การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ

Increasing the Efficiency of Procurement Management

สิริวรรณ คงตุ้ง* และชิตพงษ์ อัยสานนท์
*คณะวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
Siriwan Khongtung[1] and Chitpong Ayasanond
Faculty of Logistics and Supply Chain, Suansunandha Rajabhat University

Received: *August 4, 2020*
Revised: *October 2, 2020*
Accepted: *October 6, 2020*

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ (1) ศึกษาระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ (2) ศึกษาตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ (3) เพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ โดยการวิจัยในครั้งนี้เป็นวิจัยแบบผสานวิธี โดยใช้รูปแบบคู่ขนาน ซึ่งประกอบด้วย 1) วิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่พนักงานแผนกบริการอาหารและเครื่องดื่ม แผนกแม่บ้าน แผนกบัญชีและจัดซื้อ แผนกช่างบำรุง/ซ่อมแซม จำนวน 198 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม ที่มีค่าความเชื่อมันของแบบสอบถามทั้งฉบับเท่ากับ 0.75 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ โดยวิธีการคัดเลือกตัวแปรแบบขั้นตอน ผลการวิจัยพบว่า ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ อยู่ในระดับ ปานกลาง มีค่าเฉลี่ย เรียงลำดับดังนี้ การจัดการข้อมูล รองลงมาการวางแผนในการดำเนินการ การจัดเก็บข้อมูลและการควบคุม ส่วนตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยตัวแปรด้านการควบคุม ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อมากที่สุด รองลงมาคือ การจัดการข้อมูล และการจัดเก็บข้อมูล มีค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรพยากรณ์ในรูปแบบมาตรฐาน เท่ากับ 0.442, 0.272 และ 0.177 ตามลำดับ 2) วิจัยเชิงคุณภาพ ใช้ผู้ให้ข้อมูลสำคัญแทนกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือแบบสัมภาษณ์ มีการวิเคราะห์แบบอุปนัย การศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ สามารถสรุปผลการวิจัยพบว่า การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อที่ดี ควรมี การควบคุม การจัดการข้อมูล และการจัดเก็บข้อมูลที่ดีทำให้ต้นทุนในการทำงานลดลง ส่งผลให้มีผลกำไรเพิ่มขึ้น

คำสำคัญ ประสิทธิภาพ, การจัดซื้อ, บริษัท เอบีซี

Abstract

The objectives were to (1) study the opinions towards procurement management (2) study the variables that affected the efficiency enhancement of procurement management (3) develop the guideline for enhancing the efficiency of procurement management. This research employed

สิริวรรณ คงตุ้ง (Corresponding Author)
e-mail: tik28siriwan@gmail.com

the mixed-method research design which consisted of 1) Regarding the quantitative research, the sample included 198 cases of employees from food and beverage, housekeeping, accounting and procurement and maintenance departments. The tool used for data collection was a questionnaire with the reliability coefficient of the whole questionnaire of 0.75. The statistical analysis included frequency, percentage, mean, standard deviation and Multiple regressions analysis. The results of research indicated that the overall opinion towards procurement management was at the moderate level with the information management at the highest mean followed by management planning and information storage and control. For the factors influencing the efficiency enhancement of procurement management at the statistical significance level of 0.05, control parameter affected procurement management the most followed by information management and information storage with the standardized beta coefficient (β) of 0.442, 0.272 and 0.177, respectively. 2) The qualitative research used the interview as the tool to collect data with the key informants instead of sample groups as well as an analytic induction to analyze the data. The research findings indicated that the efficiency enhancement of procurement management was influenced by control, information management and information storage resulting in lower operating costs and increased profits.

Keywords: Efficiency, Procurement, ABC Company

บทนำ

ในภาวะที่มีการแข่งขันทางธุรกิจได้ทวีความรุนแรงมากขึ้น ผู้บริหารก็ต่างตกอยู่ภายใต้แรงกดดันที่จะต้องทำให้องค์กรมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมุ่งเน้นถึงด้านความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก การตอบสนองต่อความต้องการที่ทันต่อตามความเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและอยู่บนพื้นฐานของต้นทุนการผลิตต่ำ กำไรสูงสุด โดยผลิตในปริมาณที่พอเหมาะ ดังนั้น การนำเครื่องมือมาช่วยในการบริหารองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง และเครื่องมือที่สามารถช่วยผู้ประกอบการในปัจจุบันได้เป็นอย่างดีก็คือ ระบบการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ซึ่งเป็นการบริหารที่มีแนวคิดที่มุ่งเน้นความสอดคล้องสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล แนวคิดนี้แสดงให้เห็นว่า องค์กรไม่สามารถแข่งขันได้โดยลำพัง แต่จะต้องแข่งขันกันในรูปของโซ่อุปทาน หรือการแข่งขันที่เป็นแบบเครือข่าย โดยเฉพาะการจัดการโลจิสติกส์ เป็นแหล่งที่มาของความได้เปรียบในการแข่งขันที่ผู้ประกอบการใช้ ทั้งในระดับธุรกิจและระดับประเทศ (Kasikorn Research Center, 2017)

กิจกรรมการจัดซื้อนับเป็นกิจกรรมแรกเริ่มที่สถานประกอบการ ควรที่จะให้ความสำคัญ เพราะเป็นกิจกรรมที่สามารถลดต้นทุนเพื่อเพิ่มกำไรให้แก่สถานประกอบการได้ โดยเฉพาะถ้าเป็นงานจัดซื้อจัดหาในที่มีเรื่องเทคนิคเข้ามาเกี่ยวข้อง ความเที่ยงตรงแม่นยำ การนำไปใช้งานอย่างถูกต้องตามลักษณะงาน ต้องบอกว่าเป็นภาระที่หนักทีเดียว หลาย ๆ บทความที่ได้ถูกถ่ายทอดจากผู้เชี่ยวชาญซึ่งถือว่าเป็นกูรูในด้านการจัดซื้อจัดหา เป็นที่ยอมรับอย่างสูงในวงการ สิ่งที่จะกล่าวต่อไปนี้เป็นกลยุทธ์อันชาญฉลาด การจัดซื้อจัดหาทางอุตสาหกรรม ซึ่งมีข้อพิจารณาต่างกับการจัดซื้อจัดหาสิ่งของทั่วไปเป็นอย่างมาก การบริหารจัดการซัพพลาย

เออร์ แน่นอนว่าการทำงานของฝ่ายจัดซื้อเต็มไปด้วยความกดดันเรื่องราคาหรือต้นทุน การลดต้นทุนมีหลายวิธี แต่วิธีที่แย่ที่สุด คือ การกดราคาซัพพลายเออร์ ผู้รู้ในวงการจัดซื้อทั่วไปต่างก็แนะนำไปในทิศทางเดียวกันว่า การจะลดต้นทุนอย่างยั่งยืน ต้องเจรจาต่อรองในรูปแบบของพันธมิตรธุรกิจ หรือ Business Alliance (Kasikorn Research Center, 2017)

ผู้บริหารปัจจุบันต่างตระหนักถึงความรุนแรงของการแข่งขันในทางธุรกิจ ทั้งการแข่งขันจากภายในประเทศและภายนอกประเทศ การดำเนินธุรกิจที่อยู่ท่ามกลางกระแสโลกาภิวัฒน์ (Globalization) ในยุคโลกไร้พรหมแดน คู่แข่งขันสามารถรับรู้ข้อมูลและข่าวสารจากประเทศต่าง ๆ ในเวลาเดียวกัน ทั้งนี้ เนื่องจากระบบเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัย ดังนั้น ผู้บริหารในยุคโลกาภิวัฒน์ที่อยู่ท่ามกลางภาวการณ์แข่งขันที่รุนแรงต้องมีการปรับตัวอย่างรวดเร็ว โดยการนำข้อมูล ข่าวสาร เทคโนโลยีการผลิต นวัตกรรม ภาวการณ์ทางด้านต่าง ๆ อาทิ ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ประชากรศาสตร์ และคู่แข่งขัน เป็นต้น มาใช้ในการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินการอย่างมีประสิทธิผล (Diloktharasanon, 2015)

บริษัท เอบีซี เป็นโรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก ทั้งหมด 320 ห้อง ซึ่งมีลักษณะการบริการแบบหุ้นส่วน โดยมีการถือหุ้นเป็นสองส่วนในส่วนของเจ้าของในสัดส่วนที่เท่าเทียมกัน บริษัท เอบีซี เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2545 และมีการเปลี่ยนแปลงแนวทางการบริหารจัดการเมื่อปี 2560 โดยลักษณะการบริหารจัดการเป็นการกึ่งการบริหารจัดการโดยใช้การบริหารงานแบบแฟรนไชส์ (Franchise Groups) ระบบแฟรนไชส์จะวาง ระบบการจัดการบริหารหน้าที่ของบุคลากร การวางแผนพัฒนาองค์กร ระบบการตลาดออกแบบในการตกแต่งโรงแรม การใช้วัสดุอุปกรณ์ และการวางระบบงานบริการให้ได้มาตรฐาน เจ้าของธุรกิจโรงแรมในระบบแฟรนไชส์มีสิทธิ และอำนาจในการจัดการให้สอดคล้องกับข้อตกลงซึ่งให้ไว้กับระบบแฟรนไชส์ การตัดสินใจสูงสุดจึงขึ้นอยู่กับหุ้นส่วนชาวต่างชาติ ในโรงแรมจึงมีฝ่ายบริหารที่เป็นคนไทย และต่างชาติ สินค้าบางอย่างต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งเป็น ณ โยบาย ของโรงแรมทุกสาขาที่ต้องมีมาตรฐานเดียวกัน หลักการใช้สินค้าชาวต่างชาติก็มักเคยชินกับสินค้าที่ตัวเองเคยใช้ มาตรฐานการนำเข้าสินค้าอย่างเช่น อาหารทะเล อาหารทะเลแช่แข็ง เนื้อนำเข้า ผักสด ผลไม้ เครื่องดื่ม วัสดุและอุปกรณ์ เครื่องเขียน เป็นต้น จำเป็นจะต้องมีการบรรจุภัณฑ์ที่ถูกสุขลักษณะเท่านั้น มาตรฐานต้องสูง ซัพพลายเออร์ ที่จัดส่งสินค้าเหล่านี้จึงมีราคาค่อนข้างสูง ทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายสูงมากจนทำให้กำไรลดลง

จากปัญหาดังกล่าวผู้บริหารจึงให้ความสำคัญในการบริหารการจัดซื้อ ที่ต้องทำตามข้อตกลงของแฟรนไชส์ทำให้มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพ จึงต้องการที่จะถอดบทเรียนจากกรณีศึกษานี้เพื่อหาปัจจัยที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพ จึงเป็นที่มาในงานวิจัยการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อ

วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์หลักของการวิจัยเพื่อ

1. ศึกษาระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอบีซี
2. ศึกษาตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอบีซี
3. เพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอบีซี

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและกรอบแนวคิด

การวิจัยเรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ได้ทำการศึกษาจากเอกสารและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำการวิเคราะห์และเรียบเรียงรายละเอียด ซึ่งสามารถนำเสนอตามลำดับดังนี้ 1. แนวคิดการจัดการโลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน 2. แนวคิดการจัดซื้อ 3. แนวคิดการจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ 4. แนวคิดการวัดประสิทธิภาพสำหรับกิจกรรมการจัดซื้อและการเพิ่มประสิทธิภาพ 5. ประวัติและความเป็นมาขององค์กร 6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 7. กรอบการศึกษาและกรอบแนวคิดในงานวิจัย

การจัดการโลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการซัพพลายเชน เพื่อช่วยในการวางแผน การสนับสนุน การควบคุมการไหลอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และการเก็บรักษาสินค้าบริการกับสารสนเทศที่เกี่ยวข้องจากจุดเริ่มต้นไปสู่จุดสุดท้าย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าความสำคัญอันดับแรกของการจัดการระบบโลจิสติกส์ในระบบธุรกิจ คือการสร้างประโยชน์จากเวลาและสถานที่ หรือสร้างคุณค่าโดยการนำสินค้าจากต้นกำเนิดไปสู่สถานที่ที่มีความต้องการทำหน้าที่นี้ก็คือ การนำสินค้าจากแหล่งที่ถูกต้องในรูปแบบ จังหวะเวลา คุณภาพและปริมาณด้วยต้นทุนที่พอเหมาะไปสู่สถานที่ที่ถูกต้อง โดยมีพันธกิจ (Aphaphattsakul, 2008)

การจัดการโซ่อุปทาน เป็นวิธีที่บูรณาการ หน่วยงานต่าง ๆ ตั้งแต่ผู้จัดส่งสินค้าหรือวัตถุดิบหรือ ซัพพลายเออร์ ผู้ผลิต คลังสินค้า และร้านค้าเข้าด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้การผลิตและกระจายสินค้าดำเนินไปอย่างถูกต้องในแง่ของปริมาณ สถานที่ และเวลา โดยมีเป้าหมายเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายของทั้งระบบให้ต่ำที่สุด และยังคงสามารถตอบสนองต่อระดับการบริการที่ลูกค้าต้องการดังนั้นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการเกิดความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า และต้นทุนต่ำที่สุด จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการจัดการโซ่อุปทาน (Theppitak, 2011)

การจัดซื้อจัดหาว่า เป็นกิจกรรมที่มีขอบเขตกว้างกว่ากระบวนการจัดซื้อ ซึ่งคลอบคลุมการจัดการพัสดุของสินค้า และบริการเพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าและบริการที่ได้จัดซื้อไว้เป็นไปตามข้อกำหนดของบริษัท (Theppitak, 2011)

การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การที่กิจการมีการจัดหาที่สร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า โดยมีเป้าหมายในการบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ขององค์กร จากแนวคิดดังกล่าวนี้จะเห็นได้ว่า การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ไม่ได้มุ่งเน้นเฉพาะการได้มาที่ต้นทุนต่ำ คุณภาพและการส่งมอบที่ดีเท่านั้น แต่ยังครอบคลุมไปถึง การจัดการคุณภาพ การพิจารณาความสามารถของกระบวนการในกระบวนการจัดหา การจัดการกิจกรรมต่างๆ ความสามารถในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และการลดค่าใช้จ่ายของคู่ค้า (Paniangtong, 2009)

แนวคิดการจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ คือการตัดสินใจเลือกซื้อจากซัพพลายเออร์รายเดียวหรือหลายรายนั้นไม่มีสูตรตายตัวว่าจะตัดสินใจเลือกแบบใด แต่ไม่ว่าจะเป็นนโยบายของบริษัทหรือดุลยพินิจของฝ่ายจัดซื้อจัดหาก็ตาม การรักษาสัมพันธภาพกับซัพพลายเออร์ในยุคนี้เป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญแต่ก็ขึ้นอยู่กับเหตุผลหลายประการว่าจะต้องการความคงเส้นคงวาของ ซัพพลายเออร์คุณภาพ หรือประกันความเสี่ยง ส่วนการจะยกเลิกซื้อจากซัพพลายเออร์รายเดียว หรือหลายรายนั้นควรดำเนินมาตรการจากเบาไปหาหนัก ซึ่งควรทำบันทึกเชิญประชุมปรึกษาหารือหาทางออกร่วมกัน3 ฝ่าย ได้แก่ 1) ฝ่ายจัดซื้อ 2) ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และ 3) ซัพพลายเออร์ โดยอธิบายชี้แจงถึงสาเหตุ และผลกระทบที่เกิดขึ้น เพื่อไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้ซ้ำโดยมีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เป็นต้น (Farangthong, 2010)

แนวคิดด้านการจัดซื้อและประสิทธิภาพทางการจัดซื้อการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกลยุทธ์ที่องค์กรต่าง ๆ ให้ความสนใจเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ สามารถช่วยลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพทางการ

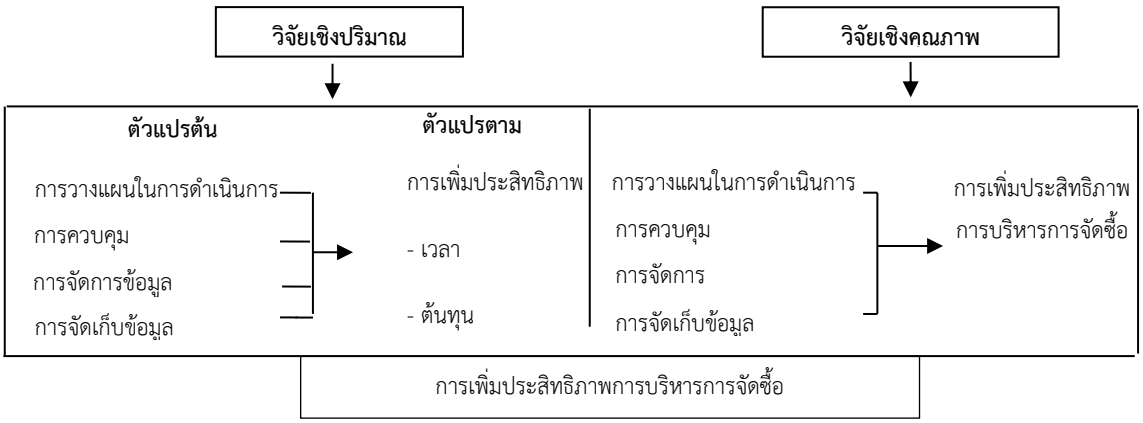
แข่งขันให้กับองค์กรได้ การจัดซื้อในปัจจุบันจะเน้นในเรื่องของการลดต้นทุนรวม การเพิ่มคุณค่าการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายในระยะยาว (Suwansup & Sasananthan, 2014)

Chaiphan, Kheawngam & Moracharoen (2017) ได้ศึกษาเรื่อง เรื่องการเพิ่มการรับรู้จากการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างให้สอดคล้องกับระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 สำหรับบุคลากร สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จากการศึกษาพบว่า บุคลากรสำนักหอสมุดมีความรู้และความตระหนักเพิ่มขึ้นโดยดูจากค่าเฉลี่ยที่สูงขึ้นในส่วนการกำหนดขอบเขตของงาน การบริหารสัญญา วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง และบทกำหนดโทษ เว้นแต่การบริหารพัสดุ และสามารถให้บุคลากรใช้เป็นแนวปฏิบัติในการจัดซื้อจัดจ้างของสำนักหอสมุด

Suwansup & Sasananan (2014) ได้ศึกษาเรื่อง เรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดซื้อด้วยการจัดการความสัมพันธุ์กับผู้จำหน่าย กรณีศึกษา อุตสาหกรรมซ่อมบำรุงอากาศยานในประเทศไทย จากการศึกษาพบว่า การจัดการความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายในอุตสาหกรรมซ่อมบำรุงอากาศยาน มี 2 รูปแบบหลัก ได้แก่ การจัดการความสัมพันธ์แบบผิวเผิน และการจัดการความสัมพันธ์แบบร่วมมือ โดยการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายแบบผิวเผิน จะเหมาะสมกับสินค้าที่มีความสำคัญต่ออากาศยานน้อย มีจำหน่ายทั่วไป เป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไป ความสัมพันธ์ดังกล่าวจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดซื้อในเรื่องของต้นทุนราคาสินค้าเป็นหลัก ในขณะที่การจัดการความสัมพันธ์แบบร่วมมือ จะเหมาะสมกับสินค้าที่มีความสำคัญต่ออากาศยานสูง มีมูลค่าสูง และส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ซ่อมบำรุงได้ โดยความสัมพันธ์ในรูปแบบดังกล่าวช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดซื้อในเรื่องของต้นทุนการขนส่งสินค้า และต้นทุนในการสั่งซื้อ เพิ่มประสิทธิภาพในเรื่องการตอบสนองการสั่งซื้อ ประสิทธิภาพทางการขนส่ง และเพิ่มประสิทธิภาพในด้านคุณภาพของสินค้าและผู้จำหน่าย

Pongcheep (2018) ได้ศึกษาเรื่อง การปรับปรุงลดปริมาณใบขอซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อ กรณีศึกษา: โรงงานผลิตน้ำตาลแห่งหนึ่งในจังหวัดกำแพงเพชร จากการศึกษาพบว่า จำนวนใบขอซื้อที่มีจำนวนคงค้างในแต่ละปีงบประมาณที่มีจำนวนมาก ซึ่งงานวิจัยครั้งนี้ได้ใช้ แผนภูมิก้างปลา มาค้นหาสาเหตุ และเก็บรวบรวมข้อมูลปัญหา และเลือกแก้ไขในส่วนที่มีปัญหามากที่สุด ผลการดำเนินการปรับปรุงสามารถลดปริมาณใบขอซื้อจากงบประมาณ 2560/2561 จำนวน 3,292 ใบ ซึ่งมีจำนวนลดลงในปี 2561/2562 จำนวน 1,513 ใบ หรือคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ที่ปรับลดลงได้ร้อยละ 45

กรอบแนวคิดในงานวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบการศึกษาและกรอบแนวคิดในงานวิจัย

จากภาพที่ 1 แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรระหว่างตัวแปรต้น ประกอบด้วย การวางแผนในการดำเนินการ การควบคุม การจัดการข้อมูล การจัดเก็บข้อมูล กับตัวแปรตาม คือ การเพิ่มประสิทธิภาพ ด้านเวลา และต้นทุน

ระเบียบวิธีวิจัย

1. โดยการวิจัยในครั้งนี้เป็นวิจัยแบบผสานวิธี โดยใช้รูปแบบคู่ขนาน ประกอบด้วยวิจัยเชิงปริมาณ และวิจัยเชิงคุณภาพ แบ่งเป็น

1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ

- ประชากร คือ พนักงานของบริษัท เอบีซี ทั้งหมดจำนวน 389 คน

- กลุ่มตัวอย่าง กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตร Yamane (1973) คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง ที่ระดับความเชื่อมั่น .95 ค่าความคลาดเคลื่อน ±.05 ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 198 คน แบ่งออกเป็น แผนกบริการอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 111 คน แผนกแม่บ้าน จำนวน 33 คน แผนกบัญชีและจัดซื้อ จำนวน 10 คน แผนกช่างบำรุง/ซ่อมแซม จำนวน 44 คน โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบสัดส่วน

1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ ทำการสัมภาษณ์ (In-depth Interview) จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานในเรื่องการบริหารการจัดซื้อ ไม่น้อยกว่า 5 ปี โดยอาศัยการเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยเทคนิควิธีแบบเฉพาะเจาะจงจำนวน 10 ท่าน โดยมีเกณฑ์สำคัญในการพิจารณาคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างดังนี้ 1. เป็นบุคคลที่มีความรู้ในเรื่องการบริหารการจัดซื้อเป็นอย่างดี 2.เป็นบุคคลที่ดำรงตำแหน่งอยู่ในฐานะที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการจัดซื้อโดยตรง 3.เป็นบุคคลที่อยู่ในสถานประกอบการที่ดำเนินกิจการในบริษัท เอบีซี

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ซึ่งแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ ลักษณะข้อคำถามเป็นแบบมาตรประมาณค่า 5 ระดับ ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ลักษณะข้อคำถามเป็นแบบมาตรประมาณค่า 5 ระดับ ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะ เป็นคำถามปลายเปิดเพื่อให้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ แบบสัมภาษณ์ แบ่งเป็น 3 ส่วน โดยแบบสัมภาษณ์มีเนื้อหาครอบคลุมข้อคำถามเกี่ยวกับการบริหารการจัดซื้อ ซึ่งแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารการจัดซื้อและการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอบีซี ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัยจากผู้เชียวชาญจำนวน 5 ท่าน โดยใช้ดัชนี IOC (Index of Item-Objective Congruence) เพื่อนำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขก่นนำไปใช้จริง โดยค่า IOC ที่ได้จากการตรวจสอบมีค่าเกิน 0.5 ขึ้นไป ซึ่งถือว่าคำถามนั้นมีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา แล้วจึงนำไปทดสอบหาความเชื่อมั่น โดยการทดลองเก็บข้อมูลก่อนนำไปใช้จริง จากผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน ผลการตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถามโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของครอนบาค 0.75 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดโดยต้องมีค่ามากกว่า 0.70 (Srisaart, 2004) จึงถือว่าผ่านเกณฑ์สามารถนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลได้

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีวิธีการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลดังนี้

3.1 ติดต่อขอรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลตัวอย่างวิจัยทำหนังสือขออนุญาตในการเก็บข้อมูลจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา เพื่อใช้แนบกับแบบสอบถามสำหรับแจกจ่ายแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่าง พร้อมกับตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนและความสมบูรณ์ของเอกสาร

3.2 ทำหนังสือขอความร่วมมือในการทำวิจัยโดยเสนอไปยังหน่วยงานที่เป็นตัวอย่างวิจัยให้ตอบแบบสอบถาม

4. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติใช้ทดสอบตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ได้แก่ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ผู้วิจัยจึงเลือกใช้การวิเคราะห์แบบอุปนัย (Analytic Induction) การตีความสร้างข้อสรุปข้อมูลจากสิ่งที่เป็นรูปธรรมหรือปรากฏการณ์ที่เก็บรวบรวมมาได้จากข้อมูลตั้งแต่ 2 ชุดขึ้นไป จากการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เป็นการพิจารณาลักษณะร่วมกันของข้อมูลรูปธรรมเพื่อสรุปร่วมลักษณะดังกล่าว

ผลการศึกษา

การนำเสนอข้อมูลส่วนนี้ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 ตอน ประกอบด้วย การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารการจัดซื้อ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31 – 35 ปี มีการศึกษา ระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์ในการทำงานน้อยกว่า 2 ปี และเป็นพนักงานในแผนกแผนกบริการอาหารและเครื่องดื่ม

2. การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารการจัดซื้อ

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ

ประเด็น	$\overline{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านการวางแผนในการดำเนินการ	3.26	0.72	ปานกลาง
2. ด้านการควบคุม	3.25	0.71	ปานกลาง
3. ด้านการจัดการข้อมูล	3.28	0.69	ปานกลาง
4. ด้านการจัดเก็บข้อมูล	3.25	0.73	ปานกลาง
รวม	**3.26**	**0.71**	**ปานกลาง**

จากตารางที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารการจัดซื้อ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยพบว่า ด้านการจัดการข้อมูลอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.28, S.D. = 0.69) ด้านการวางแผนในการดำเนินการอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.26, S.D. = 0.72) ด้านการจัดเก็บข้อมูลอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.25, S.D. = 0.73) ด้านการควบคุมอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.25, S.D. = 0.71) ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ

ประเด็น	$\overline{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านเวลา	3.26	0.71	ปานกลาง
2. ด้านต้นทุน	3.25	0.69	ปานกลาง
รวม	**3.26**	**0.70**	**ปานกลาง**

จากตารางที่ 3 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยพบว่า ด้านเวลาอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.26, S.D. = 0.71) ด้านต้นทุนอยู่ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.25, S.D. = 0.69) ตามลำดับ

3. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ตารางที่ 4 ค่าสัมประสิทธิ์จากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

ตัวแปร	การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ				
	b	β	Std. Error	t	Sig.
ค่าคงที่	1.163		0.205	5.680*	0.000
การวางแผนในการดำเนินการ	-0.81	-0.103	0.45	-1.807	0.072
การควบคุม	0.367	0.442	0.53	6.893*	0.000
การจัดการข้อมูล	0.234	0.272	0.50	4.641*	0.000
การจัดเก็บข้อมูล	0.122	0.177	0.43	2.835*	0.005

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งหมด 4 ตัวแปร ได้แก่ การวางแผนในการดำเนินการ การควบคุม การจัดการข้อมูล การจัดเก็บข้อมูล ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ระหว่างตัวแปร พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งหมดมีค่าอยู่ระหว่าง 0.122 - 0.367 ตัวแปรทุกคู่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยตัวแปรที่มีความสัมพันธ์มากที่สุด คือ การควบคุม มีค่าเท่ากับ 0.367 รองลงมาคือ การจัดการข้อมูล มีค่าเท่ากับ 0.234 และส่วนตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันน้อยสุดคือ การจัดเก็บข้อมูล

4. การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

จากผลการวิเคราะห์ในภาพรวมปัจจัยทั้ง 4 ตัว เมื่อใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ แบบเชิงเส้นตรง พบว่า ตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ มี 4 ตัวแปร คือ การวางแผนในการดำเนินการ (X_1) การควบคุม (X_2) การจัดการข้อมูล (X_3) และการจัดเก็บข้อมูล (X_4) สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการเชิงเส้นตรงที่ได้จากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เพื่อทำนายการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ

สมการคะแนนดิบ

$Y = 1.163 - 0.081\ X_1 + 0.367\ X_2 + 0.234\ X_3 + 0.122\ X_4$

สมการคะแนนมาตรฐาน

$Zy = 1.163 - 0.103\ X_1 + 0.442\ X_2 + 0.272\ X_3 + 0.177\ X_4$

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

ตัวแปร	การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ				
	b	β	Std. Error	t	Sig.
ค่าคงที่	1.163		0.205	5.680*	0.000
การวางแผนในการดำเนินการ	-0.81	-0.103	0.45	-1.807	0.072
การควบคุม	0.367	0.442	0.53	6.893*	0.000
การจัดการข้อมูล	0.234	0.272	0.50	4.641*	0.000
การจัดเก็บข้อมูล	0.122	0.177	0.43	2.835*	0.005

$R^2 = 0.453$, $AR^2 = 0.442$, $F = 39.985$, * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยเชิงพหุคูณของการพยากรณ์ พบว่า ตัวแปรการควบคุม (X_2) สามารถพยากรณ์การเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารการจัดซื้อสูงสุด โดยมีค่า β เท่ากับ 0.442 รองลงมาคือ การจัดการข้อมูล (X_3) โดยมีค่า β เท่ากับ 0.272 และการจัดเก็บข้อมูล (X_4) โดยค่า β เท่ากับ 0.177

5. แนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ

1) ควรมีการวางแผนกำหนดจำนวนบุคลากรที่เหมาะสมกับปริมาณงานและแผนงาน

2) ควรมีการวางแผนในการพัฒนากิจกรรมทางด้านการจัดซื้อ ในทุกกิจกรรมให้สามารถเชื่อมโยงถึงกันได้อย่างมีระบบ

3) ควรให้ความสำคัญกับการควบคุมการส่งกำลังบำรุงและซ่อมแซม เครื่องจักรยานพาหนะต่าง ๆ ให้เพียงพอต่องานที่ต้องการซ่อม ไม่ควรปล่อยให้ลูกค้าต้องรอ

4) ควรมีผู้รับผิดชอบการกำจัดและควบคุมวัสดุที่เป็นเศษเหลือจากกระบวนการผลิต การกระจายสินค้าหรือการบรรจุ

5) ควรมีการพัฒนาไปสู่การจัดการระบบบริหารข้อมูลสารสนเทศในองค์กร ทั้งการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล ให้เพิ่มมากขึ้น

6) ควรมีการเชื่อมโยงข้อมูลด้วยระบบอิเลคทรอนิกส์ที่เหมาะสมและรองรับกับการใช้งานที่เป็นประโยชน์ในการควบคุม การวางแผน การเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ และการกระจายสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้รวดเร็วมากขึ้น

7) ควรมีการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ โดยใช้ฐานข้อมูลรวมกัน ณ เวลาเดียวกัน ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

8) ควรมีการปรับปรุงข้อมูลให้มีความถูกต้องสมบูรณ์อยู่เสมอเพื่อให้สามารถนำกลับมาใช้ได้ในภายหลัง โดยที่ข้อมูลยังถูกเก็บไว้อย่างถูกต้องและปลอดภัย

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาการวิจัยข้างต้นพบว่า ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการจัดซื้อ ได้แก่ การจัดการข้อมูล รองลงมาการวางแผนในการดำเนินการ การจัดเก็บข้อมูลและการควบคุม ซึ่งมีประเด็นที่นำมาอภิปรายผลดังนี้

1. ด้านการจัดการข้อมูล โดยภาพรวม ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง มีความสามารถในการจัดการกระบวนการไหลของข้อมูลและสินค้าที่ประหยัดสูงสุด เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Thirachit (2013)

2. ด้านการวางแผนในการดำเนินการ โดยภาพรวม ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง มีการวางแผนการการบริหารการจัดซื้อระยะกลาง 1-3 ปี ที่กำหนดกิจกรรมการจัดซื้อหลัก ภายใต้กรอบ ของการวางแผนการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Punyaban & Wongmanee (2017)

3. ด้านการจัดเก็บข้อมูล โดยภาพรวม ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง มีการกำหนดรหัสสินค้า รหัสลูกค้า รหัสผู้ส่งมอบ รหัสคลังสินค้ารหัสใบสั่งซื้อ รหัสใบสั่งผลิต เพื่อการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Chanchuea (2012)

4. ด้านการควบคุม โดยภาพรวม ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง มีการทำข้อตกลงกับผู้ส่งมอบหลัก และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน เพื่อให้องค์กรและผู้ส่งมอบหลักได้รับประโยชน์ร่วมกัน เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Punyaban & Wongmanee (2017)

จากผลการศึกษาการวิจัยข้างต้นพบว่า ตัวแปรที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ได้แก่ การควบคุม การจัดการข้อมูล การจัดเก็บข้อมูล ซึ่งมีประเด็นที่นำมาอภิปรายผลดังนี้

1. ด้านการควบคุม ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อมากที่สุด (Beta=0.442) อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างมองว่าปัจจัยด้านการควบคุม ในการบริหารการจัดซื้อที่ดีส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารการจัดซื้อ เช่น มีการทำข้อตกลงกับผู้ส่งมอบหลัก และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน เพื่อให้องค์กรและผู้ส่งมอบหลักได้รับประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Punyaban & Wongmanee (2017) ที่ได้ศึกษาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับซัพพลายเออร์ กรณีศึกษา บริษัท เอบีซี เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด พบว่า เมื่อทราบข้อมูลปริมาณและความต้องการใช้สินค้าแล้ว นำข้อมูลมาจัดทำข้อตกลงด้านราคา ซึ่งฝ่ายจัดซื้อสามารถนำปริมาณความต้องการใช้สินค้าทั้งปี มาเจรจาต่อรองกับทางซัพพลายเออร์โดยต่อรองราคาเป็นยอดรวมทั้งปี และเจรจาเรื่องการทยอยส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามไตรมาสของฝ่ายการตลาด สามารถลดต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าโดยคิดเป็นร้อยละ 18.80 และองค์กรได้ให้ความสำคัญกับการควบคุมสินค้าคงคลัง เพราะการควบคุมสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพสามารถลดต้นทุนที่จะจมเปล่าในการลงทุนที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียน ซึ่งสอดคล้องการงานวิจัยของ Srivong (2015) ที่ได้ศึกษาเรื่อง การจัดซื้อจัดหาวัสดุด้วยการจัดแบ่งกลุ่ม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน เพื่อศึกษารูปแบบวิธีการที่เหมาะสมสำหรับการจัดซื้อจัดหาชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องจักรและวัสดุจำเป็นที่เกี่ยวเนื่องกับการผลิตในปัจจุบัน ของบริษัท ผู้ผลิตแก้ว จำกัด พบว่า การบันทึกสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ ทำให้การจัดซื้อสามารถบริหารงานได้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น วัดได้จากต้นทุนการสั่งซื้อที่ลดลง

2. ด้านการจัดการข้อมูล ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้ออยู่ในระดับปานกลาง (Beta=0.272) ซึ่งในการจัดการข้อมูลนั้นก็มีส่วนสำคัญที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ เนื่องจาก ในองค์กรมีหลายสาขาครอบคลุมทั่วโลก เป็นเรื่องยากยิ่งนักที่แต่ละประเทศจะสามารถรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ ข้อมูลเดียวกันในการบริหารการจัดซื้อที่มีความซับซ้อน เมื่อเรามีความสามารถในการจัดการกระบวนการไหลของข้อมูลและสินค้าที่ประหยัดสูงสุด ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในด้านนี้ได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของThirachit (2013) ที่ได้ศึกษาเรื่อง เกี่ยวกับระบบการจัดการแหล่งจัดส่งวัตถุดิบและคำร้องขอใบเสนอราคาในการจัดซื้อสินค้าของกรณีศึกษาของ บริษัท เอ็มเค เรสโตรองค์ กรุ๊ป จำกัด(มหาชน) พบว่า การบริหารจัดการข้อมูลแหล่งจัดส่งวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ สนับสนุนกระบวนการฝ่ายจัดซื้อของบริษัท ในด้านของการจัดการข้อมูลให้เป็นหมวดหมู่ในระบบการจัดซื้อของบริษัท สอดคล้องกับงานวิจัยของ Kirillova & Lantsova (2019) ใช้เป็นแนวทางในการคำนวณผลที่คาดว่าจะได้รับจริงในการใช้กลยุทธ์นี้

3. ด้านการจัดเก็บข้อมูล ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้ออยู่ในระดับปานกลาง (Beta=0.177) ซึ่งในการจัดเก็บข้อมูลนั้นก็มีส่วนสำคัญที่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ เนื่องจากมีการกำหนดรหัสสินค้า รหัสลูกค้า รหัสผู้ส่งมอบ รหัสคลังสินค้า รหัสใบสั่งซื้อ รหัสใบสั่งผลิต เพื่อการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล ทำให้เราสามารถค้นหาข้อมูลได้เร็วยิ่งขึ้นและสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องการงานวิจัย Blind, Pohlisch & Rainville (2019) และการมีซอฟแวร์ที่ช่วยบริหารงานด้านเอกสารอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน และสามารถค้นหาเอกสารไว้ได้ง่าย รวดเร็ว ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Punyaban & Wongmanee (2017)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญพบว่า ในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ มีหลายคุณสมบัติ โดยในมุมมองของผู้ให้ข้อมูลสำคัญนั้น การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ควรมีการควบคุม การจัดการข้อมูลและรวมไปถึงการจัดเก็บข้อมูล เป็นคุณสมบัติที่สำคัญขององค์กร กล่าวคือ การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ให้ความสำคัญในการทำข้อตกลงกับผู้ส่งมอบหลัก และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน เพื่อให้องค์กรและผู้ส่งมอบหลักได้รับประโยชน์ร่วมกัน รวมไปถึงการควบคุมสินค้าคงคลัง ให้มีเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า โดยมีการกำหนดหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานที่เกี่ยวของกับด้านการจัดซื้อ มีการกำหนดอำนาจ หน้าที่และมีจำนวนบุคลากรที่เหมาะสม และให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนการผลิต การจัดเก็บ และการจัดการคลังสินค้า ประมวลผลราคา และทำใบสั่งซื้อ ในระบบจะมีรายชื่อซัพพลายเออร์ ข้อมูลต่าง ๆ ครบถ้วนในระบบ มีการกำหนดรหัสสินค้า รหัสลูกค้า รหัสผู้ส่งมอบ รหัสคลังสินค้ารหัสใบสั่งซื้อ รหัสใบสั่งผลิต เพื่อการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล (Key informant, 2020) ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ Chongjiraphat (2017)

อีกนัยหนึ่งในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ควรมีคุณสมบัติอีกอย่าง นั่นคือการวางแผนในการดำเนินการ ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่สำคัญ โดยมีการวางแผนการการบริหารการจัดซื้อ ระยะกลาง ที่กำหนดกิจกรรมการจัดซื้อ หลักภายใต้กรอบของการวางแผนการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ มีการพยากรณ์แนวโน้มการตลาดและยอดขาย โดยมีการวางแผนในการพัฒนากิจกรรมทางด้านการจัดซื้อ ในทุกกิจกรรมให้สามารถเชื่อมโยงถึงกันได้อย่างมีระบบ แต่คุณสมบัติเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้เมื่อมีการอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการระดับสูงสุด ดังนั้นการวางแผนในการดำเนินงานมีความสำคัญต่อองค์กร แต่ผลจากการสัมภาษณ์ กลับพบว่าการวางแผนในการดำเนินการไม่ส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อ เพราะเมื่อปฏิบัติจริงพบว่า ผลที่ได้ไม่ตรงตามแผนที่วางไว้ (Key informant, 2020) จึง

ส่งผลให้ตัวแปรเรื่อง การวางแผนในการดำเนินการไม่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ

จากผลการศึกษาการวิจัยข้างต้นพบว่า แนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ควรมีการวางแผนในการดำเนินการที่ชัดเจน มีแผนงานที่ตรงตาม นโยบายของแต่ละองค์กร เพื่อจะได้มีการบริหารการจัดซื้อที่เหมาะสมและสามารถควบคุม ในด้านของต้นทุนราคาที่เท่าเดิมโดยมีการทำข้อตกลงระหว่างผู้ส่งมอบหลัก โดยมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน เพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน และจะเน้นในเรื่องการควบคุมสินค้าคงคลัง โดยมีระบบการติดตาม ตรวจสอบ สถานะ และจำนวน ของสินค้าคงคลัง และการจัดซื้อ และการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับผู้ส่งมอบเพื่อประกอบการตัดสินใจในการบริหารการจัดซื้อ โดยมีความสามารถในการจัดการกระบวนการไหลของข้อมูลและสินค้าที่ประหยัดสูงสุด และมีผู้ประสานงานการสื่อสารระหว่างหน่วยงานหลักภายในองค์กร โดยได้มีการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการจัดการข้อมูลทางด้านซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ ทำให้การจัดเก็บข้อมูล มีการกำหนดรหัสสินค้า รหัสลูกค้า รหัสผู้ส่งมอบ รหัสคลังสินค้า รหัสใบสั่งซื้อ รหัสใบสั่งผลิต เพื่อการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล ที่ถูกต้องและแม่นยำเพิ่มขึ้น

ดังนั้นในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ควรมีการดำเนินการดังนี้

1. กำหนดแผนในการดำเนินการทำงานที่เหมาะสม ต่อนโยบายขององค์กร เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับสถานะการณ์ปัจจุบัน

2. องค์กรควรให้ความสำคัญกับการควบคุมการส่งกำลังบำรุงและซ่อมแซม เครื่องจักร ยานพาหนะต่าง ๆ โดยให้ความรู้ในการบำรุง ดูแลรักษา ในการใช้เครื่องจักรและยานพาหนะต่าง ๆ เบื้องต้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการซ่อมจากช่างข้างนอก

3. จัดอบรมและให้ความรู้ในการจัดการระบบบริหารข้อมูลสารสนเทศในองค์กร ทั้งการ บันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล โดยการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการจัดการข้อมูลทางด้านซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ให้กับผู้บริหารระดับสูง

4. นำโปรแกรมสำเร็จรูปมาใช้เพื่อช่วยในการเก็บข้อมูล การประมวลผลข้อมูลหรือการแสดงผลข้อมูลในกระบวนการต่าง ๆ เช่น การทำรายการสินค้าคงคลัง การวางแผนการผลิต การทำบัญชีต้นทุนโลจิสติกส์ ซึ่งมีเครือข่ายการเก็บข้อมูลขนาดใหญ่ซึ่งถูกจัดเก็บอยู่ใน (Block) และเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายคล้ายห่วงโซ่ โดยทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลนี้ได้และมีความปลอดภัยสูง มีการปรับปรุงข้อมูลให้มีความถูกต้องสมบูรณ์อยู่เสมอเพื่อให้สามารถนำกลับมาใช้ได้ในภายหลัง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้งาน

ควรมีการควบคุมในด้านต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับการทำงาน เนื่องจากผลการวิจัยพบว่า มีผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารการจัดซื้อ โดยผู้บริหารต้องการให้การสนับสนุนในการทำงานขององค์กรดังนี้

1) ให้ความสำคัญกับการควบคุมการส่งกำลังบำรุงและซ่อมแซม เครื่องจักร ยานพาหนะต่าง ๆ ให้เพียงพอต่องานเพิ่มขึ้น

2) เพิ่มผู้รับผิดชอบในด้านการกำจัดและควบคุมวัสดุที่เป็นเศษเหลือจากกระบวนการผลิต การกระจายสินค้า

3) การมีระบบการติดตาม ตรวจสอบ สถานะ และจำนวน ของสินค้าคงคลัง และการจัดซื้อจัดหาและการแลกเปลี่ยนขอมูลกับผู้ส่งมอบเพื่อประกอบการตัดสินใจ ให้เร็ว ถูกต้อง แม่นยำขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการศึกษาในรูปแบบงานวิจัยเชิงคุณภาพทางด้านลูกค้าเพิ่มเติม เนื่องจาก การศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษาในด้านของผู้ประกอบการเท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ยังมีส่วนของลูกค้าที่เราควรทราบว่าลูกค้ามีความคิดเห็นอย่างไรต่อการบริหารการจัดซื้อของผู้ประกอบการ ดังนั้นในการศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษากลุ่มตัวอย่างในส่วนของลูกค้า ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ด้วยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ แนวโน้มตลาดและสภาพการแข่งขัน รวมถึงปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องอีกมากมาย

2) การศึกษาในครั้งต่อไปควรศึกษาการเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ ในการบริหารการจัดซื้อ เพื่อจะทำให้การวิเคราะห์ข้อมูล และประมวลผล ทางด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ในส่วนของการบริหารการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

3) ควรมีการศึกษาลักษณะองค์กรธุรกิจในอุตสาหกรรมอื่น เพื่อเปรียบเทียบในเรื่องของการบริหารการจัดซื้อ

เอกสารอ้างอิง

ขนิษฐา ไชยพันธุ์, รุ้งสินี เขียวงาม และ มานพ แก้วโมราเจริญ. (2560). **การเพิ่มการรับรู้จากการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างให้สอดคล้องกับระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 สำหรับบุคลากร สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.** สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2551). **การจัดการขนส่ง** (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: วิชั่นพรีเพรส.

แจ่มจิต ศรีวงษ์. (2558). **การจัดซื้อจัดหาวัสดุด้วยการจัดแบ่งกลุ่ม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน กรณีศึกษาบริษัทผู้ผลิตแก้ว จำกัด**. วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา.

ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2554). **ห่วงโซ่อุปทาน** (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: เอ็กซเปอร์เน็ท.

ธนพรรณ จันทร์เจือ. (2555). **การเพิ่มประสิทธิภาพงานจัดซื้อในศูนย์กระจายสินค้าและโลจิสติกส์ กรณีศึกษาบริษัท XXXจำกัด.** ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

ธิดารัตน์ ธีระชิต. (2556). **การจัดหาแหล่งจัดส่งวัตถุดิบและกระบวนการในการเสนอราคาในการจัดซื้อของกรณีศึกษาของ บริษัท เอ็มเค เรสโตรองค์ กรุ๊ป จำกัด.** วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.

บุญชม ศรีสะอาด. (2547). **วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย** (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาสน์.

พรหมภัสสร ปุญญบาล และวรินทร์ วงษ์มณี. (2560). **การเพิ่มประสิทธิภาพ กระบวนการจัดซื้อเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับซัพพลายเออร์ กรณีศึกษา บริษัท เอบีซี เนชั่นแนล (ประเทศไทย)จำกัด**. การประชุมนำเสนอผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

วงศกร พงษ์ชีพ (2561). **การปรับปรุงลดปริมาณใบขอซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อ กรณีศึกษา: โรงงานผลิตน้ำตาลแห่งหนึ่งในจังหวัดกำแพงเพชร.** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ศูนย์วิจัยกสิกร, (2560). **สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2559 และแนวโน้มปี 2560**. [Online]. Available: http://www.thaismescenter.com.

สาธิต พะเนียงทอง. (2548). **การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์: Supply Chain Strategy**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

สิทธิชัย ฝรั่งทอง. (2553). **ขับเคลื่อนโลจิสติกส์ด้วยการตลาด**. กรุงเทพฯ: เอ็กซเปอร์เน็ท.

สุดใจ ดิลกฑรรศนนท์. (2558). **กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อ**. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: สามลดา.

Translated Thai References

Aphaphattsakul, Kh. (2008). **Transportation Management**. (2nd ed.). Bangkok: Vission Preserve.

Blind, K., Pohlisch J. & Rainville, A. (2019.) **Innovation and standardization as drivers of companies success in public procurement: an empirical analysis.** Journal of Technology.

Chaiphan Kh., Kheawngam S. & Moracharoen M. (2017). **Awareness Raising from Procurement Process Improvement According to Government Procurement and Supplies Management Act B.E. 2560 for Chiang Mai University Library Staff**. Library Staff Chiang Mai University.

Diloktharasanan, S. (2015). **Purchasing Strategy**. (2nd ed.). Bangkok: Samlada.

Kasikorn Research Center, (2017). **Summary of Industrial Economy in 2016 and Trends in 2017**. [Online]. Available: http://www.thaismescenter.com.

Kirillova, O. & Lantsova, O. (2019). **increasing the Efficiency of Procurement Processes as a Result of Implementing Category Management**. Journal of Volgograd State University. Economics.

Paniangtong, S. (2005). **Strategic Supply Chain Management**. Bangkok: SE-EDUCATION.

Pongcheep, W. (2018). **The improvement of the quantity of purchase requisitions to increase the efficiency of purchasing. Case study: A sugar factory in Kamphaengphet Province**. M.B.A Bangkok University.

Punyaban, P. & Wongmanee, W. (2017). **Increasing Process to Increase Bargaining Power with Suppliers Case Study: ABC National (Thailand) Limited**. Presentation Meeting Graduate Research University of the Thai Chamber of Commerce.

Srisaart, B. (2004). **Statistical Methods for Research**. (4th ed.). Bangkok: Suwiriyasat.

Srivong, J. (2015). **Procurement of Materials by Grouping to Increase efficiency and Reduce Cost Case Study: Glass Producing Company Limited.** Master of Science Burapha University.

Suwansup, N. & Sasananthan, M. (2014)**. Improving Purchasing Performance by Using Supplier Relationship Management (SRM): A Case Study of Thai Aircraft Maintenance ndustry.** SWU Engineering Journal.

Thirachit, Th. (2013). **Procurement of Raw Material Sourcing Sources and Bidding Process in Procurement of Case Study of MK Restaurant Group Company Limited**. Master of Science King Mongkut' University of Technology Chom Klao Thonburi.

Yamane, Taro. (1973). **Statistics: An Introductory Analysis**. (3rd ed.) New York: Harper and Row Publication.

คณะผู้เขียน

นางสาวสิริวรรณ คงตุ้ง

คณะวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

1 ถนนอู่ทองนอก แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300

e-mail: Tik28siriwan@gmail.com

ดร.ชิตพงษ์ อัยสานนท์

คณะวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

1 ถนนอู่ทองนอก แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300

e-mail: ayasanond@hotmail.com