

รหัสวิชา MTM3202 การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ Business Network Buildings



Panida Ninaroon
อาจารย์ ดร.พนิดา นิลอรุณ



panida.ni@ssru.ac.th

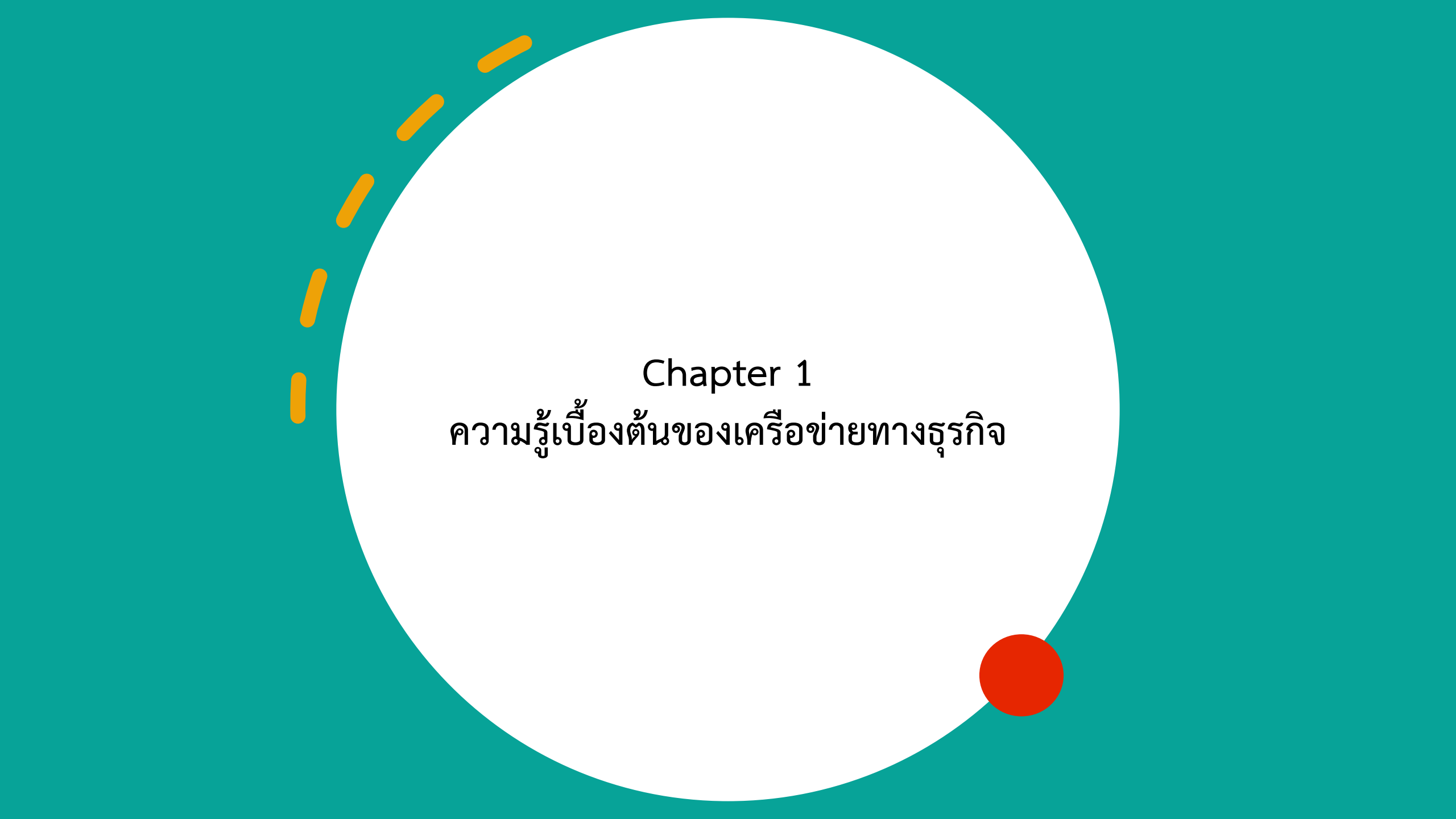


[Facebook.com/Panida Ninaroon](https://www.facebook.com/Panida-Ninaroon)



[Twiter.com/Panida Ninaroon](https://twitter.com/Panida-Ninaroon)





Chapter 1

ความรู้เบื้องต้นของเครือข่ายทางธุรกิจ



มารู้จัก
เครือข่ายธุรกิจ
(Business Networks)

A group of business professionals in a meeting. A woman in a grey blazer is pointing at a tablet held by another person. A man in a dark suit and striped tie is visible on the left. There are coffee cups on the table. The background is a bright office space with windows.

เครือข่ายธุรกิจ (Business Networks) หมายถึง
การเข้ามามีมือกันของธุรกิจในรูปแบบต่างๆ
อาทิ การสร้างความสัมพันธ์ และการทำธุรกิจ
ร่วมกัน การเชื่อมโยงกันทางการผลิตหรือ
การตลาด เพื่อให้ต่างฝ่ายต่างได้รับประโยชน์
จากความร่วมมือนั้น

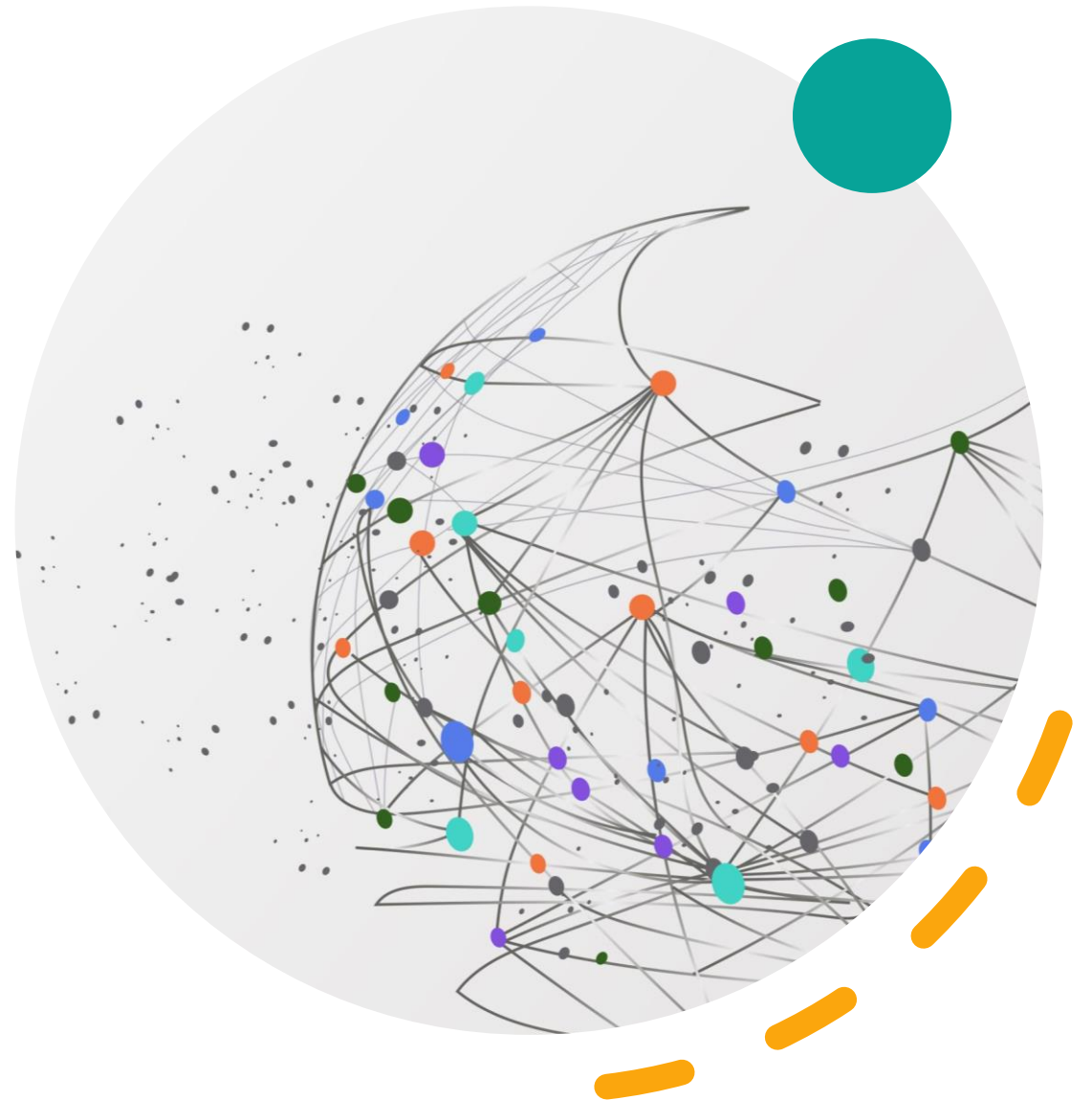


“พันธมิตรทางธุรกิจ” (Alliance) คือ ความร่วมมือกันใน ระยะยาว ขององค์กรธุรกิจตั้งแต่สองแห่งขึ้นไป โดยมีการนำเอาจุดแข็งของ ทุก ๆ ฝ่ายมารวมกัน เพื่อให้บรรลุ เป้าหมายทางกลยุทธ์

“พันธมิตรทางธุรกิจ” คือ ความสัมพันธ์ในลักษณะร่วมมือร่วมแรง กันอย่างใกล้ชิด ระหว่างองค์กรสององค์กรหรือมากกว่า โดยสอง ฝ่ายมีความ มุ่งหมายที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ ร่วมกัน เนื่องด้วยเป็นการยากที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะประสบความสำเร็จได้เพียงลำพัง

การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking)

- วิธีการร่วมมือระหว่างธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ตลอดจน วิธีการสร้างความสัมพันธ์และการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละฝ่ายทำตามลำพัง ไม่ได้หรือทำได้แต่ไม่มีประสิทธิภาพ และมีความคิดริเริ่มที่ดีกว่า การดำเนินการแต่ละลำพัง จึงเกิดประโยชน์ร่วมกัน และมีศักยภาพในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นเครือข่ายธุรกิจอาจเป็นทางออก เพื่อการอยู่รอดในสถานะที่มีการแข่งขันกันสูงทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ



รูปแบบของ เครือข่ายธุรกิจ

- 1. เครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวดิ่ง (vertical networks) หมายถึง การร่วมมือเป็นเครือข่ายของธุรกิจที่มีการดำเนินการในแต่ละขั้นตอนของห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) เดียวกัน
- 2. เครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวนอน (horizontal networks) หมายถึง การร่วมมือเป็นเครือข่ายของธุรกิจที่มีการดำเนินการในธุรกิจที่อยู่ในระดับเดียวกัน เช่น ทำธุรกิจประเภทเดียวกัน ทำธุรกิจคนละประเภทแต่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายเดียวกันและสามารถเอื้อผลประโยชน์ต่อกันได้
- 3. เครือข่ายแบบชั่วคราว หรือพันธมิตรทางธุรกิจ (business alliance) หมายถึง การทำข้อตกลงระหว่างธุรกิจ โดยปกติจะทำการลดต้นทุนและการปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

รูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ จากระดับของความแนบแน่นใน ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร ธุรกิจ

1. พันธมิตรทางธุรกิจที่เกิดจากความร่วมมือทางด้านการตลาดอย่างหลวมๆ (Loose Market Relationship) เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ไม่เป็นทางการมากนัก โดยมากมักจะเกิดขึ้นเนื่องจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจในขณะนั้นเอื้ออำนวย และจะเป็นความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ที่มีอายุไม่ยืนยาว
2. พันธมิตรทางธุรกิจที่มีพื้นฐานจากการทำสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษรร่วมกัน (Contractual Relationship) เป็นรูปแบบความสัมพันธ์เป็นทางการมากที่สุด ซึ่งเป็นผลมาจากการที่องค์กรธุรกิจตั้งแต่สอง องค์กรขึ้นไปมีการรวมตัวกันเป็นหนึ่งเดียวอย่างสมบูรณ์ รูปแบบของพันธมิตรประเภทนี้เป็นที่นิยมกันมากในปัจจุบัน เช่น การจ้างผู้รับเหมาช่วง (Subcontracting) การให้สิทธิบัตร (Licensing) และการให้สิทธิในการเป็น ผู้แทนจำหน่าย (Franchising) เป็นต้น
3. พันธมิตรทางธุรกิจที่มีการจัดการด้านความเป็นเจ้าของและความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการ (Formalized Ownership/Relationship) พันธมิตรทางธุรกิจประเภทนี้ได้แก่ การร่วมทุน (Joint Ventures) เป็นต้น พันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบนี้เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่มีความเป็นทางการมากกว่ารูปแบบทั้งสอง ประเภทที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทั้งนี้เนื่องจากมีเรื่องสัดส่วนความเป็นเจ้าของธุรกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง
4. พันธมิตรทางธุรกิจที่รวมตัวอย่างเป็นทางการ (Formal Integration) เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มี รูปแบบความสัมพันธ์เป็นทางการมากที่สุด ซึ่งเป็นผลจากการที่องค์กรธุรกิจตั้งแต่สอง องค์กรขึ้นไปมีการรวมตัวกัน เป็นหนึ่งเดียวอย่างสมบูรณ์ รูปแบบของพันธมิตรประเภทนี้ได้แก่ การควบรวมกิจการและการซื้อกิจการ (Mergers & Acquisitions)

ทางเลือกการร่วมเครือข่าย

- ✓ การสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางการจัดหาวัตถุดิบและชิ้นส่วน
- ✓ การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการติดต่อกับแหล่งวัตถุดิบและชิ้นส่วน
- ✓ การสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางด้านการวิจัย การออกแบบ และการพัฒนาสินค้าและเทคโนโลยี
- ✓ การสร้างเครือข่ายกรวางระบบงานด้าน เทคโนโลยีทางการบริหาร
- ✓ การวางแผนและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ร่วมกัน
- ✓ การสร้างเครือข่ายการใช้เทคโนโลยีข่าวสารที่ทันสมัยระดับโลก เช่น เทคโนโลยีการอบแห้ง หรือเทคโนโลยีการหีบห่อร่วมกัน
- ✓ การสร้างเครือข่ายระบบงานด้านการบริหารร่วมกัน เช่น ระบบ ISO9000, HACCP และ Energy Saving
- ✓ การสร้างเครือข่ายการเตรียมบุคลากร และการฝึกอบรม ให้มีทักษะทางการบริหาร และมีเทคโนโลยี ที่เหมาะสม
- ✓ การสร้างเครือข่ายข้อมูลการตลาด การคลังสินค้า และการจำแนกแจกจ่าย
- ✓ การสร้างเครือข่ายข้อมูลการตลาด
- ✓ การสร้างเครือข่ายการตลาดที่ทันสมัยเพื่อการแข่งขันกับธุรกิจระดับโลก
- ✓ การสร้างเครือข่าย (Export)
- ✓ การสร้างเครือข่ายการบริการหลังการขายและการเรียกเก็บเงิน

ประโยชน์ของการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

- ลดต้นทุน (Cost reduction) และแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย (Share Costs) ทางการบริหารร่วมกัน เช่น ISO 9000 certification

- เข้าถึงเทคโนโลยีที่มีราคาแพงโดยลงทุนร่วมกัน

- แบ่งหน้าที่กัน (Division of Competency) และร่วมกันผลิตสินค้าที่มีความซับซ้อนสูงได้

- แบ่งหน้าที่กัน ตามความชำนาญพิเศษ (Specialization) เจาะตลาดที่ต่างคนต่างถนัด (Niche Market) และเริ่มความคิดสร้างสรรค์ (Innovation) ที่ต่างคนถนัด

- ร่วมกันเจรจาต่อรอง (Negotiation) เพื่อให้ได้ข้อตกลง และเงื่อนไขที่ดีกว่า (improve & settle transactions)

- ร่วมกันผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้ารายใหญ่ และตลาดที่มีขนาดใหญ่ได้

- เรียนรู้เทคนิคการผลิต และการบริหารจากกันและกัน

- ร่วมกัน (Cooperation) เพิ่มส่วนแบ่งตลาด และผลกำไร



การร่วมมือกันสร้าง เครือข่ายธุรกิจ >> การประหยัด

การประหยัดต่อขอบเขต

economies of scope

การที่ธุรกิจ เครือข่ายจัดระบบขั้นตอน และกระบวนการทำธุรกิจ value chains ใหม่ จนสามารถผลิตสินค้าใหม่ ๆ new product lines ได้

การเกิดการประหยัดต่อขนาด

economies of scale

การที่ธุรกิจในเครือข่าย แบ่งหน้าที่กัน ใช้ความชำนาญพิเศษทำให้ต่างคน สามารถผลิตสินค้าในปริมาณสูง

การประหยัดด้านการจัดการ

economies of management

การร่วมเครือข่าย เพื่อลดต้นทุน หรือร่วมกันจ่าย ต้นทุนทางการบริหาร



การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ >> การบริหารสมัยใหม่

