกเลี่ยงการขึ้นราคาของวัสดุอีกด้วย

5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อทำให้ทราบถึงการบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อำเภอเมืองเชียงใหม่ ซึ่งเป็นการศึกษาเพียงด้านเดียว เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ อาจมีการศึกษาเพิ่มเติมในการบริหารความเสี่ยงในด้านอื่นๆ เช่น ด้านการเงิน เพราะถือว่าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จด้วยเช่นกัน