



อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



โดย
นางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ
บรรจุภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



โดย
นางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

THE INFLUENCE OF THE PROCUREMENT PROCESS ON THE EFFICIENCY OF
THE MANAGEMENT OF PURCHASING DEPARTMENT EMPLOYEES IN
THE PACKAGING SECTOR IN BANGKOK AND METROPOLITAN AREAS



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for Master of Business Administration MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
PROGRAM

Academic Year 2024

Copyright of Silpakorn University

หัวข้อ	อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงาน ของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล
โดย	นางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า
สาขาวิชา	หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชวนชื่น อัคระวนิชชา

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้รับพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

.....คณบดีคณะวิทยาการจัดการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วันชัย สุธะนันท์)

พิจารณาเห็นชอบโดย

.....ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนกฤต สังข์เฉย)
.....อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชวนชื่น อัคระวนิชชา)
.....ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กมลทิพย์ คำใจ)

651220009 : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

นางสาว จันทร์จิรา โพธิ์หล้า: อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชวนชื่น อัคระวนิชชา

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลกระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ที่ส่งผลต่อการบริหารคลังสินค้า และอิทธิพลกระบวนการสั่งซื้อ การบริหารคลังสินค้า และความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล กลุ่มเป้าหมายคือพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม วิเคราะห์ผลการศึกษาด้วยสถิติแบบจำลองสมการโครงสร้าง

ผลการวิจัยพบว่ากระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ และการจัดการทรัพยากรภายนอก มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า นอกจากนี้ยังพบว่า ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และกระบวนการจัดซื้อ มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ



651220009 : Major MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM

Keyword : Procurement ;Order forecast ;Vendor management ;Knowledge in purchasing work ;Warehouse management ; Purchasing management efficiency

MISS Janjira POLA : The influence of the procurement process on the efficiency of the management of purchasing department employees in the packaging sector in bangkok and metropolitan areas Thesis advisor : Chuanchuen Akkawanitcha

The objective of this study is to examine the influence of the purchasing process, order forecasting, and external resource management on warehouse management, as well as the influence of the purchasing process, warehouse management, and purchasing knowledge on the efficiency of purchasing management among purchasing department employees in packaging companies within Bangkok and its metropolitan areas. The target group includes 350 purchasing department employees from packaging companies in these regions. The research instrument used is a questionnaire, and the study's results were analyzed using structural equation modeling (SEM) statistics.

The research findings indicate that the purchasing process, order forecasting, and external resource management have a positive influence on warehouse management. Additionally, purchasing knowledge, warehouse management, and the purchasing process were found to have a positive influence on the efficiency of purchasing management.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวนชื่น อัคระ
วณิชชา อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่กรุณารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาให้แก่ผู้วิจัย และเสียสละเวลาอันมี
ค่าเพื่อให้คำปรึกษา คำแนะนำ กำลังใจ ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงการจัดทำวิทยานิพนธ์
ฉบับนี้ให้มีความถูกต้องสมบูรณ์และสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมทั้งขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์
ดร.ธนภุต สังข์เฉย ได้สละเวลาเป็นประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.
กมลทิพย์ คำใจ ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกที่กรุณาให้คำปรึกษาและแนะแนวทางในการแก้ไขปรับปรุง
วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.
อมรินทร์ เทวตา, อาจารย์ ดร.วงศ์รัตดา วีระไพบูลย์ และอาจารย์ ดร. ทิพวรรณ กำศิริมงคล ที่ให้ความ
อนุเคราะห์เป็นผู้ตรวจสอบเครื่องมือวิจัย ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอบคุณครอบครัว เพื่อน และผู้ร่วมงานทุกท่าน ที่ให้การสนับสนุนและกำลังใจตลอด
ระยะเวลาการทำงานวิจัย รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่านที่ช่วยให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ใน
ที่สุด เป็นความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้จัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณ ผู้บริหารบริษัท เจ.ที.แพ็ค ออฟฟูดส์ จำกัด ที่ให้การสนับสนุนและให้
คำแนะนำ ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ผ่านไปได้ด้วยดี ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผลการวิจัยนี้
จะเป็นประโยชน์แก่บุคลากรทางการศึกษาและผู้สนใจทั่วไป ตลอดจนเป็นประโยชน์ในทางด้านการ
บริหารทรัพยากรมนุษย์ต่อไป

จันทร์จิรา โพธิ์หล้า

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญรูปภาพ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย.....	4
1.3 ขอบเขตของงานวิจัย.....	5
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	7
2.1 แนวคิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	7
2.1.1 ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	7
2.1.2 แนวคิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	8
2.1.3 หลักการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	9
2.1.4 ความสำคัญของประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	9
2.2 แนวคิดกระบวนการจัดซื้อ.....	10
2.2.1 ความหมายกระบวนการจัดซื้อ.....	10
2.2.2 แนวคิดกระบวนการจัดซื้อ.....	11
2.2.3 ขั้นตอนกระบวนการจัดซื้อ.....	12

2.2.4 หัวใจหลักกระบวนการจัดซื้อ	12
2.2.5 ผลกระทบของกระบวนการจัดซื้อ	13
2.3 แนวคิดการพยากรณ์การสั่งซื้อ	14
2.3.1 ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ	14
2.3.2 แนวคิดการพยากรณ์การสั่งซื้อ.....	15
2.3.3 เทคนิคการพยากรณ์การสั่งซื้อ	16
2.3.4 ชนิดการพยากรณ์การสั่งซื้ออนุกรมเวลา.....	17
2.3.5 ผลกระทบของการพยากรณ์การสั่งซื้อ	18
2.4 แนวคิดการจัดการทรัพยากรภายนอก	18
2.4.1 ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก.....	18
2.4.2 แนวคิดการจัดการทรัพยากรภายนอก	19
2.4.4 ความสำคัญของการจัดการทรัพยากรภายนอก	20
2.5 แนวคิดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	21
2.5.1 ความหมายความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ.....	21
2.5.2 แนวคิดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	22
2.5.3 องค์ประกอบความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	23
2.5.4 ผลลัพธ์ของความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ.....	23
2.6 แนวคิดการบริหารคลังสินค้า	24
2.6.1 ความหมายการบริหารคลังสินค้า.....	24
2.6.3 ปัจจัยเหตุของการบริหารคลังสินค้า	25
2.6.4 ผลลัพธ์ของการบริหารคลังสินค้า.....	26
2.7 การพัฒนาสมมติฐาน.....	27
2.7.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	27
2.7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้า.....	29

2.7.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการพยากรณ์การสั่งซื้อและการบริหารคลังสินค้า	30
2.7.4 ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการทรัพยากรภายนอกและการบริหารคลังสินค้า	31
2.7.5 ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงาน ฝ่ายจัดซื้อ.....	32
2.7.6 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารคลังสินค้าและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	34
2.8 กรอบแนวคิดการวิจัย	35
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	36
3.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	36
3.1.1 ประชากร.....	36
3.1.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	36
3.1.3 การสุ่มตัวอย่าง	37
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	37
3.3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ	39
3.3.1 การหาค่าความเที่ยงตรง (Content validity)	39
3.3.2 การหาความเชื่อมั่นของเนื้อหา	40
3.3.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA)	41
3.4 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล	57
3.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data).....	57
3.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data).....	57
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	58
3.5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	58
3.5.2 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม	58
3.5.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร	58

3.5.4 การวิเคราะห์สมมติฐานการวิจัยด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SME)	60
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	62
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)	63
4.1.1 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม	63
4.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นของแต่ละตัวแปรที่ศึกษา	65
4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง (Structural Equation Model : SEM)	71
4.2.1 การวิเคราะห์ความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้าง	72
4.2.2 ผลการทดสอบสมมติฐาน	74
บทที่ 5	76
สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	76
5.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	76
5.2 ระดับความคิดเห็นของตัวแปรในการศึกษา	76
5.3 การทดสอบสมมติฐานและสมการโครงสร้าง	77
5.4 ประโยชน์เชิงวิชาการ	83
5.5 ประโยชน์เชิงบริหารจัดการ	83
5.6 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป	84
รายการอ้างอิง	98
ประวัติผู้เขียน	106

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 ตารางแสดงค่าความเชื่อมั่นของเนื้อหา.....	41
ตารางที่ 2 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ	43
ตารางที่ 3 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ.....	44
ตารางที่ 4 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ.....	45
ตารางที่ 5 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ	46
ตารางที่ 6 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก.....	47
ตารางที่ 7 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก	48
ตารางที่ 8 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการบริหารคลังสินค้า.....	49
ตารางที่ 9 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการบริหารคลังสินค้า.....	50
ตารางที่ 10 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	51
ตารางที่ 11 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	52
ตารางที่ 12 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	53

ตารางที่ 13 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปร ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ.....	54
ตารางที่ 14 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบโมเดลการวัด (Measurement Model).....	56
ตารางที่ 15 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านประชากรศาสตร์	63
ตารางที่ 16 แสดงระดับความคิดเห็น กระบวนการจัดซื้อ	65
ตารางที่ 17 แสดงระดับความคิดเห็น การพยากรณ์การสั่งซื้อ	66
ตารางที่ 18 แสดงระดับความคิดเห็น การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย).....	66
ตารางที่ 19 แสดงระดับความคิดเห็น ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	67
ตารางที่ 20 แสดงระดับความคิดเห็น การบริหารคลังสินค้า	68
ตารางที่ 21 แสดงระดับความคิดเห็น ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	69
ตารางที่ 22 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation).....	71
ตารางที่ 23 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้าง	73
ตารางที่ 24 ผลการทดสอบสมมติฐาน	74
ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในการศึกษา	77
ตารางที่ 26 สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน	78

สารบัญรูปภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อใน เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”	35
ภาพที่ 2 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ (PP)	42
ภาพที่ 3 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ (OP)	45
ภาพที่ 4 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก (VD).....	47
ภาพที่ 5 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการบริหารคลังสินค้า (TM).....	49
ภาพที่ 6 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ (KL)....	51
ภาพที่ 7 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ (EC).....	53
ภาพที่ 8 โมเดลการวัด (Measurement Model)	57
ภาพที่ 9 ผลการวิเคราะห์กรอบแนวคิดด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง.....	72



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

ปัจจุบันธุรกิจและอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์เติบโตอย่างรวดเร็ว มีการแข่งขันราคาคุณภาพสินค้าและพัฒนานวัตกรรมเพื่อให้ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า กระบวนการจัดซื้อจึงเป็นส่วนสำคัญที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับธุรกิจบรรจุภัณฑ์ หลายธุรกิจพบความท้าทายการดำเนินการจัดซื้อซึ่งส่งผลกระทบต่อการบริหารงานด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นความล่าช้าการส่งมอบ การสูญเสียทรัพยากรทางการเงิน และความเสี่ยงทางธุรกิจ กระบวนการจัดซื้อที่ไม่มีประสิทธิภาพอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานจัดซื้อโดยตรง เช่น ไม่สามารถควบคุมต้นทุน การสูญเสียเวลาในกระบวนการ และการได้รับสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพ กระบวนการจัดซื้อจึงเป็นกระบวนการที่สำคัญ ที่จะช่วยลดความขาดแคลนของวัตถุดิบ ลดค่าใช้จ่ายการจัดเก็บสินค้า ลดความเสี่ยงทางการเงิน และเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทางธุรกิจ ช่วยให้ธุรกิจมีความยืดหยุ่นและทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญในงานจัดซื้อ (สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย, 2564) คือ การทำงานในการจัดหาสินค้า วัตถุดิบ ชิ้นส่วน หรือ งานบริการจ้างทำให้ตรงกับความต้องการขององค์กร ที่มีคุณสมบัติ จำนวน เวลา ราคา ผู้ขาย และสถานที่จัดส่งถูกต้อง โดยจัดการให้ขั้นตอนการจัดซื้อเป็นระบบบนเครื่องมือที่มีการออกแบบไว้ เพื่อให้การดำเนินงานการจัดซื้อได้รับความสะดวกรวดเร็ว ลดความผิดพลาดจากการทำงาน สามารถควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังให้เพียงพอเหมาะสม เพิ่มกำไรและลดต้นทุนขององค์กรได้ ลดปัญหาการทุจริต มีการจัดเก็บผลการดำเนินงานของระบบ ออกรายงานให้กับผู้ปฏิบัติงานและผู้บริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง และตรวจสอบข้อมูล สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีขององค์กร

กระบวนการจัดซื้อมีบทบาทสำคัญต่อการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้อ การวางแผนและการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพทั้งของฝ่ายจัดซื้อเองและขององค์กรระยะยาว โดยการวางแผนและการดำเนินการที่เหมาะสม การควบคุมและติดตามกระบวนการการจัดซื้อ เช่น การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าหรือบริการ และการพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ยั่งยืนกับทรัพยากรภายนอกหรือผู้ขาย จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความมั่นใจในการดำเนินงานของฝ่าย

จัดซื้อ ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อสามารถวัดได้จากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นการลดค่าใช้จ่าย การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย การปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพของสินค้าและบริการ รวมถึงลดความเสี่ยงทางธุรกิจด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

กระบวนการจัดซื้อ เป็นกระบวนการที่สำคัญในการบริหารคลังสินค้าขององค์กร เนื่องจากมีผลต่อความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบและสินค้าเพื่อการผลิตหรือบริการต่าง ๆ ขององค์กร กระบวนการจัดซื้อ มีหลายขั้นตอนที่สำคัญในการดำเนินงาน เพื่อให้การบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีประสิทธิภาพ ซึ่งได้แก่การกำหนดความต้องการของวัตถุดิบหรือสินค้า การตรวจสอบและเทียบราคา การเจรจาต่อรอง การเลือกผู้จัดจำหน่าย การทำสัญญา และติดตามผลการดำเนินงานจัดซื้อ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการ และจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ ลดต้นทุนค่าใช้จ่าย ลดการทุจริต การทำงานมีความโปร่งใส ทำงานเป็นระบบและรวดเร็ว ข้อมูลการดำเนินงานถูกต้อง สามารถตรวจสอบได้ และสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์วางแผน กำหนดนโยบายครอบคลุมกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง (ชญาภา ไทยสงวนวรกุล, 2564)

กิจกรรมหนึ่งของกระบวนการจัดซื้อคือ การพยากรณ์การสั่งซื้อเป็นขั้นตอนที่สำคัญเพื่อให้สามารถวางแผนการจัดซื้อได้อย่างเหมาะสม โดยการนำข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น ปริมาณการขายอดีต แนวโน้มการขายอนาคต การเปลี่ยนแปลงตลาด มาใช้ประมาณการความต้องการของวัตถุดิบหรือสินค้า นำมาเป็นข้อมูลวางแผนการจัดซื้ออนาคต ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงการมีวัตถุดิบหรือสินค้าคงคลังมากเกินไปหรือขาดน้อยกว่าความต้องการขององค์กร องค์กรที่มีระบบการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าที่มีความแม่นยำ จะได้เปรียบองค์กรอื่น (คุณากร วิวัฒนากรวงศ์, 2566) การควบคุมการสั่งซื้อ เป็นการควบคุมการสั่งซื้อปริมาณที่เหมาะสม ลดความเสี่ยงของการเก็บสินค้า การลดความสูญเสียจากการชำรุดของสินค้า การลดความสูญเสียในกระบวนการจัดซื้อด้วยการปรับปรุงความถูกต้องของปริมาณการสั่งซื้อ การพยากรณ์ความต้องการช่วยการบริหารคลังสินค้าให้มีการจัดเก็บวัตถุดิบหรือสินค้าปริมาณที่เหมาะสม ลดความเสี่ยงการสั่งซื้อสินค้าที่มีค่าสูงหรือมีอายุสั้น การปรับตัวต่อเปลี่ยนแปลงตลาด การผลิต หรือความต้องการของลูกค้า

การใช้การพยากรณ์ช่วยให้ธุรกิจมีความเชื่อถือในการทำนายและวางแผนที่มีประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยง และเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเช่น machine learning และวิเคราะห์ข้อมูลสามารถเสริมสร้างความแม่นยำการพยากรณ์ได้มากขึ้นด้วย การพยากรณ์การสั่งซื้อด้วยวิธีการสั่งซื้อประหยัดที่สุด (Economic order quantity) และสินค้าที่

ปลอดภัย (Safety stock) โดยใช้หลักทฤษฎีการพยากรณ์ (Forecasting) เพื่อให้ได้ผลการพยากรณ์ที่มีความแม่นยำ และมีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด เพื่อหาจุดสั่งซื้อที่ประหยัด (ธัญชนก จันทร์หอม, 2565) การจัดการทรัพยากรภายนอกหรือผู้ขาย โดยการคัดเลือกทรัพยากรภายนอกที่เหมาะสมมีคุณภาพ และมีความน่าเชื่อถือ จะช่วยให้การบริหารคลังสินค้ามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลดความเสี่ยงการรับสินค้าที่มีปัญหา ลดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าหรือวัตถุดิบ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย เป็นสิ่งที่องค์กรให้ความสำคัญ เพื่อให้ได้สินค้าหรือวัตถุดิบตรงตามความต้องการสินค้ามีมาตรฐาน ซึ่งจะส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า องค์กรต้องมีหลักบริหารจัดการและสร้างพันธมิตรกับทรัพยากรภายนอกหรือผู้ขายเพื่อบ่มเพาะผลประโยชน์ร่วมกัน การคัดเลือกผู้ส่งมอบสินค้าจึงเป็นกิจกรรมที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ (ชยานิส วรซ์ท้าว, 2560)

ความรู้และความเข้าใจในงานจัดซื้อสำคัญอย่างมาก การเพิ่มมูลค่าการเลือกซื้อวัสดุหรือบริการที่มีคุณภาพสูงและราคาเหมาะสมช่วยเพิ่มมูลค่าในการดำเนินธุรกิจ การควบคุมต้นทุน การเข้าใจตลาด, การเจรจาต่อรอง, และการเลือกผู้ขายที่เหมาะสมช่วยการควบคุมต้นทุนการจัดซื้อ การรองรับการเปลี่ยนแปลง ความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมธุรกิจและการติดตามการเปลี่ยนแปลงที่อาจมีผลต่อการจัดซื้อ การลดความเสี่ยง การประเมินและบริหารความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ความสามารถในการต่อรอง การพัฒนาทักษะการต่อรองราคาและเงื่อนไขที่ทำให้ได้รับสิ่งที่เหมาะสม การตอบสนองความรวดเร็ว การทำงานอย่างรวดเร็วและประสานงานกับผู้ขาย เพื่อให้ได้วัสดุหรือบริการตามเวลาที่กำหนด การมีความรู้และความเข้าใจในงานจัดซื้อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนในการวางแผนกลยุทธ์การจัดซื้อให้สำเร็จตามเป้าหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อเป็นปัจจัยที่สนับสนุนองค์กรให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีเฉพาะเจาะจง เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างมีประสิทธิภาพ มีความโปร่งใส ลดปัญหาทุจริตคอร์รัปชัน ลดความผิดพลาดในการปฏิบัติงานตามกฎหมาย และเป็นไปตามระเบียบ พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นมาตรฐานเดียวกัน มุ่งเน้นความโปร่งใส เปิดโอกาสให้มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ทำให้การดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างตรงกับวัตถุประสงค์ รวมทั้งเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล ป้องกันการทุจริตประพฤติดมิชอบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 134 ตอนที่ 24 ก ประกาศ ณ วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560)

การบริหารจัดการคลังสินค้าได้อย่างเหมาะสม จะช่วยลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงของตลาด สร้างความเชื่อมั่นในการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ผลิต และช่วยการวิเคราะห์ปรับปรุงขบวนการซื้อขายของธุรกิจ การเรียนรู้ปรับปรุงการวางแผนการสั่งซื้อสามารถช่วยให้ธุรกิจเติบโตและปรับตัวตามสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง การบริหารจัดการคลังสินค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญต่อการสร้างความก้าวหน้าและความเป็นเลิศในตลาดที่แข่งขันอย่างเข้มข้น คลังสินค้า (Warehouse) ทำหน้าที่เป็นตัวขับเคลื่อนและสร้างความสมดุลในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) หรือกระบวนการจัดการการผลิตเพื่อทำให้เกิดสินค้าหรือบริการในแง่ของแหล่งที่ใช้เก็บทั้งวัตถุดิบ สำหรับใช้ในการผลิต (Raw Material) สินค้าสำเร็จรูป หรือสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วรอส่งลูกค้า (Finished Goods) ดังนั้น การมีคลังสินค้าจึงช่วยลดปัญหาวัตถุดิบไม่พอผลิต ทำให้การผลิตดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถจัดส่งสินค้าได้ทันเวลา ยิ่งหากมีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่ดียิ่งจะช่วยในการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ ก่อให้เกิดสภาพคล่องและผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) เวลาอันรวดเร็วคลังสินค้าและการบริหารคลังสินค้าจึงนับเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะทำให้การประกอบธุรกิจบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ (สุภพัชร พวงแก้ว, 2566)

จากการทบทวนวรรณกรรมและความสำคัญที่ได้กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษา อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพช่วยให้การบริหารงานคลังสินค้าและฝ่ายจัดซื้อมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยสามารถลดต้นทุนในการจัดเก็บ ลดปัญหาการจัดการทรัพยากรและลดการเก็บสต็อกที่ไม่จำเป็น รวมถึงช่วยให้มีการจัดการทรัพยากรภายนอกหรือผู้ขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตรงเวลา และน่าเชื่อถือ ซึ่งจะช่วยลดปัญหาและขั้นตอนการตรวจสอบสินค้าหรือการรับคืนสินค้า ทั้งนี้ พนักงานฝ่ายจัดซื้อที่มีความรู้จะสามารถปฏิบัติตามขั้นตอนได้อย่างถูกต้องและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย ส่งผลให้การควบคุมปริมาณและต้นทุนสินค้าคงคลังเป็นไปอย่างเหมาะสม ควบคุมคุณภาพสินค้าและการส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนด

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีต่อ กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของกระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ที่มีต่อ การบริหารคลังสินค้า ของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
3. เพื่อศึกษาอิทธิพลของกระบวนการจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.3 ขอบเขตของงานวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตที่สำคัญไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหาของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยศึกษาอิทธิพลกระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ที่ส่งผลต่อการบริหารคลังสินค้า อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ อิทธิพลความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ และการบริหารคลังสินค้า ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ
2. การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตด้านประชากรคือ พนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 47 บริษัท และพนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตปริมณฑล จำนวน 71 บริษัท
3. การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตด้านตัวแปรได้แก่ กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ
4. การศึกษาและวิจัยในครั้งนี้กำหนดขอบเขตพื้นที่ คือ เขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และเขตพื้นที่ปริมณฑล ได้แก่จังหวัด นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม
5. การศึกษาวิจัยครั้งนี้กำหนดขอบเขตด้านระยะเวลา ตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงเดือน ตุลาคม พ.ศ 2567 รวมระยะเวลาในการศึกษาวิจัยค้นคว้าทั้งสิ้น 10 เดือน

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

กระบวนการจัดซื้อ หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการสั่งซื้อ การคัดเลือกผู้ขาย การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดข้อผิดพลาด การจัดทำรายการของผู้ผลิต และการจัดการ

ความเสี่ยง เพื่อเตรียมความพร้อมและดำเนินการจัดหาวัสดุหรือบริการต่าง ๆ ของฝ่ายจัดซื้อ บริษัท บรรจุกัญท์แห่งหนึ่ง

การพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง กระบวนการทำนายปริมาณสินค้าของฝ่ายจัดซื้อ บริษัท บรรจุกัญท์แห่งหนึ่ง โดยใช้ข้อมูลประวัติการขาย แนวโน้มการตลาด หรือข้อมูลอื่น ๆ มาใช้ทำนายความต้องการของลูกค้า โดยมีเครื่องมือ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยช่วยในการพยากรณ์เพื่อความแม่นยำ

การจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง เกณฑ์ที่ฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกัญท์แห่งหนึ่ง กำหนดเพื่อคัดเลือก ควบคุมและจัดการกับผู้ส่งมอบสินค้า เพื่อสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการขององค์กรได้อย่างเหมาะสม

ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึง ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ บริษัท บรรจุกัญท์แห่งหนึ่งเกี่ยวกับกระบวนการ ขั้นตอนการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร การคัดเลือกผู้ขาย และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดซื้อ

การบริหารคลังสินค้า หมายถึง วิธีการหรือเครื่องมือและเทคโนโลยีของฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกัญท์แห่งหนึ่ง ที่ใช้ในการวางแผน การจัดเก็บ และการควบคุมสินค้าในคลัง ไม่ให้สูญหายหรือชำรุด เพื่อให้มีการจัดการทรัพยากรและพื้นที่ในคลังให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

ประสิทธิภาพการบริหารงาน หมายถึง ความสามารถของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกัญท์แห่งหนึ่งในการวางแผน การจัดการและควบคุมกระบวนการสั่งซื้อ การเรียนรู้และพัฒนาทักษะบุคลากร การใช้เทคโนโลยีสำหรับปรับปรุงกระบวนการสั่งซื้อ มาตรการควบคุมความเสี่ยง รวมถึงการสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพที่สูง

พนักงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง พนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุกัญท์ในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่มีหน้าที่รับผิดชอบการดำเนินงานและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อสินค้าหรือบริการขององค์กร

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษารวบรวมแนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษา โดยมีเนื้อหา ดังนี้

1. แนวคิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ
2. แนวคิดกระบวนการจัดซื้อ
3. แนวคิดการพยากรณ์การสั่งซื้อ
4. แนวคิดการจัดการทรัพยากรภายนอก
5. แนวคิดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ
6. แนวคิดการบริหารคลังสินค้า
7. การพัฒนาสมมติฐาน
8. กรอบแนวคิดการวิจัย

2.1 แนวคิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

2.1.1 ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

Federico Caniato (2011) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง ความสามารถในการแข่งขัน โดยการควบคุมต้นทุน คุณภาพ เวลา ได้เหมาะสม

Sarv Devaraj (2012) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง การนำข้อมูลที่ได้มีการบันทึกไว้ในระบบอิเล็กทรอนิกส์มาประมวลผลในการพิจารณาปริมาณการสั่งซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อได้ดียิ่งขึ้น

Davide Luzzini (2016) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง ความสามารถในการบริหารทรัพยากร การเจรจากับซัพพลายเออร์ การประสานงาน ร่วมกับฝ่ายอื่นๆ ล้วนแล้วแต่ส่งผลให้การบริหารงานฝ่ายจัดซื้อมีประสิทธิภาพ

พรหมภัสสร ปุญญบาล (2560) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง การเพิ่มประสิทธิภาพในการต่อรองกับผู้ขาย ลดความผิดพลาดที่เกิดขึ้นในขบวนการสั่งซื้อ

ชาตรี คนงามดี (2560) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง ประสิทธิภาพการบริการงานตามการปฏิบัติงานภายใต้พระราชบัญญัติและระเบียบกระทรวงการคลัง

รัตนา ด้วงเมฆ (2560) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง การดำเนินงานตามกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างในระบบการจัดซื้อภาครัฐและระบบบัญชี ได้ตามวัตถุประสงค์

สิริวรรณ คงดั่ง (2564) ได้ให้ความหมายประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง ระบบบริหารโลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทานที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการให้ความหมายข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปความหมายของประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึงความสามารถของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกภัณฑ์แห่งหนึ่งในการวางแผน การจัดการและควบคุมกระบวนการสั่งซื้อ การเรียนรู้และพัฒนาทักษะบุคลากร การใช้เทคโนโลยีสำหรับปรับปรุงกระบวนการสั่งซื้อ มาตรการควบคุมความเสี่ยง รวมถึงการสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพที่สูง

2.1.2 แนวคิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

ประสิทธิภาพขององค์กรโดยทั่วไป ด้านต้นทุน การจัดเก็บสินค้าคงคลัง ยอดขายขององค์กร การจัดส่งสินค้าตรงเวลา ความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของตลาด และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆได้อย่างรวดเร็ว นั้น ล้วนแล้วแต่เป็นตัวชี้วัดที่แสดงถึงความอยู่รอดขององค์กร ซึ่งประสิทธิภาพขององค์กรสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพการบริหารงานของฝ่ายต่างๆภายในองค์กร รวมถึงการบริหารงานและความสำคัญต่อการพัฒนากลยุทธ์ฝ่ายจัดซื้อด้วย (ชญาณิศ วงษ์ท้าว, 2560)

ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ เป็นการควบคุมการดำเนินงานเป็นให้เป็นระบบ โดยยึดหลัก 5R's ซึ่งประกอบไปด้วย (ชญาภา ไทยสงวนวรกุล, 2564)

1. คุณสมบัติที่ถูกต้อง (Right Quality) หมายถึง สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามเงื่อนไขการใช้งาน โดยกำหนด Specifications ของสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าตรงตามคุณสมบัติที่ต้องการ
2. จำนวนที่ถูกต้อง (Right Quantity) หมายถึง การเลือกซื้อจำนวนที่เหมาะสมกับปริมาณการใช้งาน ไม่มากหรือน้อยจนเกินไป
3. เลือกซื้อจากแหล่งที่ถูกต้อง (Right Source) หมายถึง การเลือกซื้อสินค้าจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือได้ เช่น ผู้ที่มีประสบการณ์ หรือมีความชำนาญ
4. ราคาที่ถูกต้อง (Right Price) หมายถึง การซื้อสินค้าที่ราคาเหมาะสม มีความยุติธรรม

5. ตรงตามความต้องการของลูกค้า (Right Want) หมายถึง สินค้าที่มีคุณภาพ คุณสมบัตินตรงตามการใช้งานและตรงตามความต้องการของลูกค้า

2.1.3 หลักการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

Emerson (1922) การบริหารงานที่มีประสิทธิภาพทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน The Twelve Principles of Efficiency ที่สำคัญ 12 ประการดังนี้

1. Clearly defined ideals กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน
2. Common sense ใช้หลักเหตุผลทั่วไป พิจารณาจากความเป็นไปได้ของงาน
3. Competent counsel ให้คำแนะนำที่ดี มีหลักถูกต้องสมบูรณ์
4. Discipline รักษาระเบียบวินัยในการทำงาน
5. The fair deal ปฏิบัติงานด้วยความยุติธรรม
6. Reliable information มีข้อมูลพร้อมทำงานที่เชื่อถือได้
7. Dispatching มีการรายงานผลการทำงานเป็นระยะ
8. Standards and schedules มีมาตรฐานงานเสร็จตามเวลา
9. Standardized conditions มีผลงานได้มาตรฐาน
10. Standardized operations ดำเนินงานถือเป็นมาตรฐานได้
11. Written standard-practice instructions มาตรฐานที่กำหนดสามารถปฏิบัติได้
12. Efficiency-reward ให้รางวัลแก่ผู้ปฏิบัติงานดี ผลการดำเนินงานมีประสิทธิภาพ

2.1.4 ความสำคัญของประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

จากการศึกษาของ พิสมัย เหล่าไทย (2561) กล่าวถึงประสิทธิภาพการบริหารงาน เป็นการปรับปรุงขบวนการ และสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันเวลา การบริการที่รวดเร็ว ส่งมอบตรงเวลา สินค้าตอบสนองตามความต้องการ สร้างความพึงพอใจ สินค้าคุณภาพเหมาะสมกับราคา มีของเสียในการผลิตลดลง ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ กิตติศักดิ์ กองปัญญา (2565) กล่าวถึงประสิทธิภาพการบริหารงาน มีความสำคัญต่อความยั่งยืนของธุรกิจ การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถส่งสินค้าได้ตามกำหนด มีการควบคุมมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยพบว่าประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรและทีมงานในหลายด้าน เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพทั้งระบบ ช่วยให้ทุกระบบและกระบวนการทำงานได้ผลลัพธ์ที่ดีและมีประสิทธิภาพ ลด

ความสูญเสีย การจัดการและวางแผนอย่างดีช่วยลดความสูญเสียทั้งในด้านเวลา ทรัพยากร และค่าใช้จ่าย สร้างสภาพแวดล้อมทำงานที่ดี ช่วยสร้างบรรยากาศทำงานที่เต็มไปด้วยความรับผิดชอบ ความมุ่งมั่น และความร่วมมือ เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ การลดความล่าช้าในการตัดสินใจ การบริหารงานที่ดีช่วยลดความล่าช้าในการตัดสินใจและการกระทำ สร้างโอกาสในการพัฒนาสมรรถภาพ การพัฒนาทักษะและความสามารถของบุคลากร การจัดการทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ การใช้ทรัพยากร เช่น เวลา แรงงาน และเงิน อย่างมีประสิทธิภาพทำให้องค์กรสามารถทำงานได้ดี สร้างความมั่นคงทางการเงิน ช่วยให้องค์กรสามารถจัดการและใช้ทรัพยากรทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มศักยภาพการแข่งขันในตลาด การบริหารงานที่มีประสิทธิภาพมีผลต่อทั้งระบบภายในและภายนอกองค์กร, ช่วยสร้างพื้นที่ทำงานที่เต็มไปด้วยสิ่งดี ๆ และทำให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพที่ยั่งยืน

2.2 แนวคิดกระบวนการจัดซื้อ

2.2.1 ความหมายกระบวนการจัดซื้อ

Van Weele (2005) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง การบริการการจัดหาทรัพยากรภายนอกองค์กร เช่น สินค้า บริการ ความสามารถ และความรู้ ที่เป็นส่วนสำคัญใน การดำเนินงานเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

Leenders et al (2006) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง การกำหนดความต้องการ และจัดหาสิ่งนั้นจากผู้ผลิต หรือผู้ให้บริการ โดยการต่อรองราคา กำหนดคุณสมบัติ และกำหนด ระยะเวลา การส่งมอบให้ทันกับความต้องการ จากการใช้ความหมายข้างต้น

ธรรศพงศ์ วงษ์สวัสดิ์ (2562) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง กระบวนการจัดซื้อตามหลักธรรมาภิบาล ได้แก่หลักนิติธรรม หลักคุณธรรม หลักความรับผิดชอบต่อสังคม หลักการมีส่วนร่วม หลักความโปร่งใส และหลักความคุ้มค่า

สิตากาญจน์ วงษ์สุวรรณ (2563) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง วิธีการที่เฉพาะเจาะจงที่มีการวางแผนงานไว้ล่วงหน้า การวางแผนเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม มีราคากลาง มีการเปรียบเทียบราคา เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน

ฤดี นิยมรัตน์ (2565) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง การวิเคราะห์หาปริมาณการสั่งซื้อ และราคาที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจ

กันทิลา ขำวิจิตรภรณ์ (2565) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง กิจกรรมที่สำคัญขององค์กร เป็นกิจกรรมหลักที่ช่วยให้องค์กรดำเนินงานไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

วิทยา เมฆา (2556) ได้ให้ความหมายกระบวนการจัดซื้อ หมายถึง การดำเนินงานตามขั้นตอน เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ วัสดุ และสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ ที่มีจำเป็นโดยมีคุณสมบัติ ปริมาณ ราคา ช่วงเวลา แหล่งขาย และการนำส่ง ณ สถานที่ที่ถูกต้อง จากแหล่งขายที่มี ความน่าเชื่อถือ การจัดซื้อเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการจัดการโซ่อุปทาน ตั้งแต่เริ่มต้น ถึงการการซื้อสินค้าเพื่อ การจัดจำหน่าย หรือเพื่อการดำเนินงานหรือการผลิตสินค้า

จากการให้ความหมายข้างต้น ผู้วิจัยสามารถสรุปความหมายของกระบวนการจัดซื้อ หมายถึงกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการสั่งซื้อ การคัดเลือกผู้ขาย การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดข้อผิดพลาด การจัดทำรายการของผู้ผลิต และการจัดการความเสี่ยง เพื่อเตรียมความพร้อมและดำเนินการจัดหาวัสดุหรือบริการต่าง ๆ ของฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุมณฑลแห่งหนึ่ง

2.2.2 แนวคิดกระบวนการจัดซื้อ

ปติวรรดา มีแสง (2565) ได้กล่าวถึงการปรับปรุงกระบวนการ โดยการวิเคราะห์ความสูญเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อ การรวบรวมกระบวนการที่ซับซ้อนเข้าด้วยกัน เพื่อจัดระบบการทำงานใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน แนวคิดลีน (Lean) เป็นแนวคิดที่ถูกนำมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดซื้อ โดยมุ่งเน้นไปที่การขจัดความสูญเสียเปล่าที่เกิดขึ้นในกระบวนการ เพื่อลดต้นทุนกระบวนการที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่า แนวคิดลีน (Lean) มีหลักการ 5 ประการดังนี้

1. การกำหนดเป้าหมายและคุณค่า (Define Value) การมองหาสิ่งที่ลูกค้าต้องการจากสินค้าหรือบริการขององค์กร และยึดสิ่งนั้นเป็นคุณค่าของการใช้แนวคิดแบบลีน เพื่อให้สินค้าหรือบริการตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างตรงจุดที่สุด
2. การวางแผนการดำเนินงาน (Map The Value Stream) การวางแผนดำเนินงาน โดยยึดคุณค่าที่ลูกค้าต้องการจากสินค้าและบริการเป็นหลักในขั้นตอนนี้จะทำให้เห็นว่ามีอะไรในกระบวนการที่ไม่จำเป็นบ้าง สิ่งนี้จะเรียกว่า ความสูญเสียเปล่า (Waste)
3. การสร้างขั้นตอนการดำเนินงาน (Create Flow) การออกแบบขั้นตอนกระบวนการดำเนินงาน แยกงานออกเป็นส่วนๆอย่างเหมาะสม
4. การผลิตแบบทันเวลา (Establish Pull) การผลิตสินค้าตามความต้องการจริงของลูกค้า ไม่สต็อกเอาไว้จำนวนมาก ซึ่งทำให้เพิ่มทั้งต้นทุนวัตถุดิบ พื้นที่จัดเก็บ แรงงาน และเวลาที่ต้องใช้ในการจัดการ ส่วนนี้จะช่วยให้ลดความสูญเสียเปล่าได้

5. การวัดผลความสมบูรณ์แบบ (Pursue Perfection) ทำงานด้วยระบบใหม่ เน้นลดเน้น Lean ผลเป็นไปตามที่ตั้งไว้หรือไม่ มีอะไรที่ต้องปรับปรุงแก้ไข หรือทำได้ดีกว่าเดิม รวมถึงการกลับไปคิดหาส่วนที่เป็นความสูญเปล่าอื่นๆ

2.2.3 ขั้นตอนกระบวนการจัดซื้อ

จากการศึกษาของ วรพงษ์ ขำดี (2559) ขั้นตอนกระบวนการจัดซื้อเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการมีขั้นตอนดังนี้

1. รับทราบและเข้าใจในความต้องการสินค้าและบริการ
2. แปลความต้องการเป็นเงื่อนไขการสั่งซื้อ
3. การวิเคราะห์หาแหล่งสินค้าและงานบริการ
4. การคัดเลือกผู้ส่งมอบสินค้าและบริการ
5. จัดทำและส่งใบสั่งซื้อให้ผู้ส่งมอบที่ได้รับการคัดเลือก
6. ติดตามการสั่งซื้อ
7. รับและตรวจสอบสินค้าและบริการ
8. ตรวจสอบรายการสั่งซื้อและชำระเงิน
9. เก็บบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อ

จากการการทบทวนวรรณกรรมที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยพบว่า กระบวนการจัดซื้อมีความสำคัญอย่างมากเนื่องจากมีผลต่อประสิทธิภาพและความยั่งยืนในธุรกิจ การวางแผนการจัดซื้อให้เหมาะสม สามารถช่วยลดความขั้นตอนการดำเนินงานและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน สามารถควบคุมการดำเนินงาน และติดตามผลการดำเนินงาน สามารถประเมินผลและรับข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและ ปรับเปลี่ยนกระบวนการให้เหมาะสมมากยิ่งขึ้นต่อไป

2.2.4 หัวใจหลักกระบวนการจัดซื้อ

หัวใจหลักในกระบวนการจัดซื้อที่ใช้ในการเสนอแนวคิดและเป้าหมายของฝ่ายจัดซื้อ คือ 7R's จาก (BULK. (n.d.)) (<https://www.bulk.com>) ประกอบไปด้วย

1. Right Quality (คุณภาพที่ถูกต้อง) หมายถึง การเลือกซื้อสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการและมาตรฐานที่กำหนด โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพที่มีความเหมาะสมกับการใช้งาน

2. Right Quantity (ปริมาณที่ถูกต้อง) หมายถึง การสั่งซื้อสินค้าหรือบริการในปริมาณที่เพียงพอและเหมาะสมกับความต้องการขององค์กร
3. Right Time (เวลาที่ถูกต้อง) หมายถึง การส่งมอบสินค้าหรือบริการในเวลาที่กำหนดและตรงตามกำหนดการ โดยการจัดเตรียมและประสานเวลาให้เหมาะสมเพื่อให้สินค้าถูกส่งถึงในเวลาที่ต้องการ
4. Right Place (สถานที่ที่ถูกต้อง) หมายถึง การส่งมอบสินค้าหรือบริการในสถานที่ที่ต้องการหรือที่กำหนด โดยให้คำนึงถึงการจัดส่งสินค้าให้ถูกต้องและถูกส่งถึงสถานที่ปลายทางที่เหมาะสม
5. Right Price (ราคาที่ถูกต้อง) หมายถึง การเลือกซื้อสินค้าหรือบริการที่มีราคาเหมาะสมและคุ้มค่าตามคุณภาพของสินค้าหรือบริการ ซึ่งต้องพิจารณาการเปรียบเทียบราคาระหว่างผู้ขายและให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าในการใช้งาน
6. Right Source (แหล่งที่มาที่ถูกต้อง) หมายถึง การเลือกซื้อจากแหล่งที่มาที่น่าเชื่อถือและมีความเสถียรภาพ เช่น ผู้ขายที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์หรือมีมาตรฐานรองรับ
7. Right Service (การบริการที่น่าเชื่อถือ) มีการให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการได้ตามที่คาดหวังไว้ และมีการให้บริการหลังการขาย

2.2.5 ผลกระทบของกระบวนการจัดซื้อ

การสั่งซื้อที่มีความเร่งด่วน หรือการสั่งซื้อก่อนระยะเวลาที่กำหนด (Lead time) ส่งผลให้เกิดค่าใช้จ่ายและต้นทุนเพิ่มมากขึ้น การผลิตที่เร่งรีบส่งผลต่อคุณภาพสินค้าที่ลดลง หรือสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งสามารถนำไปปรับปรุงกระบวนการได้ดังนี้ (จรัญลักษณ์ ภูตรนาง, 2563) ด้านการควบคุมสต็อกสินค้า แบบทันเวลา เพื่อช่วยให้มีการวางแผนการผลิตที่เหมาะสม ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกอย่างเพียงพอ เพื่อไม่ให้เกิดการผลิตเกินหรือขาดตามความต้องการ

1. ด้านการบริหารงาน การรวบรวมสินค้าและวัตถุดิบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงหรือเสียโอกาสการขายในช่วงนั้นๆ โดยการให้สินค้าหรือบริการที่มีความพร้อมใช้งานให้กับลูกค้าได้อย่างทัน่วงที
2. การควบคุมสต็อก เป็นกระบวนการที่สำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพ
3. ด้านการส่งมอบสินค้า ช่วยลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขาดสินค้าหรือวัตถุดิบที่จำเป็นในกรณีที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นโดยไม่คาดคิดล่วงหน้า

4. ด้านการตรวจสอบสินค้าและวัตถุดิบ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ามีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด ป้องกันการเสียหายในกระบวนการผลิต และรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าในผลิตภัณฑ์ของบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยลดความเสี่ยงทางด้านความปลอดภัยและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตด้วยการตรวจสอบข้อมูลการผลิตและวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมข้างต้นผู้วิจัยพบว่า กระบวนการจัดซื้อมีผลกระทบต่อหลายด้านของธุรกิจและองค์กร กระบวนการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าเนื่องจากการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม ส่งสินค้าตรงเวลาและตรงตามความต้องการ นอกจากนี้ยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยการจัดซื้อสินค้าหรือบริการที่มีราคาถูกลง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายโดยทำให้เกิดโอกาสในการพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ๆ

2.3 แนวคิดการพยากรณ์การสั่งซื้อ

2.3.1 ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ

Verano et al. (2020) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง การคาดการณ์ปริมาณความต้องการใช้กระดาษในอุตสาหกรรมการพิมพ์ เพื่อไม่ให้มีสต็อกมากหรือน้อยเกินความจำเป็นในการใช้งาน

Panagiotelis et al. (2021) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง การคาดการณ์ความต้องการสินค้า ณ ช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง โดยใช้ข้อมูลที่มีอยู่

สุคนธ์ทิพย์ สุภาจันทร์ (2563) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อหมายถึง การรวบรวมข้อมูลในอดีตแล้วนำข้อมูลมาทำนายความต้องการ โดยเลือกใช้วิธีการพยากรณ์ให้เหมาะสมกับข้อมูลในอดีต

จิราพร ภูทองคำ (2564) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าเพื่อวางแผนการเตรียมวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการ

รัชนิ โฆษิตานนท์ (2564) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง การคาดการณ์ความต้องการของสินค้าและบริการที่คาดว่าจะขึ้นในระยะเวลาหนึ่งในอนาคต และนำผลที่ได้จากการพยากรณ์มาใช้วิเคราะห์ความต้องการ

ภญญภัส พงกษากิจ (2566) ได้ให้ความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อหมายถึง การประมาณความต้องการที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจากข้อมูลที่เคยเกิดขึ้นในอดีต

จากการให้ความหมายข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปความหมายการพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึงกระบวนการทำนายปริมาณสินค้าของฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกัมภ์แห่งหนึ่ง โดยใช้ข้อมูล ประวัติการขาย แนวโน้มการตลาด หรือข้อมูลอื่น ๆ มาใช้ทำนายความต้องการของลูกค้า โดยมี เครื่องมือ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยช่วยในการพยากรณ์เพื่อความแม่นยำ

2.3.2 แนวคิดการพยากรณ์การสั่งซื้อ

Hyndman (2018) การคาดการณ์ความต้องการของสินค้าในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต และนำผลการพยากรณ์มาวิเคราะห์ความต้องการการสั่งซื้อ เพื่อเป็นประโยชน์ในการบริหารงานให้มี ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น การพยากรณ์แบ่งออกได้ 2 วิธี คือ

1. การพยากรณ์ด้วยเทคนิคอนุกรมเวลา เป็นเทคนิคที่ใช้ข้อมูลเชิงปริมาณในอดีตที่เปลี่ยนแปลงตามกาลเวลาทำการพยากรณ์ความต้องการใน (เนลลิว บุตรวงษ์, 2565)
2. การพยากรณ์เชิงสาเหตุ เป็นการสมมุติปัจจัยอื่นๆขึ้นมาจากตั้งแต่ 1 ตัวแปรขึ้น (ตัวแปรอิสระ) ที่มีความสัมพันธ์กับปริมาณความต้องการ เมื่อหาหรือประมาณความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ได้แล้วก็สามารถพยากรณ์ค่าของตัวแปรที่ต้องการได้โดยอาศัย ค่าของตัวแปรที่เป็นสาเหตุ การคาดคะเนความต้องการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยใช้ข้อมูลที่มีอยู่

การพยากรณ์มีบทบาทที่สำคัญในทุกๆหน่วยงาน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน การพยากรณ์ยอดขายเพื่อนำมาวางแผนการสั่งซื้อสินค้า การผลิต และวางแผนบุคคลกรที่ต้องใช้ในการ ปฏิบัติงาน การพยากรณ์การสั่งซื้อสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้ (รัชนิ โฆษิตานนท์, 2564)

การพยากรณ์เชิงปริมาณ (Quantitative Method) การพยากรณ์เชิงปริมาณเหมาะสมกับ สินค้าที่มีการเก็บข้อมูลประวัติการขายหรือข้อมูลยอดขายระยะหนึ่ง ทำให้องค์กรมีข้อมูลยอดขาย จำนวนมากพอให้สามารถวิเคราะห์เป็นตัวเลขได้ เนื่องจากการพยากรณ์เชิงปริมาณจำเป็นต้องมีการ คำนวณโดยใช้สมการทางคณิตศาสตร์ ซึ่งการพยากรณ์เชิงปริมาณสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือการใช้เทคนิคอนุกรมเวลา และวิธีความสัมพันธ์

1. การพยากรณ์เชิงคุณภาพ (Qualitative Method) การพยากรณ์เชิงคุณภาพ นิยมใช้ใน กรณีที่ไม่มีข้อมูลยอดขายในอดีตเลย หรือมีเพียงเล็กน้อยหรือสภาพการณ์ของการขาย สินค้ายังประเมินไม่ได้ โดยการพยากรณ์เชิงคุณภาพจะหาข้อมูลได้ดังนี้

- 1.1 การคาดคะเน หรือ การประมาณการ (Judgement) วิธีนี้มักใช้กับธุรกิจขนาดเล็กที่มี เจ้าของธุรกิจคนเดียว หรือหน่วยงานขนาดเล็กที่หัวหน้ามีอำนาจในการตัดสินใจ

เจ้าของธุรกิจหรือหัวหน้างานจะคาดการณ์ยอดขาย หรือ สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยอาศัยประสบการณ์ที่ทำงานในด้านนั้นๆ มาเป็นระยะเวลาพอสมควร

1.2 การระดมความคิด (Jury of Executive Operation) เป็นการระดมความคิด หรือการประชุมกลุ่มผู้บริหารของบริษัท เพื่อให้เสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่จะเกิดในอนาคต เช่น ยอดขายปีหน้า จะเป็นเท่าใด ผลิตภัณฑ์ใหม่ และผลสรุป

1.3 การพยากรณ์ยอดขาย (Sale Force Composite Forecasts) เป็นการพยากรณ์โดยให้แต่ละฝ่ายประมาณยอดขาย แล้วนำมารวมกันทุกเป็นค่าพยากรณ์ยอดขายรวมของ

1.4 พยากรณ์โดยการสำรวจตลาด (Survey of Expectations and Anticipations) เป็นวิธีที่ใช้หาข้อมูลจากผู้เป็นลูกค้าขององค์กร โดยตรง ได้แก่ ความต้องการของลูกค้าที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท, ลักษณะการใช้งานผลิตภัณฑ์, ความถี่และปริมาณในการซื้อแต่ละครั้ง ข้อดีคือบริษัทได้ข้อมูลโดยตรงจากลูกค้า ส่วนข้อเสียคือสิ่งที่ ลูกค้าตอบ อาจไม่ตรงกับการกระทำ

1.5 การพยากรณ์ด้วยเทคนิคเดลไฟ (Delphi Method) เป็นวิธีที่ยอมรับและใช้กันแพร่หลายในการรวบรวม ข้อมูลความคิดเห็นจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ โดยใช้การสำรวจความคิดเห็นเพื่อให้ได้ข้อมูลความคิดเห็น รวบรวม ซึ่งมีการนำไปประยุกต์ใช้ในหลายสาขา เช่น การสำรวจหาความต้องการ การกำหนด นโยบาย ความต้องการใช้ทรัพยากร เพื่อนำผลลัพธ์ที่ได้มาใช้ในการสร้างทางเลือกในการแก้ไขปัญหา

2.3.3 เทคนิคการพยากรณ์การสั่งซื้อ

ณฐา คุปต์ชัย (2558) ได้ให้ความหมาย การพยากรณ์ (Forecasting) หมายถึง กระบวนการในการคาดเดาเหตุการณ์ในอนาคตหรือเหตุการณ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น การพยากรณ์ที่เหมาะสม ควรพิจารณาช่วงเวลา สถานการณ์ ว่ามีความสอดคล้องกับวิธีการพยากรณ์แบบใด การพยากรณ์โดยทั่วไปสามารถแบ่งได้ตามระยะเวลาในการพยากรณ์ออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. การพยากรณ์ระยะสั้น (Short-term Forecasting) เป็นการพยากรณ์อยู่ในช่วงเวลาไม่เกิน 3 เดือน ใช้เพื่อการพยากรณ์การสั่งซื้อวัตถุดิบ ปริมาณการผลิต และวางแผนการผลิตระยะสั้น
2. การพยากรณ์ระยะปานกลาง (Intermediate Forecasting) เป็นการพยากรณ์อยู่ในช่วงระยะเวลามากกว่า 3 เดือนถึง 3 ปี ใช้พยากรณ์ความต้องการสินค้าหรือยอดขาย ใช้ใน

การวางแผนด้านงบประมาณ บุคลากร การวางแผนการผลิตระยะกลาง การวางแผนการผลิต การสั่งซื้อวัตถุดิบ รวมถึงการวางแผนการกระจายสินค้า

3. การพยากรณ์ระยะยาว (Long-Term Forecasting) เป็นการพยากรณ์อยู่ในช่วงเวลา 3 ปีขึ้นไป มักใช้ในการพยากรณ์ยอดขายขององค์กร การวางแผนกำลังการผลิตเครื่องจักร การวางแผนการผลิตระยะยาว การวิจัยและพัฒนา รวมถึงการพัฒนาด้านอื่นๆ

2.3.4 ชนิดการพยากรณ์การสั่งซื้ออนุกรมเวลา

การพยากรณ์การสั่งซื้ออนุกรมเวลาเป็นการพยากรณ์การสั่งซื้อ โดยการเก็บข้อมูลความต้องการสินค้า หรือยอดขายระยะเวลาหนึ่งสม่ำเสมอ โดยมีช่วงห่างในการเก็บข้อมูลเท่า ๆ กัน โดยทั่วไปความต้องการสินค้าจะมากหรือน้อยเกิดขึ้นจากอิทธิพล 4 ประการ ได้แก่ 1). แนวโน้ม (Trend) 2). ฤดูกาล (Seasonal) 3). วัฏจักร (Cycle) 4). ความผิดปกติหรือความไม่แน่นอน (Irregular or Random) โดยที่การพยากรณ์แบบอนุกรมเวลามีวิธี 4 วิธี ดังนี้ (ธัญชนก จันทร์หอม, 2565)

1. วิธีการหาค่าแบบตรงตัว (Naive approach) เป็นวิธีการที่ใช้แนวคิดที่ว่า “ความต้องการของผลิตภัณฑ์ในอนาคตจะเท่ากับความต้องการปัจจุบัน
2. วิธีการหาค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ (Moving average) เป็นการคำนวณต้นทุนโดยนำปริมาณและมูลค่าของสินค้าทั้งหมดมาคำนวณถัวเฉลี่ย โดยสูตรคำนวณจะเป็น ปริมาณคูณมูลค่า ของทุกรายการมาบวกกัน และหารด้วยจำนวนสินค้าทั้งหมด
3. วิธีการหาค่าแบบเอ็กซ์โปเนนเชียล (Exponential smoothing) เป็นการนำข้อมูลยอดขายในอดีตมาคำนวณด้วยวิธีค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ถ่วงน้ำหนัก โดยโดยให้ค่าน้ำหนักมากที่สุด แก่ข้อมูลใหม่ที่สุด และข้อมูลที่เก่าที่สุดได้รับการกำหนดค่าน้ำหนักที่น้อยที่สุด และใช้ข้อมูลในอดีต น้อยกว่า ง่ายสะดวกรวดเร็ว
4. วิธีการหาค่าแนวโน้ม (linear Equation) เป็นการพยากรณ์เชิงเส้นตรง การหาค่าของตัวแปรที่ทำให้สมการที่กำหนดไว้เป็นจริง ซึ่งสมการแนวโน้มมักจะมีรูปแบบเป็น $Ax + By = C$ โดยที่ A, B, และ C เป็นค่าคงที่และ x, y เป็นตัวแปร สำหรับวิธีการแก้สมการแนวโน้มมีหลายวิธี เช่น วิธีการแก้ด้วยการใช้การวาดกราฟ, วิธีการใช้การตีความบอกค่า x หรือ y และวิธีการใช้การใส่ค่าตัวแปรลงไปและหาค่าอื่น ๆ อีกหลายวิธีที่ใช้เพื่อหาค่าของตัวแปรในสมการแนวโน้มที่กำหนด ตามความเหมาะสมของแต่ละสถานการณ์ และความต้องการของผู้ใช้งาน

2.3.5 ผลกระทบของการพยากรณ์การสั่งซื้อ

การพยากรณ์ยอดขาย หรือความต้องการของลูกค้ามีความสำคัญในการวางแผนการสั่งซื้อสินค้า และมีความสำคัญกับหลายฝ่าย องค์กรที่เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพยากรณ์การสั่งซื้อ ทำให้มีพัฒนาปรับปรุงความแม่นยำของการพยากรณ์ โดยเน้นการพยากรณ์ที่ไม่ซับซ้อนสามารถนำมาปรับปรุงได้ง่าย โยการพยากรณ์ยอดขายในอดีตนำมาวางแผนการสั่งซื้อ (วรศ ลิ้มลาวัลย์, 2565)

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมข้างต้นผู้วิจัยพบว่า ผลกระทบของการพยากรณ์การสั่งซื้อ เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลประวัติการสั่งซื้อเพื่อทำนายและวางแผนการสั่งซื้อในอนาคต ซึ่งมีอิทธิพลต่อกระบวนการจัดการคลังสินค้า การวางแผนการผลิต การบริหารสต็อก และการวางแผนการขนส่งสินค้า เมื่อการพยากรณ์มีความแม่นยำและเชื่อถือได้ จะช่วยลดความไม่แน่นอนในการวางแผนและการตัดสินใจในการจัดการธุรกิจ ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้า

2.4 แนวคิดการจัดการทรัพยากรภายนอก

2.4.1 ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก

Hendiani et al. (2020) ได้ให้ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง การคัดเลือกซัพพลายเออร์ที่มีความสำคัญกับห่วงโซ่อุปทาน โดยกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกที่มีความเหมาะสม

Hoseini et al. (2021) ได้ให้ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง การกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกซัพพลายเออร์ เพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์ที่มีความเหมาะสมกับเกณฑ์การคัดเลือกมากที่สุด

Thompson et al. (2013) ได้ให้ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง ข้อตกลง ความร่วมมืออย่างเป็นทางการระหว่างองค์กรหรือบริษัทมากกว่า 2 องค์กรขึ้นไปเชิงกลยุทธ์ใน รูปแบบของการแบ่งปันทรัพยากร ซึ่งจะเป็นการกระจายความเสี่ยงในลักษณะของการพึ่งพาทางธุรกิจ ที่จะสามารถทำให้จัดการกับทรัพยากรและความสามารถขององค์กร เพื่อนำองค์กรไปสู่วัตถุประสงค์เดียวกัน

ชนงกรณ์ กุณทลบุตร (2547) ได้ให้ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง พันธมิตรทางธุรกิจ การร่วมมือขององค์กรตั้งแต่สององค์กรขึ้นไปเพื่อกำหนดเป้าหมายที่สำคัญร่วมกัน

ภักขร ชลวริยะกุล (2565) ได้ให้ความหมายการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึง การคัดเลือกผู้ส่งมอบที่มีประสิทธิภาพ ทางด้านราคา คุณภาพ การส่งมอบและความน่าเชื่อถือ

จากการให้ความหมายข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปความหมายของการจัดการทรัพยากรภายนอก หมายถึงเกณฑ์ที่ฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุมณฑ์แห่งหนึ่งกำหนดเพื่อคัดเลือก ควบคุมและจัดการกับผู้ส่งมอบสินค้า เพื่อสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการขององค์กรได้อย่างเหมาะสม

2.4.2 แนวคิดการจัดการทรัพยากรภายนอก

กิตติศักดิ์ ขอฟุ้ง (2561) กล่าวถึง เกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืน โดยพิจารณา ร่วมกับเกณฑ์การคัดเลือกที่เหมาะสม ด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น โดยการโหวตจากผู้ชำนาญการ สามารถสรุปเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืนได้ 3 ด้านคือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสังคม

สมพงษ์ เหมบุตร (2560) กล่าวถึง เกณฑ์การตัดสินใจคัดเลือกผู้ผลิตโดยการพิจารณาตามแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนตามหลักการ Triple Bottom Line ซึ่งจะมียอดประกอบในการพัฒนาอย่างยั่งยืนมี 3 แนวคิดคือ

1. แนวคิดทางเศรษฐกิจ คือ การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นการพัฒนาที่ก่อให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างมีคุณภาพ มีความสมดุล และเป็นประโยชน์ต่อส่วนใหญ่
2. แนวคิดทางสังคม คือ การแสวงหาและรักษาไว้ซึ่งความมีเสถียรภาพของระบบสังคมและวัฒนธรรม การสร้างความเท่าเทียมระหว่างคนแต่ละรุ่น การกำจัดความจน การรักษาความหลากหลายทางวัฒนธรรม การมีส่วนร่วมของคนทุกระดับในสังคม โดยเฉพาะระดับรากหญ้าในกระบวนการตัดสินใจ ที่นำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน
3. แนวคิดด้านสิ่งแวดล้อม คือ การรักษาหรืออนุรักษ์ระบบกายภาพและชีววิทยา การป้องกันความหลากหลายทางชีวภาพ เพื่อให้เกิดเสถียรภาพในระบบนิเวศ ซึ่งครอบคลุมถึงสิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น (อนันตชัย ยुरประณม, 2556)

2.4.3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการคัดเลือกทรัพยากรภายนอก

Dickson et al. (1996) ได้ศึกษากระบวนการคัดเลือกผู้ส่งมอบ และได้มีการเสนอหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบ คือ คุณภาพ การส่งมอบ และประสิทธิภาพ หลักเกณฑ์การรับประกันและคืนสินค้า ราคา ปริมาณการผลิต และความสามารถในด้านเทคนิค และอื่น ๆ

Hill and Hill (2000) กล่าวถึงปัจจัยที่มีความสำคัญที่ทำให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดคือ ปัจจัยด้านคุณภาพ พบว่าซัพพลายเออร์ที่ไม่มีคุณภาพที่เหมาะสมจะถูกคัดออก ปัจจัยในการคัดเลือกมีดังนี้

1. ปัจจัยด้านราคา หมายถึง ราคาสินค้าหรือบริการที่ซัพพลายเออร์เสนอมาเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณา การเลือกซัพพลายเออร์อาจถูกกำหนดโดยราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของธุรกิจ
2. ปัจจัยด้านคุณภาพ หมายถึง คุณภาพของสินค้าหรือบริการ การเลือกซัพพลายเออร์อาจต้องพิจารณาคุณภาพเป็นส่วนใหญ่แม้จะมีราคาที่สูงกว่าซัพพลายเออร์อื่นๆ
3. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง หมายถึง ทำเลที่ตั้งสะดวกสบายต่อการจัดส่ง การเข้าถึงทรัพยากร เช่น วัตถุดิบ แรงงาน ประชากร
4. ปัจจัยด้านระยะเวลาการส่งสินค้า หมายถึง ความสามารถในการจัดส่งสินค้าหรือบริการที่ถูกต้องและตรงตามเวลากำหนด
5. ปัจจัยด้านเงื่อนไขการชำระเงิน หมายถึง เงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นไปได้ เช่น ระยะเวลาเครดิต การส่งเอกสารบัญชี ฯลฯ
6. ปัจจัยด้านการบริการ หมายถึง การบริการทั้งก่อนและหลังการขาย การบริการซ่อมบำรุง การสนับสนุนเทคนิค หรือการจัดอบรม

2.4.4 ความสำคัญของการจัดการทรัพยากรภายนอก

การจัดการทรัพยากรภายนอก มีส่วนสำคัญในการการบริหารคลังให้มีประสิทธิภาพ ผู้ขายที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดขั้นตอนในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการตรวจสอบสินค้า ลดค่าใช้จ่ายในการทำงาน ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ ส่งสินค้าตรงเวลา และสามารถแข่งขันราคาในตลาดได้ ทั้งนี้ผู้ขายยังต้องมีการบริการหลังการขาย การคัดเลือกซัพพลายเออร์อย่างยั่งยืนถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญในห่วงโซ่อุปทานเนื่องจากมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร ความยืดหยุ่น และความคล่องตัวของระบบ (Hendiani et al., 2020)

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมข้างต้นผู้วิจัยพบว่า การจัดการทรัพยากรภายนอกมีความสำคัญต่อการดำเนินงานและความสำเร็จขององค์กร การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง การจัดการ

ทรัพยากรภายนอกช่วยให้องค์กรมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของ สถานการณ์ที่ไม่คาดคิด การลดความเสี่ยง การระบุและจัดการความเสี่ยงที่มาจากปัจจัยภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงในตลาดหรือสภาพเศรษฐกิจ การปรับตัวต่อสถานการณ์ตลาด การทำความเข้าใจตลาด และการปรับทรัพยากรตามความต้องการของลูกค้าการสร้างความคิดสร้างสรรค์ การให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เพื่อสร้างคุณค่าใหม่การสร้างพันธมิตรกับพันธมิตรภายนอก การค้นหาและสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรที่สามารถเสริมสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจ

2.5 แนวคิดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

2.5.1 ความหมายความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

Feisel et al. (2007) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึง ทักษะความรู้ ความชำนาญ ความสามารถของพนักงานฝ่ายจัดซื้อที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงาน

Schulze et al. (2019) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึง ทักษะการเรียนรู้ มีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน มีจริยธรรม มีความสามารถในการจัดการทรัพยากรภายนอก การบริหารคลังสินค้า

Bals et al. (2019) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึง ความสามารถในการเจรจาต่อรอง สื่อสารระหว่างบุคคล การจัดการความสัมพันธ์ มีความเข้าใจในกระบวนการปฏิบัติงาน

สุภาภรณ์ สุวรรณไฉไล (2560) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึงความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงาน การใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP)

นิตยา ชื่นศิริ (2561) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึงความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุของภาครัฐ พ.ศ. 2560

ภัทรธรณ์ เอี่ยมอำภา (2563) ได้ให้ความหมาย ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึงระดับความรู้ความเข้าใจของบุคลากรในเรื่องรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ และการปฏิบัติงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์

จากการให้ความหมายข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปความหมายความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ หมายถึงความเข้าใจของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุกัญท์แห่งหนึ่งเกี่ยวกับกระบวนการ ขั้นตอนการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร การคัดเลือกผู้ขาย และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดซื้อ

2.5.2 แนวคิดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

ความรู้ (Knowledge) เป็นการรับรู้ของบุคคลที่ได้รับผ่านประสบการณ์ โดยเกิดจากกระบวนการเรียนรู้ การปฏิบัติงาน มีการนำประสบการณ์ วิจารณ์ญาณ ความคิด ค่านิยม สติปัญญา มาวิเคราะห์ เพื่อปรับปรุงประยุกต์ใช้ในการทำงาน การตัดสินใจ การแก้ไขปัญหา

ความเข้าใจในองค์กรและระบบงาน (Organization Awareness) หมายถึงความเข้าใจและสามารถใช้ความสัมพันธ์เชื่อมโยงข้อมูลในองค์กรและภายนอกองค์กรที่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติหน้าที่ให้บรรลุผล (นวรรตน์ พัฒโนทัย, 2555)

การเข้าใจรายละเอียดของงาน ที่ได้รับการเรียนรู้และถ่ายทอดต่อกันมา สามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง และสื่อสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานให้บุคคลอื่น หรือแสดงความคิดเห็นในการปฏิบัติงานนั้นๆ (ไพรวลัย วงศ์พรหมศิลป์, 2555) แนวคิดความรู้และความเข้าใจในงานจัดซื้อมีหลายด้านที่สำคัญ ดังนี้

1. การเข้าใจความต้องการ การรับฟังและเข้าใจความต้องการของผู้ใช้งานหรือองค์กร เพื่อทำให้สามารถจัดซื้อสินค้าหรือบริการที่เหมาะสมและตอบสนองต่อความต้องการได้อย่างเหมาะสม
2. การวางแผนการสั่งซื้อ การวางแผนการจัดซื้อให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพโดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ความต้องการจริง การคาดการณ์ความต้องการในอนาคต และความสามารถในการจัดหาสินค้าหรือบริการ
3. การสรรหาและคัดเลือกผู้จำหน่ายสินค้า การเลือกผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้เพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม
4. การเจรจาต่อรองและเงื่อนไขการสั่งซื้อเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สำหรับองค์กร
5. การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพ การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ได้จัดซื้อเพื่อให้มั่นใจว่าเป็นไปตามมาตรฐานและความต้องการขององค์กร
6. การบริหารความสัมพันธ์ การบริหารความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายเพื่อสร้างความร่วมมือที่ดีและสร้างความไว้วางใจในการทำธุรกิจกันอย่างยาวนาน

2.5.3 องค์ประกอบความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อห่วงโซ่อุปทาน ที่จะทำให้เห็นภาพในการปฏิบัติงานที่ชัดเจน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง ลดความผิดพลาดในการปฏิบัติงาน องค์ประกอบความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ (สถาบันพัฒนาศักยภาพการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน) องค์ประกอบดังนี้

1. ความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อ กระบวนการที่เกี่ยวข้องในการจัดซื้อสินค้าหรือบริการ ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผน การสรรหาผู้จำหน่าย การเจรจาต่อรอง การสั่งซื้อ และการตรวจสอบคุณภาพ
2. ความรู้ในเรื่องของสินค้าและบริการ ลักษณะพิเศษของสินค้าหรือบริการที่จะจัดซื้อ เช่น คุณลักษณะทางเทคนิค, คุณภาพ, และความเหมาะสม
3. ความเข้าใจในเรื่องการคำนวณค่าใช้จ่าย วิธีการคำนวณค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ เช่น ต้นทุนสินค้า, ค่าจัดส่ง, และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในกระบวนการกระบวนการจัดซื้อ
4. ความเข้าใจในเรื่องกฎหมายข้อกำหนด กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ เช่น กฎหมายทางภาษี, กฎหมายทางการค้า, และข้อกำหนดในสัญญา
5. ความเข้าใจในการจัดการความสัมพันธ์ วิธีการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่าย เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดซื้อสินค้าหรือบริการจะเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ
6. ความรู้ในเรื่องการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆที่สามารถนำมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อสินค้าหรือบริการขององค์กร

2.5.4 ผลลัพธ์ของความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นเรื่องหนึ่งที่มีความสำคัญขององค์กร โดยเฉพาะด้านการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุ ที่เป็นปัจจัยสำคัญของการบริหารงานขององค์กรให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ การจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารงานพัสดุจะต้องมีโปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมายระเบียบต่าง ๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมทั้ง

กระบวนการต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการบริหารงานอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ซึ่งการบริหารงานนั้นผู้ปฏิบัติงานต้องมีความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ (นิตยา ชื่นศิริ, 2561)

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นผู้วิจัยพบว่า ความรู้และความเข้าใจในงานจัดซื้อมีความสำคัญต่อการดำเนินงานและผลการทำงานของธุรกิจ ดังนี้

1. ลดความเสี่ยงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเลือกผู้จำหน่ายที่ไม่เหมาะสม
2. ความรู้ความเข้าใจในการใช้เทคโนโลยีและขบวนการที่ทันสมัย ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในงานจัดซื้อ
3. สินค้าหรือบริการ ความรู้ความเข้าใจในกระบวนการคำนวณค่าใช้จ่ายและการเลือกผู้จำหน่ายที่มีราคาที่เหมาะสมช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ
4. การเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสามารถจัดหาสินค้าหรือบริการที่ตรงตามความต้องการ ช่วยเพิ่มความพร้อมในการตอบสนองต่อตลาด

2.6 แนวคิดการบริหารคลังสินค้า

2.6.1 ความหมายการบริหารคลังสินค้า

Stock and Lambert (2001) ได้ให้ความหมายการบริหารคลังสินค้า หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกิดขึ้นในคลังสินค้า การเลือกลักษณะคลังสินค้า การออกแบบการจัดเก็บสินค้า การจัดเตรียมพื้นที่ภายในคลังสินค้า อุปกรณ์เครื่องมือต่างๆที่มีความจำเป็นในการดำเนินงานในคลังสินค้า หากมีการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย.

Delfani et al. (2022) ได้ให้ความหมายการบริหารคลังสินค้า หมายถึง การจัดสรรพื้นที่สินค้าคงคลัง เพื่อลดต้นทุนรวมและเวลาในการจัดส่งสินค้า

พรวิสา ทาระคำ (2564) ได้ให้ความหมายการบริหารคลังสินค้า หมายถึง การจัดการสินค้าคงคลังและจัดการการขนส่ง เป็นกิจกรรมโลจิสติกส์ การจัดการสินค้าคงคลังเป็นแผนงานในระดับของการวางแผนยุทธวิธี (Tactical Planning) การวางแผนการขนส่งเป็นการวางแผนในระดับปฏิบัติการ (Operational Planning) ซึ่งการดำเนินงานจะมีความเกี่ยวข้องกัน

ธนัญฐสรณ์ เหมือนทองแท้ (2563) ได้ให้ความหมายการบริหารคลังสินค้า หมายถึง กระบวนการจัดเก็บเพื่อลดเวลาในการค้นหาสินค้า ตลอดจนกำหนดรอบเวลาในการตรวจนับ

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล (2550) ได้ให้ความหมายการบริหารคลังสินค้า หมายถึง การวางแผนพื้นที่เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพการใช้งานการเคลื่อนย้ายสินค้าละวัตถุดิบ โดยมีหน้าที่ในการจัดเก็บสินค้าระหว่างการผลิต ระหว่างการเคลื่อนย้าย เพื่อสนับสนุนการผลิต และการกระจายสินค้า

จากการให้ความหมายข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปความหมายของการบริหารคลังสินค้า หมายถึง วิธีการการหรือเครื่องมือและเทคโนโลยีของฝ่ายจัดซื้อ บริษัทบรรจุมณฑลแห่งหนึ่ง ที่ใช้ในการวางแผนการจัดเก็บ และการควบคุมสินค้าในคลัง ไม่ให้สูญหายหรือชำรุด เพื่อให้มีการจัดการทรัพยากรและพื้นที่ในคลังให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

2.6.2 แนวคิดการบริหารคลังสินค้า

การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory management) เป็นการบริหารระบบที่เกี่ยวข้องกับสินค้าภายในคลังสินค้า ตั้งแต่ การรวบรวม บันทึกสินค้ารับเข้า จำหน่ายสินค้าออกจากสต็อก การดูแลรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่มีการชำรุดเสียหาย หรือสูญหาย มีระเบียบแบบแผน เพื่อให้สินค้าที่มีอยู่ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยจะต้องควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม (ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และสุนีย์ เลิศแสงกิจ, 2542)

สินค้าคงคลัง หรือ สินค้าคงเหลือ (Inventory) เป็นสิ่งสำคัญสำหรับธุรกิจ เพราะสินค้าคงคลังถือว่าเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอย่างหนึ่ง ซึ่งธุรกิจมีไว้เพื่อการผลิตหรือการขาย เพื่อให้สามารถดำเนินกิจกรรมไปได้อย่างราบรื่น การมีสินค้าคงคลังมากเกินไปอาจทำให้ธุรกิจเกิดความเสียเปรียบทางการแข่งขัน ทั้งในเรื่องต้นทุน ค่าการเก็บรักษาที่สูง สินค้าเสื่อมสภาพ หมดยุค สินค้าเกิดความล้าสมัย ถูกขโมยหรือสูญหาย นอกจากนี้ยังทำให้สูญเสียโอกาสเพราะเงินจมอยู่กับสินค้าคงคลัง (วรพล เนตรอัมพร, 2559)

โลจิสติกส์ คือ ส่วนหนึ่งของกระบวนการ การจัดการห่วงโซ่อุปทาน การปฏิบัติตามแผนงาน การควบคุมการผลิต การเก็บรักษาสินค้า ระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง จากจุดเริ่มต้นจนถึงมือ ผู้บริโภค เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยประสิทธิภาพ คือ มีต้นทุนต่ำ สินค้ามีคุณภาพ ส่งตรงเวลา ประสิทธิภาพคือลูกค้าเกิดความพึงพอใจ (ชญาภา ไทยสงวนวรกุล, 2564)

2.6.3 ปัจจัยเหตุของการบริหารคลังสินค้า

ปัจจัยการบริหารคลังสินค้า เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า การสั่งซื้อสินค้าของฝ่ายจัดซื้อที่ไม่เพียงพอกับความต้องการ และสินค้าบางรายการที่มีจำนวนมากเกินความจำเป็น การนำระบบที่เหมาะสมเชื่อมโยงข้อมูล เพื่อการวางแผนและ

จัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ ประกอบไปด้วยการเชื่อมโยงข้อมูลภายในคลังสินค้า กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน (จูตินันท์ สาวันดี, 2564)

Glaser-Segura et al. (2006) การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นการจัดการแบบทุกส่วนงานมีความสัมพันธ์กัน ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก และการบริหารคลังสินค้า รวมถึงการขนส่งสินค้า องค์ประกอบสำคัญในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน มี 4 องค์ประกอบคือ 1) การดำเนินการ (Operations) 2) การกระจายสินค้า (Distribution) 3) การบูรณาการ (Integration) 4) การจัดซื้อ (Purchasing)

1. การดำเนินการ (Operations) จะเน้นทางด้านการบริหารจัดการความต้องการเป็นองค์ประกอบหลัก โดยมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า การบริหารคลังสินค้าต้องพิจารณาความต้องการของลูกค้าเพื่อวางแผนการเก็บรักษาและจัดจำหน่ายสินค้าอย่างเหมาะสม
2. การกระจายสินค้า (Distribution) เป็นการจัดการด้านการขนส่ง การจัดส่งสินค้าไปยังตลาดหรือลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ทันทั่วถึง
3. การบูรณาการ (Integration) ความร่วมมือในการปฏิบัติงานทุกๆด้าน การผลิต กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ ความสามารถในการจัดการทรัพยากรภายนอก การวัดผลการปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน
4. การจัดซื้อ (Purchasing) กระบวนการจัดซื้อในการสร้างความสัมพันธ์กับทรัพยากรภายนอก การใช้ความสามารถความชำนาญในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2.6.4 ผลลัพธ์ของการบริหารคลังสินค้า

วรินทร์ เกียรตินุกูล (2561) ได้กล่าวถึง การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดเก็บ เพื่อลดเวลาในการค้นหาสินค้า จากการศึกษาได้พบว่ามี การวางวัตถุไม่เป็นระเบียบและไม่มีการแยกหมวดหมู่ ทำให้เสียเวลาค้นหาวัตถุบนานเกินความจำเป็น ไม่มีระบบการจัดเก็บทำให้เกิดความสูญเสียในกระบวนการทำงาน จึงได้ปรับปรุงระบบการจัดเก็บและใบเบิกวัตถุติดตลอดจนการกำหนดรอบเวลาการตรวจนับเพื่อให้การตรวจสอบความแม่นยำมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถลดเวลาในการค้นหาวัตถุติดคลังสินค้ามีการจัดหมวดหมู่ที่ชัดเจน มีระบบการบริหารจัดการที่เป็นระบบใช้ระบบควบคุมด้วยสายตา (Visual control) ช่วยลดเวลาในการค้นหาสินค้า กำหนดระบบตรวจสอบตามรอบเวลา (Cycle count) เพื่อยืนยันจำนวนสินค้าให้ตรงกับจำนวนในระบบบัญชี

ฤดี นิยมรัตน์ (2565) การบริหารคลังสินค้าที่เหมาะสม นอกจากจะช่วยให้ประสิทธิภาพพื้นที่จัดวางสินค้า ในคลังสินค้าและในกระบวนการผลิต ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดซื้อ ลดเวลาการหยิบสินค้า ลดระยะเวลาการส่งมอบ ช่วยลดต้นทุนสินค้าคงคลัง รวมทั้งช่วยลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง ทั้งที่มาจากความเสียหายและสูญหายของสินค้า และลดค่าใช้จ่ายเพื่อการเก็บรักษา ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบการมีกำไรเพิ่มมากขึ้น

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมข้างต้นผู้วิจัยพบว่า การบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพ สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า การจัดส่ง และความสูญเสียดังกล่าว ซึ่งสูญหายหรือ เสื่อมสภาพ การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการ มีความพร้อมในการตอบสนองต่อตลาดได้อย่างทันท่วงที การเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า การมีสินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า และสามารถจัดส่งตรงตามเวลาที่กำหนดช่วยเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า การเพิ่มรายได้สามารถเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

2.7 การพัฒนาสมมติฐาน

การพัฒนาสมมติฐานและกรอบแนวคิดของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องถึงอิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อจากการศึกษาที่ผ่านมาเพื่อแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มและหลักฐานสำหรับการพัฒนาสมมติฐาน จากนั้นจึงนำไปสร้างกรอบแนวคิดสำหรับงานวิจัยนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

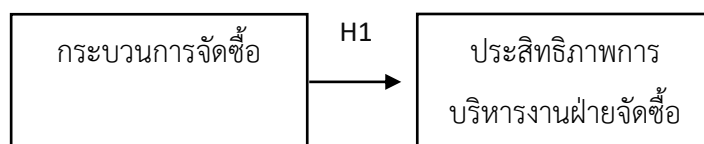
2.7.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

กระบวนการจัดซื้อเป็นกิจกรรมเริ่มต้นของกระบวนการดำเนินงานของธุรกิจ โดยการจัดทำแผนการดำเนินงานประจำปี (Plan Year) เพื่อให้ทราบความต้องการการใช้สินค้า และฝ่ายจัดซื้อนำความต้องการใช้สินค้ามาวางแผนในการสั่งซื้อสินค้าและเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคาสินค้า การจัดทำข้อตกลงราคาซื้อสินค้า (Price Agreement) เงื่อนไขพิเศษต่างๆ การนำข้อมูลที่ได้จากการทำแผนการดำเนินงานประจำปีมาวางแผนการสั่งซื้อสินค้า ทำให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถพยากรณ์ปริมาณความต้องการใช้สินค้าทั้งปีมาทำการเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์ ทำให้สามารถลดขั้นตอนในการต่อรองราคาทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อสินค้า และยังสามารถลดต้นทุนสินค้า ลดงานของฝ่ายจัดซื้อในการออกเอกสารใบสั่งซื้อ (พรหมภัสสร ปุณณบาล 2560)

ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิการศึกษาของ ชญาภา ไทยสงวนวรกุล (2564) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอปซี ผลจากการศึกษาพบว่า กระบวนการจัดซื้อควรมีการวางแผน กำหนดบุคคลากรที่เหมาะสมกับปริมาณงาน และควรมีการวางแผนการพัฒนาตามผลประเมินความสามารถ และเตรียมความพร้อมทั้งบุคคลากรที่จะเข้ามาทดแทนการทำงานเพื่อความเหมาะสม และควรมีการวางแผนพัฒนาในด้านอื่นๆ ที่เป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ ด้านการควบคุมการจัดซื้อ ควรให้ความสำคัญที่การกำจัดและควบคุมวัสดุที่เป็นเศษเหลือจากกระบวนการผลิต และมีระบบติดตาม ตรวจสอบสถานะ และจำนวนสินค้าคงคลัง การสื่อสารข้อมูลกับทรัพยากรภายนอกเพื่อประกอบการตัดสินใจ ด้านการจัดการข้อมูล ควรมีการพัฒนากระบวนการสื่อสารสนเทศในองค์กร การเก็บข้อมูล การนำข้อมูลมาประมวลผล การนำข้อมูลมาวิเคราะห์ การใช้ระบบในการจัดการข้อมูลทรัพยากรภายนอก การจัดเก็บข้อมูล ควรมีระบบสารสนเทศที่มีความปลอดภัย มีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ นอกจากกระบวนการจัดซื้อ การบริหารความสัมพันธ์ระหว่างทรัพยากรภายนอกในลักษณะคู่ค้าที่มีความยั่งยืน ถือเป็นอีกแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดซื้อ สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน นอกจากนี้จากงานวิจัยของ กิตติศักดิ์ กองปัญญา (2565) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง กระบวนการวางแผนที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์กล่องลูกฟูก บริษัท กลุ่มสยามบรรจุภัณฑ์ จำกัด ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการจัดซื้อมีผลต่อประสิทธิภาพในการผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์กล่องลูกฟูก มากที่สุดคือด้านบริหารคุณภาพ ที่มีกระบวนการเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์คุณภาพ การจัดการกับหน้าที่ความรับผิดชอบเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

จากวรรณกรรมที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าการพัฒนาสมมติฐานในความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานเน้นไปที่การปรับปรุงกระบวนการ ให้สอดคล้องและมีประสิทธิภาพเพื่อให้องค์กรทำงานได้ตรงตามเป้าหมายการจัดซื้อเกี่ยวกับการเลือกและจัดหาวัสดุหรือบริการที่ต้องการในการดำเนินงานขององค์กร การพัฒนาสมมติฐานในกระบวนการจัดซื้อนั้นสามารถปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การดำเนินงาน และการควบคุมกิจกรรมในองค์กร

สมมติฐานที่ 1 : กระบวนการจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ



2.7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้า

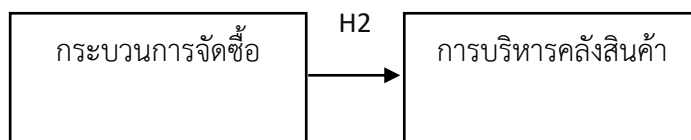
กระบวนการจัดซื้อ เริ่มตั้งแต่การกำหนดรายละเอียดความต้องการสินค้า การคัดเลือกทรัพยากรภายนอก การจัดทำเอกสารใบสั่งซื้อ และส่งคำสั่งซื้อให้กับผู้ส่งมอบที่ผ่านการคัดเลือก ติดตามการสั่งซื้อ การรับมอบสินค้า การตรวจรับสินค้า และจัดเก็บสินค้า โดยการตรวจสอบคุณภาพ และปริมาณจัดส่ง และการชำระเงิน เมื่อได้รับสินค้าครบตามจำนวนการสั่งซื้อ การชำระเงินให้กับผู้ขายตามระยะเวลาที่ตกลงกันได้ (Panagiotelis et al., 2021)

ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้า มีหลักฐานเชิงประจักษ์ จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิการศึกษาวิจัยของ ชิสา ฤกษ์ศิลาธรณ์ (2564) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการปรับปรุงการจัดเก็บสินค้าคงคลัง และกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าอย่างเหมาะสม กรณีศึกษา บริษัท จำหน่ายรองเท้าสตรี ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการจัดซื้อมีความสำคัญในการบริหารคลังสินค้า การเตรียมพื้นที่ในการจัดเก็บ ปริมาณการสั่งซื้อที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่การวางสินค้า ความเสื่อมสภาพของสินค้าเนื่องจากการสั่งซื้อมากเกินไป และความจำเป็น และการบริการต้นทุนคลังสินค้า ให้เหมาะสม นอกจากนี้จากการศึกษาของ พิชชากร ลิขิตกาญจน์ (2565) การปรับปรุงกระบวนการจัดเก็บสินค้าคลังด้วยวิธีการวิเคราะห์แบบเอปซี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้า กรณีศึกษาของบริษัท เอ็กซ์วายแซด จำกัด ผลการศึกษาพบว่า กระบวนการจัดซื้อในการจัดกลุ่มสินค้าที่มีความต้องการมากที่สุดไปถือน้อยสุด สามารถช่วยให้การบริการคลังมีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดระยะเวลาในการจัดเก็บสินค้า 80 นาที ลดเวลาในการตรวจสอบสินค้า 30 นาที และลดเวลาในการบันทึกข้อมูลสินค้า ซึ่งสามารถลดขั้นตอนการบันทึกข้อมูลสินค้า ลดต้นทุนด้านระยะทางและลดต้นทุนด้านแรงงานเหลือเพียง 107.15 สามารถลดจำนวนสินค้าวางอยู่ผิดตำแหน่งซึ่งส่งผลให้ความถูกต้องและความรวดเร็วในการจัดเก็บสินค้า

จากวรรณกรรมที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าการพัฒนาสมมติฐาน เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้า เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกัน กระบวนการจัดซื้อเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลวางแผนการสั่งซื้อ คลังสินค้ามีผลต่อการเตรียมความพร้อมในการจัดเก็บ จัดระเบียบ และควบคุมสินค้าในสต็อกให้มีประสิทธิภาพการพัฒนาสมมติฐานทำให้เราสามารถ ปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยใช้ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องร่วมกัน เช่น ข้อมูลการสั่งซื้อ ระยะเวลาจัดส่ง และระดับคลังสินค้า สมมติฐานที่ ดีสามารถ

ช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับจำนวนการสั่งซื้อการจัดส่งสินค้า และการจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

สมมติฐานที่ 2 : กระบวนการจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า



2.7.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการพยากรณ์การสั่งซื้อและการบริหารคลังสินค้า

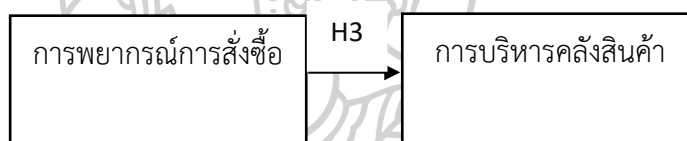
สภาวะปัจจุบันธุรกิจต่างๆ มีการแข่งขันกันอย่างมาก แต่ละธุรกิจต่างก็ต้องการบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มกำไรให้มากขึ้น และมีส่วนแบ่งการตลาดที่มากขึ้น ดังนั้นแต่ละหน่วยงานภายในองค์กรจำเป็นต้องมีการปรับตัว การพยากรณ์การสั่งซื้อที่แม่นยำเป็นสิ่งสำคัญในการช่วยตัดสินใจ และเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจ การเลือกวิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสมมีความแม่นยำสูงสุด ทำให้สามารถวางแผนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามกำหนด (จิราพร ภูทองคำ, 2564)

ความสัมพันธ์ระหว่างการพยากรณ์การสั่งซื้อและการบริหารคลังสินค้า มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิการศึกษาของ นพรัตน์ ราชจินดา (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง กรณีศึกษาบริษัทผลิตเครื่องปรับอากาศ ผลของการศึกษาพบว่า การพยากรณ์โดยการคาดการณ์ความต้องการเครื่องปรับอากาศในปี 2563 แล้วแปลงความต้องการเป็นสินค้าและวัตถุดิบ เมื่อพยากรณ์ความต้องการแล้วกำหนดแผนในการบริหารคลังสินค้าให้เหมาะสม กับความต้องการที่ได้พยากรณ์การสั่งซื้อไว้ ทั้งนี้จำเป็นต้องมีการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลัง (Safety Stock) เพื่อไม่ให้สินค้าหรือวัตถุดิบไม่เพียงพอหรือมีมากเกินไปจนเป็นภาระ นอกจากนี้จากการศึกษาของ ธงชัย แสงสุวรรณดี (2564) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า ด้วยเทคนิค ABC และการพยากรณ์ กรณีศึกษาระบบการจัดเก็บสินค้า ผลการศึกษาวินิจฉัยพบว่า การพยากรณ์การสั่งซื้อ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้า โดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎี ABC Analysis ในการแบ่งกลุ่มสินค้าตามมูลค่าการสั่งซื้อสินค้า เพื่อหาพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าที่เหมาะสม และเพียงพอต่อความต้องการสินค้าของลูกค้าในอนาคต โดยกำหนดให้สินค้าที่มีการสั่งซื้อมากอยู่ใกล้ประตูทางออก เพื่อใช้ลดระยะเวลาในการรับสินค้าและจ่ายสินค้า เมื่อดำเนินการปรับปรุงพื้นที่วางสินค้าโดยใช้ทฤษฎี ABC Analysis พบว่าระยะทางที่ใช้ในการรับสินค้าและจ่ายสินค้าลดลงจากเดิม 9,302.90 นาที คิดเป็น 65.97% ทำให้ได้รับประโยชน์จาก

ความพึงพอใจของลูกค้ามากขึ้น และพนักงานในคลังสินค้าสามารถใช้เวลาที่เหลือในการพัฒนาทักษะด้านอื่นๆ

จากวรรณกรรมที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการพยากรณ์การสั่งซื้อและการบริหารคลังสินค้า การพยากรณ์การสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับการบริหารคลังสินค้าโดยตรง เนื่องจากการพยากรณ์การสั่งซื้อเป็นกระบวนการที่ช่วยให้องค์กรสามารถวางแผนและจัดการคลังสินค้าได้อย่างเหมาะสม โดยการทำนายปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะถูกสั่งซื้อในอนาคตจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถปรับปรุงการจัดการคลังสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการขององค์กรได้ เช่น การเตรียมคลังสินค้าล่วงหน้าเพื่อรองรับปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น หรือการปรับปรุงกระบวนการสั่งซื้อเพื่อลดการสะดุดในการจัดหาวัสดุหรือสินค้าในกรณีที่มีความต้องการสูงขึ้นนอกจากนี้ การพยากรณ์การสั่งซื้อยังช่วยลดความสูญเสียที่เกิดจากการจัดเก็บสินค้าเกินไปหรือขาดแคลน ซึ่งทำให้การบริหารคลังสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น

สมมติฐานที่ 3 : การพยากรณ์การสั่งซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า



2.7.4 ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการทรัพยากรภายนอกและการบริหารคลังสินค้า

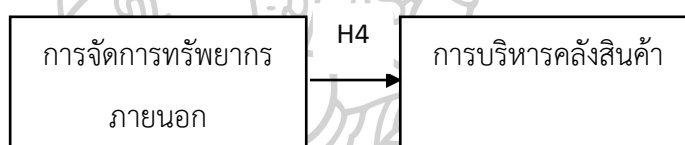
ความสามารถในการแข่งขันขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการจัดซื้อจัดจ้าง หากองค์กรใดสามารถคัดเลือกผู้ประกอบการภายนอกหรือผู้ส่งมอบทรัพยากรภายนอกที่มีประสิทธิภาพ เหมาะสมกับธุรกิจและให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน ก็จะสามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิตและมีส่วนสำคัญ ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ผู้ส่งมอบสินค้าที่มีความสามารถจะช่วยให้การดำเนินงานและการบริหารคลังสินค้ามีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นมอบ (ชญานิส วังษ์ท้าว, 2560)

ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการทรัพยากรภายนอกและการบริหารคลังสินค้า มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิการศึกษาวิจัยของ ภักขร ชลวิริยะกุล (2565) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนาเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืน กรณีศึกษาผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่ง ผลการศึกษาพบว่าทรัพยากรภายนอกที่มีความสามารถส่งมอบสินค้าหรือวัตถุดิบให้ตรงกับเงื่อนไขหรือข้อตกลงที่ระบุไว้ในใบสั่งซื้อ เพื่อป้องกันข้อร้องเรียนจากลูกค้าเรื่องคุณภาพ ซึ่งผู้ส่งมอบจะต้องมีความน่าเชื่อถือ สามารถส่งสินค้าหรือวัตถุดิบได้ตามระยะเวลาที่กำหนด จำนวนครบถ้วนถูกต้อง มีการดูแลรับประกันสินค้า แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการที่เกิดขึ้น คลังสินค้าตรวจสอบสินค้าตาม

เกณฑ์การตรวจรับสินค้า เพื่อมั่นใจว่าได้สินค้าหรือวัตถุดิบตรงตามเงื่อนไข และสินค้าหรือวัตถุดิบไม่ชำรุดเสียหาย นอกจากนี้จากการศึกษาวิจัยของ สมพงษ์ เหมบุตร (2560) เกณฑ์การคัดเลือกผู้ผลิตขึ้นส่วนที่ยั่งยืนของผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ตามแนวทาง Triple Bottom line (TBL.) ผลการศึกษาพบว่า นอกจากเกณฑ์การพิจารณาความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจแล้ว ควรพิจารณาด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจให้สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน

จากวรรณกรรมที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า การจัดการทรัพยากรภายนอกมีความสัมพันธ์กับการบริหารคลังสินค้าในลักษณะของคู่ค้าหรือส่วนหนึ่งของโครงสร้างการบริหารคลังสินค้า มีบทบาทสำคัญในการจัดหาและจัดส่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้า โดยการสร้างความร่วมมือในการวางแผนการจัดส่งและการเก็บรักษาสินค้า เพื่อให้สามารถรับมือกับความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ การสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ส่งมอบสินค้ากับการบริหารคลังสินค้าจะช่วยให้กระบวนการจัดการสินค้าเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

สมมติฐานที่ 4 : การจัดการทรัพยากรภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า



2.7.5 ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

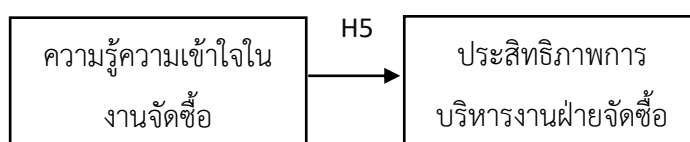
ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง การปรับเปลี่ยนระเบียบการปฏิบัติต่างๆ รวมถึงการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานอย่างถูกต้องที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อโดยปัญหาเกิดจากปัจจัยหลายด้าน ทั้งเกิดจากขั้นตอนการบริหารจัดการ และที่เกิดจากการปฏิบัติงานของพนักงานที่ต้องปฏิบัติตามระเบียบ ที่มีการเปลี่ยนแปลงหลายครั้ง ซึ่งถ้าหากผู้ปฏิบัติงานขาดความเข้าใจ อาจทำให้เกิดความผิดพลาด เกิดผลเสียต่องาน และเกิดผลกระทบต่อภาพรวม (สิตากาญจน์ วงษ์สุวรรณ, 2563)

ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีหลักฐานเชิงประจักษ์ อาทิตการศึกษาวิจัยของ สุภาภรณ์ สุวรรณไฉไล (2560) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่พัสดุในการปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโดยใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) กรณีศึกษาสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้าง โดยใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) และความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงาน

จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) และทัศนคติของเจ้าหน้าที่พัสดุที่ใช้งานระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ความรู้ความเข้าใจละทัศนคติของพนักงาน มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี KAP Theory ให้ความสำคัญกับตัวแปร 3 ตัวคือ ความรู้ (Knowledge) ทัศนคติ (Attitude) และการปฏิบัติ (Practice) ถ้ามีความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงาน ทัศนคติก็จะเปลี่ยนแปลง เมื่อทัศนคติเปลี่ยนแปลงแล้ว จะมีการยอมรับปฏิบัติหรือเปลี่ยนแปลงการปฏิบัติ ดังนั้น ทั้งความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติ มีความสัมพันธ์เชื่อมโยง นอกจากนี้จากการศึกษาของ นิตยา ชื่นศิริ (2561) ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ของผู้ปฏิบัติงานด้านการเงินและด้านพัสดุ มหาวิทยาลัยบูรพา ผลการศึกษาพบว่า ความรู้ความเข้าใจการจัดซื้อจัดจ้าง การจัดซื้อจัดจ้างโดยใช้เงินสวัสดิการ การจัดบันทึกข้อความอนุมัติการจัดซื้อจัดจ้าง และการประกาศผลผู้ชนะ ด้านการบริหารสัญญา การกำหนดระยะเวลาการส่งมอบ การคำนวณค่าปรับตามข้อตกลงในสัญญา การจัดทำแบบสัญญาตามที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด การตรวจรับพัสดุ และการจัดทำรายงาน

จากวรรณกรรมที่ผ่านมามองเห็นได้ว่าการศึกษความสัมพันธ์ระหว่าง ความเข้าใจในการทำงานที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ การพัฒนาสมมติฐาน ความรู้และความเข้าใจที่ดีในการทำงานมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้ออย่างมาก เนื่องจากการเข้าใจบทบาทและความสำคัญของฝ่ายจัดซื้อในองค์กร ช่วยให้ผู้บริหารสามารถวางแผนและดำเนินการในด้านการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ เช่น การคัดเลือกทรัพยากรภายนอก การตรวจสอบคุณภาพ และการสรรหาวัสดุหรือบริการที่เหมาะสม ฝ่ายจัดซื้อจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประหยัดทรัพยากรของบริษัท เช่น เวลาและเงินทุนในการทำธุรกรรมการจัดซื้อให้เหมาะสมที่สุด และมีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพด้วย ซึ่งนำไปสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพ ขององค์กรโดยรวมในด้านการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้อได้เช่นกัน ดังนั้น ความรู้และความเข้าใจใน การทำงานมีผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้ออย่างมาก

สมมติฐานที่ 5 : ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ



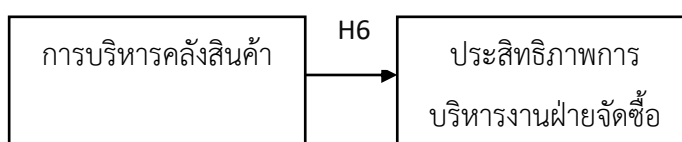
2.7.6 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารคลังสินค้าและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

การบริหารคลังสินค้าเป็นขบวนการที่มีความสำคัญในการตรวจสอบสภาพ หรือจำนวนสินค้าว่ามีความเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ การบริหารคลังสินค้าไม่เพียงแต่บริหารระบบห่วงโซ่อุปทานเท่านั้น การบริหารคลังสินค้าต้องพิจารณาในหลายด้านที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ความต้องการของลูกค้า ความสูญเสียของพื้นที่ การหมุนเวียนสินค้า การดูแลไม่ให้สูญหาย (ศุภพัชร พวงแก้ว, 2566)

ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารคลังสินค้าและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีหลักฐานเชิงประจักษ์ อาทิการศึกษาวิจัยของ พรวิสา ทาระคำ (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคการตัดสินใจสองระดับเพื่อการจัดการระบบสินค้าคงคลังและการขนส่งสินค้า กรณีศึกษาร้านขายส่ง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า นอกจากนี้จากงานวิจัยของ ฤดี นิยมรัตน์ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การประยุกต์ใช้การวิเคราะห์เอบีซีและปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดเพื่อจัดการสินค้าคงคลังของร้านจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง กรณีศึกษา บริษัท สมนึกอินเตอร์เทรด จำกัด ผลการศึกษาพบว่า การหาปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด (EOQ) สามารถช่วยลดต้นทุนสินค้าสำเร็จรูปได้ร้อยละ 26.79 และลดมูลค่าการจัดเก็บสินค้าคงคลังได้ร้อยละ 25.95 และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการบริหารคลังสินค้าในการจัดวางสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวสูงสุดใกล้ประตูทางออก เพื่อลดระยะเวลาในการจัดเก็บ เช่นการปรับพื้นที่ตามความต้องการของลูกค้าช่วยลดเวลาในการขนย้ายสินค้า

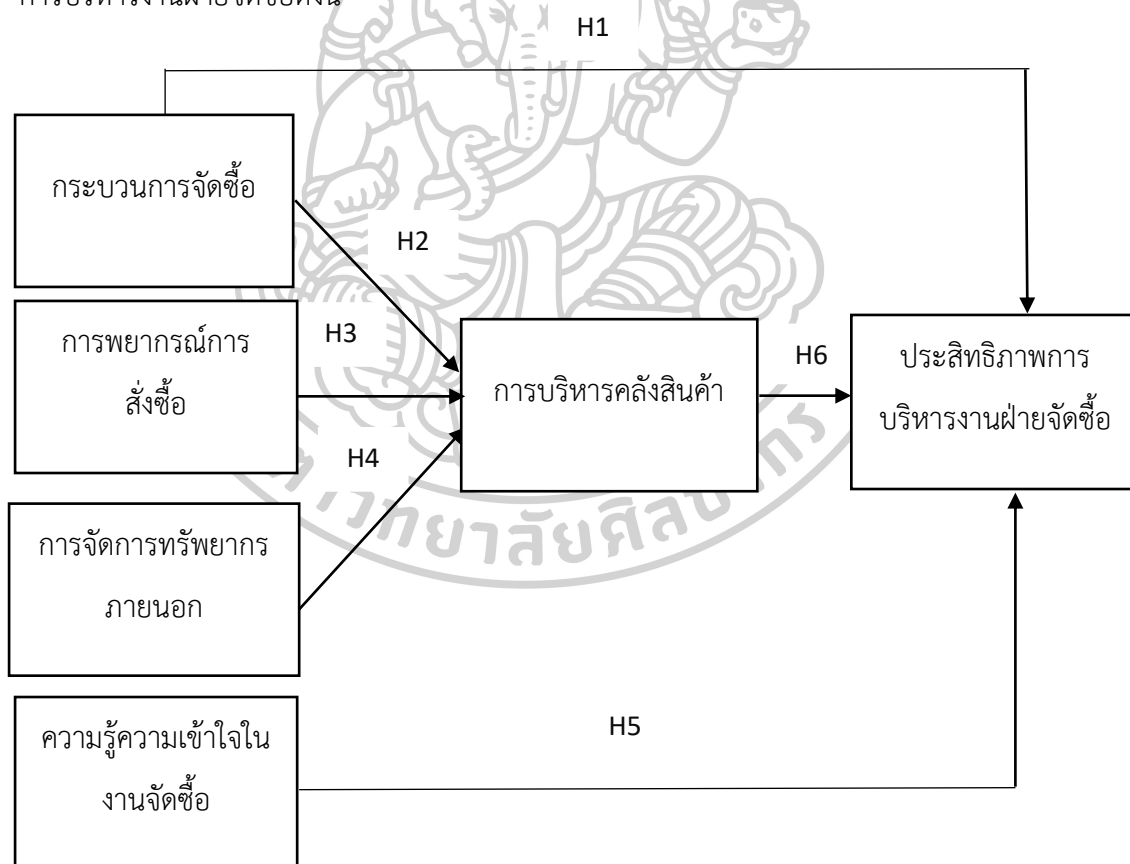
จากวรรณกรรมที่ผ่านมาการบริหารคลังสินค้ามีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้ออย่างมาก เนื่องจากคลังสินค้าเป็นที่เก็บรักษาสินค้าที่จะใช้ในการสนับสนุนกิจกรรมธุรกิจขององค์กร การบริหารคลังสินค้าที่ดีจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อโดยการทำให้การจัดส่งสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง และช่วยลดความสูญเสียจากการเก็บรักษาสินค้าที่ไม่จำเป็น เรียกได้ว่าคลังสินค้าเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการจัดซื้อเนื่องจากมีผลต่อความพร้อมใช้งานของวัสดุและสินค้าที่จะนำมาใช้ในการผลิตหรือบริการให้กับลูกค้าได้ทันเวลาที่

สมมติฐานที่ 6 : การบริหารคลังสินค้ามีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ



2.8 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง กระบวนการจัดซื้อ เป็นจุดเริ่มต้นสำคัญของการจัดซื้อ ตั้งแต่การวางแผนจนถึงการติดตามผล การพยากรณ์การสั่งซื้อ การคาดการณ์ความต้องการอย่างแม่นยำช่วยให้สามารถจัดการสต็อกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดการสูญเสียจากสินค้าที่เกินความต้องการ การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย) เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดหาสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพและตรงตามเวลา ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ ความรู้ที่เพียงพอในการจัดซื้อ เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ การบริหารคลังสินค้า การควบคุมคลังสินค้าให้เหมาะสมช่วยลดการสูญเสียทั้งในด้านต้นทุนและเวลา การจัดเก็บอย่างเป็นระบบ และการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการติดตามและควบคุมคลังสินค้า ทำให้เกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาดในกระบวนการจัดซื้อ จากตัวแปรเหล่านี้ผู้วิจัยจึงนำมาพัฒนารอบแนวคิดที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อดังนี้



ภาพที่ 1 อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” โดยการศึกษาเป็นการศึกษาเชิงปริมาณ (Quantitative research) ข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ที่ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานฝ่ายจัดซื้อ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ในการศึกษาเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ในการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ และนำเสนองานในรูปแบบตารางประกอบ โดยมีขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัยตามลำดับดังนี้

1. ประชากรกลุ่มตัวอย่าง และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ
4. ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้คือ พนักงานฝ่ายจัดซื้อของบริษัทแห่งหนึ่งที่ทำเนิธุรกิจเกี่ยวกับบรรจภัณฑ์ที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ประกอบด้วยพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 47 บริษัท รวม 332 คน พนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตปริมณฑล ได้แก่จังหวัด นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม จำนวน 71 บริษัท รวม 275 คน รวมทั้งสิ้นพนักงานฝ่ายจัดซื้อ 607 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 25 ธันวาคม 2566)

3.1.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานที่ทำงานในฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจภัณฑ์ที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยการศึกษาครั้งนี้ใช้ การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Modeling : SEM) โดยใช้วิธีความเป็นไปได้สูงสุด (Maximum Likelihood) จากการศึกษาของ

เบญจมาศ อ่วมยิ้ม (2561) ได้เสนอแนะจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม 250 ตัวอย่าง และใช้หลักในการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของ Kline (2011) อธิบายว่า หลักการในการคำนวณกลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิเคราะห์เชิงเส้น (Path Analysis) คือ 10 เท่าของตัวชี้วัด (indicator) หรือตัวแปรสังเกต (Observed Variable) ในการศึกษาครั้งนี้มีตัวแปรสังเกตจำนวน 35 ตัวแปร ดังนั้นจำนวนกลุ่ม ตัวอย่างที่เหมาะสมกับการศึกษาในครั้งนี้ 350 (35x10) ตัวอย่าง ดังนั้นผู้วิจัยจึงตัดสินใจใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 350 คน

3.1.3 การสุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้ได้กำหนดให้เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) เพื่อให้ได้ข้อมูลสอดคล้องกับประเด็นงานวิจัย โดยเลือกใช้วิธีการสุ่ม ตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานในฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุกภัณฑ์ที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวนทั้งหมด 350 คน

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวัดตัวแปร โดยผู้วิจัยจัดทำขึ้นจากการศึกษาทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เครื่องมือแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 คำถามคัดกรองผู้ตอบแบบสอบถาม (Screening Questions) การขอคำยินยอมในการเก็บข้อมูล และเป็นพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัทบรรจุกภัณฑ์ที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามสำหรับข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเป็นคำถามปลายปิด แบบตรวจรายการ (Checklist) ประกอบด้วยคำถามจำนวน 6 ข้อ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ตำแหน่งงาน และระยะเวลาการปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ โดยประกอบไปด้วยการวัดตามกรอบแนวคิดดังนี้

แบบวัดกระบวนการจัดซื้อ

แบบสอบถามใช้วัดระดับกระบวนการจัดซื้อมีข้อคำถามจำนวน 5 ข้อคำถาม ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย จริญญาภรณ์ ภูธรนาง (2563)

แบบวัดการพยากรณ์การสั่งซื้อ

แบบสอบถามใช้วัดระดับการพยากรณ์การสั่งซื้อมีข้อคำถามจำนวน 4 ข้อคำถาม ซึ่งแปลและปรับปรุงมาจาก Ogola and Ndeto (2021)

แบบวัดการจัดการทรัพยากรภายนอก

แบบสอบถามใช้วัดระดับการจัดการทรัพยากรภายนอกมีข้อคำถามจำนวน 4 ข้อคำถาม ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย ภักษร ชลวิริยะกุล (2565)

แบบวัดการจัดการบริหารคลังสินค้า

แบบสอบถามใช้วัดระดับการบริหารคลังสินค้านี้มีข้อคำถามจำนวน 4 ข้อคำถาม ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย อมรรัตน์ หมั่นจิตน้อย (2023)

แบบวัดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

แบบสอบถามใช้วัดระดับความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อมีข้อคำถามจำนวน 4 ข้อคำถาม ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย สุภาภรณ์ สุวรรณไฉไล (2560)

แบบวัดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

แบบสอบถามใช้วัดระดับประสิทธิภาพการบริหารงานมีข้อคำถามจำนวน 14 ข้อคำถาม ซึ่งพัฒนาขึ้นโดย ชญาภา ไทยสงวนวรกุล (2564)

โดยแบบสอบถามเป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) ตามรูปแบบของแบบมาตราวัดของ ลิเคิร์ท (Likert's Scale) โดยมีเกณฑ์กำหนดค่าคะแนนตามส่วนประมาณค่า 5 ระดับดังนี้

ระดับคะแนน 5	หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด
ระดับคะแนน 4	หมายถึง เห็นด้วยมาก
ระดับคะแนน 3	หมายถึง เห็นปานกลาง
ระดับคะแนน 2	หมายถึง เห็นด้วยน้อย
ระดับคะแนน 1	หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

3.3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือก่อนดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ประเมินความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) ของเครื่องมือวัดตามลำดับดังนี้

3.3.1 การหาค่าความเที่ยงตรง (Content validity)

การสร้างแบบสอบถามโดยปรับปรุงมาจากการทบทวนวรรณกรรมและผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ โดยนำข้อมูลที่ได้มาเรียบเรียงให้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการทำวิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้ตรวจสอบความเที่ยงตรง โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิที่เชี่ยวชาญในด้านเนื้อหาที่เกี่ยวข้องจำนวน 3 ท่าน เป็นผู้ตรวจสอบความและพิจารณาผลการตรวจสอบความสอดคล้องเที่ยงตรงตามวัตถุประสงค์ นิยามศัพท์และความเหมาะสมทางด้านภาษาของข้อความ คำถาม เพื่อเป็นการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่าข้อความวัดได้เที่ยงตรงตามวัตถุประสงค์	คะแนนเท่ากับ 1
ผู้ทรงคุณวุฒิไม่แน่ใจว่าข้อความวัดได้เที่ยงตรงตามวัตถุประสงค์	คะแนนเท่ากับ 0
ผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่าข้อความวัดได้ไม่เที่ยงตรงตามวัตถุประสงค์	คะแนนเท่ากับ -1

จากนั้นหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of consistency : IOC) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\text{สูตร IOC} = \frac{\sum i^n - 1 R_i}{N}$$

เมื่อ $\sum i^n = 1R_i$ และ N คือผลรวมคะแนนผู้ทรงคุณวุฒิทั้งหมด และจำนวนของผู้ทรงคุณวุฒิเรียงตามลำดับจากนั้นคัดเลือกเกณฑ์ในการหาค่าความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับตัวแปร โดยข้อคำถามที่มีค่า IOC ตั้งแต่ 0.50-1.00 แสดงถึงข้อคำถามตรงกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย หากค่าดัชนีความสอดคล้องค่าคำถามน้อยกว่า 0.5 แสดงว่าข้อคำถามที่สร้างขึ้นไม่เหมาะสม ไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์งานวิจัยควรปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ได้แบบสอบถามที่มีคุณภาพ

ผลที่ได้จากการคำนวณค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามมีค่าระหว่าง 0.67-1.00 ซึ่งตามเกณฑ์ ค่า IOC ที่คำนวณได้ต้องมีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป จึงแสดงให้เห็นว่า ข้อคำถามมีคุณภาพและตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย สามารถนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาใช้งานวิจัยได้

3.3.2 การหาความเชื่อมั่นของเนื้อหา

นำแบบสอบถามที่ผ่านการวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงไปทดลองใช้ (Try-out) กับพนักงานฝ่ายอื่นๆ ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยจำนวน 30 ชุด หลังจากนั้นนำแบบสอบถามมาทำการตรวจสอบค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability) ซึ่งกำหนดค่า α เท่ากับ 0.05 และกำหนดระดับ นัยสำคัญที่ 0.5 และกำหนดค่าความเชื่อมั่นทางสถิติที่ 95% หากค่าที่ได้สูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดคือ 0.7 นั้น คือแบบสอบถามสามารถนำไปใช้งานได้ (Hair, 2010) โดยใช้วิธีการหาสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient) ของคอนบาค (Cronbach) จากสมการ ดังนี้

$$\alpha = \frac{n}{n-1} \left(1 - \frac{\sum si^2}{S^2t} \right)$$

โดยที่ α = ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

n = จำนวนข้อในแบบสอบถาม

$\sum si^2$ = ผลรวมของค่าคะแนนความแปรปรวนเป็นรายข้อ

S^2t = คะแนนความแปรปรวนของแบบสอบถาม

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

ตารางที่ 1 ตารางแสดงค่าความเชื่อมั่นของเนื้อหา

รายการตรวจสอบความเชื่อมั่นของเนื้อหา	ค่าความเชื่อมั่นของเนื้อหา (Cronbach's Alpha)
กระบวนการจัดซื้อ	0.919
การพยากรณ์การสั่งซื้อ	0.950
การจัดการทรัพยากรภายนอก	0.870
ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	0.953
การบริหารคลังสินค้า	0.962
ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	0.964

จากตารางที่ 1 ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดกระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีค่าอยู่ระหว่าง 0.870 - 0.964 จึงสามารถสรุปได้ว่า แบบวัดของทุกตัวแปรที่ใช้ในการ ทดสอบสมมติฐานในการวิจัยครั้งนี้ มีความเชื่อมั่นของเนื้อหาผ่านเกณฑ์การพิจารณา

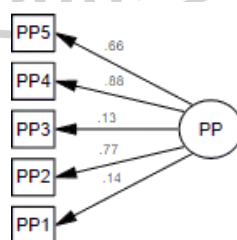
3.3.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA)

เพื่อยืนยันองค์ประกอบของตัววัดโมเดลหรือทฤษฎี (Byrne, 2010) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ เพื่อแสดงให้เห็นว่า ตัวแบบวัดของการศึกษาวิจัยมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ จากนั้นดำเนินการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้วยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ แบบเพียร์สัน (Pearson Correlation Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรตามกรอบแนวคิดว่ามี ความสัมพันธ์กันหรือไม่ ดังนั้นผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้แทนค่าและตัวแปรต่างๆ ดังนี้

PP	หมายถึง	กระบวนการจัดซื้อ
OP	หมายถึง	การพยากรณ์การสั่งซื้อ
VD	หมายถึง	การจัดการทรัพยากรภายนอก
TM	หมายถึง	การบริหารคลังสินค้า

KL	หมายถึง	ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ
EC	หมายถึง	ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ
R ₂	หมายถึง	ค่าสหสัมพันธ์พหุคูณยกกำลังสองหรือ สัมประสิทธิ์การพยากรณ์
Df	หมายถึง	องศาอิสระ
P-Value	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ
GFI	หมายถึง	ดัชนีวัดระดับความพอดี
NFI	หมายถึง	ค่าดัชนีสอดคล้องความสัมพันธ์
CFI	หมายถึง	ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องเปรียบเทียบ
RMSEA	หมายถึง	ดัชนีค่าความคลาดเคลื่อนในการประมาณ ค่าพารามิเตอร์
RMR	หมายถึง	ค่ารากของค่าเฉลี่ยกำลังสอง ของความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

ในการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัด ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์หองค์ประกอบของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ ซึ่งผลแสดงตามภาพที่ 2



ภาพที่ 2 แสดงการวิเคราะห์หองค์ประกอบยืนยันของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ (PP)

จากภาพที่ 2 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบกระบวนการจัดซื้อ พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 2 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ

ค่าดัชนีความสอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		14.770	7.194
DF		5	4
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	2.954	1.873
CFI	> 0.9	0.975	0.991
GFI	> 0.9	0.983	0.979
TLI	> 0.9	0.950	0.982
NFI	> 0.9	0.963	0.982
RASEA	< 0.5	0.074	0.047
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.021	0.016

หลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ดังตารางที่ 1 โดยสรุปได้ดังนี้ Chi Square/df = 1.873, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.016, Good-ness of Fit Index (GFI) = 0.991, Normed Fit Index (NFI) = 0.982, Comparative Fit Index (CFI) = 0.991 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.047 จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 2) พบว่า ผลการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิง

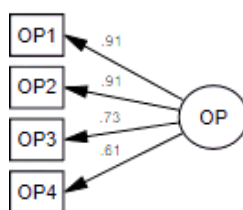
ยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดกระบวนการจัดซื้อสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 3 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อ

Scale item	Standardized Loading
PP1 ท่านมีการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อเตรียมความพร้อมในการทำงาน	0.14
PP2 ท่านมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้ขายหรือผู้ผลิตและลดความผิดพลาดในกระบวนการ	0.77
PP3 ท่านมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดความผิดพลาดในกระบวนการ	0.13
PP4 ท่านมีการจัดทำรายการผู้ผลิตหรือผู้ขายที่เป็นเป้าหมายก่อนการเริ่มกระบวนการจัดซื้อ	0.88
PP5 ท่านมีมาตรการจัดการกับความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อ	0.66

จากตารางที่ 3 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันกระบวนการจัดซื้อพบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของข้อคำถามที่ 1 และ 3 มีค่า 0.14 และ 0.13 ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่า 0.5 ผู้วิจัยจึงตัดข้อคำถาม 2 ข้อนี้ออก โดยองค์ประกอบของตัวแปรกระบวนการจัดซื้อมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานทั้ง 3 ข้อที่เหลืออยู่ระหว่าง 0.66 – 0.88 จากการพิจารณาค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.1 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al., 2010)

สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัดการพยากรณ์การสั่งซื้อ แสดงผลดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ (OP)

จากภาพที่ 3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของการพยากรณ์การสั่งซื้อ พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 4 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ

ค่าดัชนีความสอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		73.15	0.527
DF		2	1
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	39.579	0.527
CFI	> 0.9	0.918	1
GFI	> 0.9	0.905	0.999
TLI	> 0.9	0.722	1.0036
NFI	> 0.9	0.196	0.999
RASEA	< 0.5	0.319	0.000
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.028	0.001

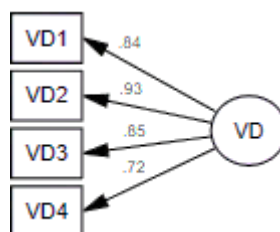
หลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดลดังตารางที่ 4 โดยสรุปได้ดังนี้ ChiSquare/df = 0.527, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.001, Good-ness of Fit Index (GFI) = 0.999, Normed Fit Index (NFI) = 0.999, Comparative Fit Index (CFI) = 1.00 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.000 จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 4) พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดการพยากรณ์การสั่งซื้อสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 5 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อ

Scale item	Standardized Loading
OP1 ในการพยากรณ์การสั่งซื้อของท่าน มีการนำข้อมูลอื่น ๆ มาใช้เพื่อทำนายปริมาณความต้องการในอนาคต	0.91
OP2 ท่านนำเครื่องมือหรือเทคนิคมาใช้ในการพยากรณ์ เช่น ประวัติการขาย	0.91
OP3 ท่านมีเทคโนโลยี หรือเครื่องมือในการช่วยการพยากรณ์การสั่งซื้อให้มีความแม่นยำมากขึ้น	0.73
OP4 การพยากรณ์การสั่งซื้อท่านได้ใช้แนวโน้มทางการตลาดมาคาดเดาความต้องการของลูกค้า	0.61

จากตารางที่ 5 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันการพยากรณ์การสั่งซื้อ พบว่า องค์ประกอบของตัวแปรการพยากรณ์การสั่งซื้อมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน อยู่ระหว่าง 0.61 – 0.91 จากการพิจารณา ค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.5 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al., 2010)

สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัดการจัดการทรัพยากรภายนอก แสดงผลดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 แสดงการวิเคราะห์หองค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก (VD)

จากภาพที่ 4 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันของการจัดการทรัพยากรภายนอก พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 6 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก

ค่าดัชนีความ สอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		29.759	1.094
DF		2	1
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	14.879	1.094
CFI	> 0.9	0.971	0.999
GFI	> 0.9	0.956	0.998
TLI	> 0.9	0.915	0.999
NFI	> 0.9	0.969	0.998
RASEA	< 0.5	0.199	0.016
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.010	0.001

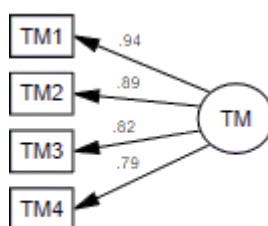
หลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ดังตารางที่ 6 โดยสรุปได้ดังนี้ $\chi^2/df = 1.094$, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.016, Goodness of Fit Index (GFI) = 0.998, Normed Fit Index (NFI) = 0.998, Comparative Fit Index (CFI) = 0.999 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.016 จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 6) พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดการจัดการทรัพยากรภายนอกสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตาราง 7 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอก

Scale item	Standardized Loading
VD1 ท่านมีเกณฑ์หรือวิธีการในการคัดเลือกและจัดการผู้ส่งมอบ	0.84
VD2 ท่านมีเกณฑ์ในการประเมินผู้ขาย เพื่อตรวจสอบคุณภาพหรือประสิทธิภาพของผู้ขายที่ใช้ในกระบวนการ	0.93
VD3 ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย เพื่อให้มั่นใจว่ามีการสื่อสารและการทำงานร่วมกันได้อย่างเหมาะสม	0.86
VD4 ท่านให้ความร่วมมือและการสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการร่วมกับผู้ขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ	0.72

จากตารางที่ 7 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันการจัดการทรัพยากรภายนอก พบว่า องค์ประกอบของตัวแปรการจัดการทรัพยากรภายนอกมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน อยู่ระหว่าง 0.72 – 0.93 จากการพิจารณาค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.5 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al., 2010)

สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัดการบริหารคลังสินค้า แสดงผลดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรการบริหารคลังสินค้า (TM)

จากภาพที่ 5 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของการบริหารคลังสินค้า พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 8 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรการบริหารคลังสินค้า

ค่าดัชนีความ สอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		13.102	1.164
DF		2	1
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	6.511	1.164
CFI	> 0.9	0.990	1
GFI	> 0.9	0.918	0.998
TLI	> 0.9	0.969	0.999
NFI	> 0.9	0.988	0.999
RASEA	< 0.5	0.126	0.022
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.008	0.002

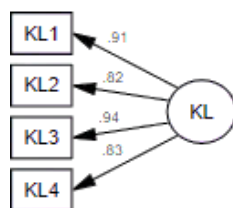
หลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ดังตารางที่ 8 โดยสรุปได้ดังนี้ $\text{ChiSquare/df} = 1.164$, $\text{Root Mean Square Residual (RMR)} = 0.002$, $\text{Good-ness of Fit Index (GFI)} = 0.998$, $\text{Normed Fit Index (NFI)} = 0.999$, $\text{Comparative Fit Index (CFI)} = 1.00$ and $\text{Root Mean Square Error of approximation (RMSEA)} = 0.022$ จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 8) พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดการบริหารคลังสินค้าสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 9 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรการบริหารคลังสินค้า

Scale item	Standardized Loading
TM1 ท่านมีวิธีการหรือเครื่องมือในการวางแผนการจัดเก็บและควบคุมสินค้าในคลัง	0.94
TM2 ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	0.89
TM3 ท่านมีการจัดการพื้นที่ในคลังเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเก็บรักษาและจัดเรียงสินค้า	0.82
TM4 ท่านมีการจัดการความเสี่ยงในคลังสินค้า เช่น การป้องกันความสูญหายหรือการชำรุดของสินค้า และการจัดการกับสินค้าที่หมดอายุ	0.79

จากตารางที่ 9 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันการบริหารคลังสินค้า พบว่า องค์ประกอบของตัวการบริหารคลังสินค้านี้มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน อยู่ระหว่าง 0.79 – 0.94 จากการพิจารณาค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.5 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al., 2010)

สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ แสดงผลดังภาพที่ 6



ภาพที่ 6 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ (KL)

จากภาพที่ 6 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อพบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 10 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

ค่าดัชนีความ สอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		13.622	0.685
DF		2	1
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	6.811	0.685
CFI	> 0.9	0.990	1
GFI	> 0.9	0.998	0.999
TLI	> 0.9	0.971	1.001
NFI	> 0.9	0.988	0.999
RASEA	< 0.5	0.129	0.000
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.007	0.001

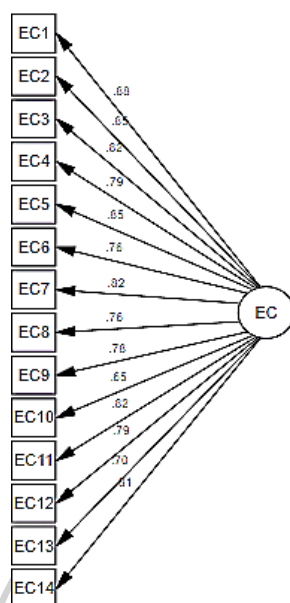
หลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ดังตารางที่ 6 โดยสรุปได้ดังนี้ $\chi^2/df = 0.685$, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.001, Goodness of Fit Index (GFI) = 0.999, Normed Fit Index (NFI) = 0.999, Comparative Fit Index (CFI) = 1.000 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.000 จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 10) พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 11 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

Scale item	Standardized Loading
KL1 ท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการการจัดซื้อในองค์กร	0.91
KL2 ท่านมีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร	0.82
KL3 ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการคัดเลือกผู้ขาย	0.94
KL4 ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ใช้ในการจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดความผิดพลาดในกระบวนการ	0.83

จากตารางที่ 11 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ พบว่า องค์ประกอบของตัวแปรความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน อยู่ระหว่าง 0.82 – 0.94 จากการพิจารณาค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.5 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al., 2010)

สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบวัดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ แสดงผลดังภาพที่ 7



ภาพที่ 7 แสดงการวิเคราะห์องค์ประกอบยืนยันของตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ (EC)

จากภาพที่ 7 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดลโดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง (Hair et al., 2010) แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 12 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

ค่าดัชนีความสอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		433.703	53.123
DF		77	49
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	5.242	1.084
CFI	> 0.9	0.920	0.999

GFI	> 0.9	0.836	0.978
TLI	> 0.9	0.906	0.998
NFI	> 0.9	0.905	0.988
RASEA	< 0.5	0.115	0.015
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.016	0.006

ตารางที่ 12 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อหลังจากทำการวิเคราะห์ใหม่ ค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ดังตารางที่ 12 โดยสรุปได้ดังนี้ ChiSquare/df = 1.084, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.006, Good-ness of Fit Index (GFI) = 0.978, Normed Fit Index (NFI) = 0.988, Comparative Fit Index (CFI) = 0.999 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.015 จากค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การพิจารณา (ตารางที่ 12) พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงให้เห็นว่า แบบวัดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อสอดคล้องกับโมเดลและทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 13 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ของตัวแปรประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

Scale item	Standardized Loading
EC1 ท่านมีการวางแผนและกำหนดกิจกรรมในฝ่ายจัดซื้อ	0.88
EC2 ท่านมีการใช้เทคโนโลยีหรือเครื่องมือในการปรับปรุงประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อ	0.85
EC3 ท่านมีการคัดเลือกและจัดการกับผู้ขายหรือผู้ผลิตที่ท่านใช้ในกระบวนการจัดซื้อ	0.82
EC4 ท่านมีมาตรการหรือกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า	0.79

EC5 ท่านมีการวางแผนการจัดซื้อสินค้าหรือบริการให้เหมาะสมกับความต้องการขององค์กร	0.85
EC6 ท่านมีการประเมินและปรับปรุงประสิทธิภาพของการจัดซื้อเป็นระยะ	0.76
EC7 ท่านมีมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ	8.82
EC8 ท่านมีการเรียนรู้และการพัฒนาทักษะและความรู้ของพนักงานในฝ่ายจัดซื้อ	0.76
EC9 ท่านให้ความสำคัญสนับสนุนและความร่วมมือจากฝ่ายอื่นๆ ในองค์กรเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของฝ่ายจัดซื้อ	0.78
EC10 ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายหรือผู้ผลิต	0.65
EC11 ท่านตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในฝ่ายจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	0.82
EC12 ท่านรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน	0.79
EC13 ท่านใช้ข้อมูลการวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจและการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ	0.70
EC14 ท่านใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการควบคุมและจัดการกระบวนการจัดซื้อ	0.81

จากตารางที่ 13 ตารางแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized loadings) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อพบว่า องค์ประกอบของตัวแปร ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ในการทำงานมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน อยู่ระหว่าง 0.65 – 0.88 จากการพิจารณาค่าที่ได้ทุกค่ามีค่ามากกว่า ± 0.5 จึงถือว่า องค์ประกอบมีนัยสำคัญเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Hair et al.,2010)

จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory factor analysis) พบว่า ตัวแปรสังเกตทุกตัวมีความสอดคล้องในตัวเอง ค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน และค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสม เป็นไปตามข้อกำหนด สามารถนำมาใช้ในการสร้างโมเดลการวัดได้ จากนั้นผู้วิจัยจึงได้ทำ

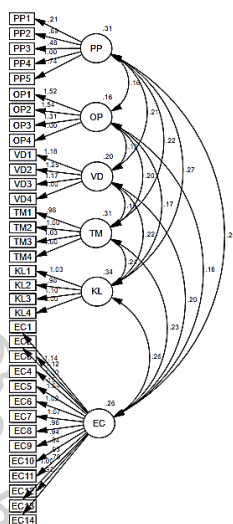
การสร้างโมเดลการวัด (Measurement model) เพื่อพิจารณาว่าตัวแปรแฝงสามารถวัดตัวแปรสังเกตได้ตามที่ได้กำหนดไว้หรือไม่ นอกจากนั้นโมเดลการวัด (Measurement model) ยังแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝงกับตัวแปรสังเกตได้อีกด้วย จากโมเดลการวัด พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้มีค่าที่ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดลในส่วนที่เป็นความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าที่อาจเกิดจากเครื่องมือที่ใช้วัด โดยอาศัยดัชนีปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) ในการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ โดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝงที่มีค่าดัชนี MI ที่มากที่สุดก่อน จนกว่าค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้ จะผ่านเกณฑ์การพิจารณา (Hair et al., 2010) แล้วจึงทำการวิเคราะห์ใหม่

ตารางที่ 14 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบโมเดลการวัด (Measurement Model)

ค่าดัชนีความสอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		3626.163	671.394
DF		560	464
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	6.475	1.446
CFI	> 0.9	0.735	0.982
GFI	> 0.9	0.574	0.901
TLI	> 0.9	0.719	0.977
NFI	> 0.9	0.702	0.944
RASEA	< 0.5	0.125	0.035
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.179	0.019

เมื่อพิจารณาตารางที่ 14 สามารถสรุปค่าที่ได้หลังจากการปรับโมเดล ได้ดังนี้ ค่า ChiSquare/df = 1.446, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.019, Good-ness of Fit Index (GFI) = 0.901, Normed Fit Index (NFI) = 0.944, Comparative Fit Index (CFI) = 0.982 and Root Mean Square Error of approximation (RMSEA) = 0.035 จากค่าดัชนีชี้วัด

ความเหมาะสมที่ได้เมื่อเทียบกับเกณฑ์การ พิจารณา (ตารางที่ 14) พบว่า โมเดลการวัดแสดงให้เห็นว่า แบบวัดของงานวิจัยนี้สอดคล้องกับโมเดลและ ทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย ดังภาพที่ 8 (Hair et al., 2010)



ภาพที่ 8 โมเดลการวัด (Measurement Model)

3.4 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยในครั้งนี้สามารถจัดประเภทข้อมูลจากแหล่งที่มาได้ 2 ประเภท คือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

3.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

เป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บข้อมูลมาจากแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างพนักงานฝ่ายจัดซื้อบริษัท บรรจภัณฑ์ที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 คน ผู้วิจัยได้คัดกรองคำถามให้ตรงกับลักษณะกลุ่มตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง โดยใช้แบบสอบถามผ่านระบบออนไลน์ (Online Survey) เป็นการสร้างแบบสอบถามบน Google Form และส่ง URL (Uniform Resource Locator) ของแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างจำนวน 350 คน จากนั้นผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมแบบสอบถามทั้งหมด และพิจารณาตรวจสอบความสมบูรณ์ครบถ้วนของแบบสอบถามก่อนทำการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อนำมาประมวลผลทางสถิติ

3.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

ผู้วิจัยได้ศึกษากรอบแนวคิด แบบสอบถาม วิธีการเก็บข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษา

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำข้อมูลตรวจสอบความถูกต้อง และทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS และ AMOS เพื่อนำเสนอข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

3.5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) จากข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.5.2 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพื่อศึกษาถึงระดับ กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อของพนักงานบริษัทบรรจุมณฑลที่ปฏิบัติงานฝ่ายจัดซื้อ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งดำเนินการวิเคราะห์ในส่วนของสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป โดยใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) โดยผู้วิจัยได้กำหนดเกณฑ์การแปลผลออกเป็น 5 ระดับตามแบบในการวัดแต่ละระดับดังนี้ (นิธิวงศ์ โลหะวัฒน์กุล, 2565)

ค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 4.50-5.00 หมายถึง เห็นด้วยในระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 3.50-4.49 หมายถึง เห็นด้วยในระดับมาก

ค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 2.50-3.49 หมายถึง เห็นด้วยในระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 1.50-2.49 หมายถึง เห็นด้วยในระดับน้อย

ค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 1.00-1.49 หมายถึง เห็นด้วยในระดับน้อยที่สุด

3.5.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

โดยใช้สถิติสัมประสิทธิ์ของเพียร์สัน (Pearson's product moment correlation coefficient) เพื่อหาค่าความสัมพันธ์ของข้อมูลในการทดสอบคุณสมบัติของตัวแปรทุกตัว หากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าเข้าใกล้ -1 หรือ +1 แสดงถึงความสัมพันธ์ในระดับสูง แต่หากมีค่าเข้าใกล้ 0 แสดงถึงการมีความสัมพันธ์ในระดับน้อยหรือไม่มีเลย โดยมีความหมายของสัญลักษณ์ดังนี้

X หมายถึง ค่าเฉลี่ย

S.D. หมายถึง ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

T หมายถึง ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาแจกแจงแบบที

F หมายถึง ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาแจกแจงแบบเอฟ

Sig หมายถึง ระดับมีความนัยสำคัญทางสถิติ

* หมายถึง นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

r หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ในการใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ สำหรับการพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ โดยมีเกณฑ์ระหว่างตัวแปรต่างๆ โดยเกณฑ์วัดระดับความสัมพันธ์ (Abrams et al., 1998) มีเกณฑ์ดังนี้

-0.90 ถึง -1.00	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับสูงมากและมีทิศทางตรงกันข้าม
-0.70 ถึง -0.90	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับสูงและมีทิศทางตรงกันข้าม
-0.50 ถึง -0.70	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลางและมีทิศทางตรงกันข้าม
-0.30 ถึง -0.50	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำและมีทิศทางตรงกันข้าม
0.00 ถึง -0.30	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมากและมีทิศทางตรงกันข้าม
0.00 ถึง 0.30	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมากและมีทิศทางตรงเดียวกัน
0.30 ถึง 0.50	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำและมีทิศทางตรงเดียวกัน
0.50 ถึง 0.70	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลางและมีทิศทางตรงเดียวกัน
0.70 ถึง 0.90	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับสูงและมีทิศทางตรงเดียวกัน
0.90 ถึง 1.00	หมายถึง มีความสัมพันธ์ในระดับสูงมากและมีทิศทางตรงเดียวกัน

เครื่องหมาย + หรือ - หน้าตัวเลขค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ จะแสดงถึงทิศทางของความสัมพันธ์ดังนี้

r มีความหมาย + หมายถึง การมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน (ตัวแปรหนึ่งมีค่าสูง อีกตัวแปรหนึ่งจะมีค่าสูง)

r มีความหมาย - หมายถึง การมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางตรงกันข้าม (ตัวแปรหนึ่งมีค่าสูง อีกตัวแปรหนึ่งจะมีค่าต่ำ)

3.5.4 การวิเคราะห์สมมติฐานการวิจัยด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SME)

เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของโครงสร้างของตัวแปรทั้งหมดที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ซึ่งแบบจำลองสมการโครงสร้างที่ใช้อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลายตัวแปรในรูปแบบของการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis) หรือวิเคราะห์ปัจจัยเหตุสู่ผลลัพธ์ (Hair et al.2010)

การวิเคราะห์ตัวแปรในรูปแบบการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis) หรือวิเคราะห์ปัจจัยเหตุสู่ผลลัพธ์สำหรับค่าสถิติที่ใช้ในการตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลเชิงประจักษ์ และการวิเคราะห์ตัวแปรส่งผ่าน (Mediator variable) เพื่อศึกษาอิทธิพลส่งผ่านจากตัวแปรอิสระ (Independent variable) ไปยังตัวแปรตาม (Dependent variable) เพื่อให้สามารถเข้าใจผลลัพธ์ที่เกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามอย่างชัดเจนมากขึ้น

1. ค่าไค-สแควร์ (Chi-square statistics) คือค่าสถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐานทางสถิติว่าฟังก์ชันความสอดคล้องมีค่าเป็นศูนย์ หรือเข้าใกล้ศูนย์ ค่า p จะต้องมากกว่า 0.05 จึงถือว่าตัวแบบมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์
2. ดัชนีระดับความสอดคล้องกลมกลืน (Goodness-of-fit Index : GFI) อัตราส่วนของผลต่างระหว่างฟังก์ชันความสอดคล้องจากตัวแบบก่อนและหลังปรับตัวแบบ กับฟังก์ชันความสอดคล้องก่อนปรับตัวแบบ ค่าดัชนี GFI จะต้องมีความมากกว่า 0.90 และค่าดัชนี GFI ยิ่งมีค่าใกล้ 1 มาก แสดงว่าโมเดลยิ่งมีความกลมกลืนสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์
3. ดัชนีความสอดคล้องสัมพันธ์ (Comparative Fit Index :CFI) เป็นการเปรียบเทียบโมเดลเชิงสมมติฐานว่ามีความสอดคล้องสูงกว่าข้อมูลเชิงประจักษ์มากน้อยเพียงใด เป็นดัชนีพัฒนามาจาก NFI ของ Bentler and Bonett (1980) ซึ่งค่าดัชนี CFI จะต้องมีความระหว่าง 0-1 ยิ่งมีค่าใกล้ 1 มากเพียงใดแสดงว่าโมเดลตามสมมติฐานมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์
4. ค่ารากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standardized Root Mean Squared Residuals : SRMR) เป็นค่าบอกความคลาดเคลื่อนของโมเดล หากมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าโมเดลอยู่ในเกณฑ์ดี และมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

5. ค่าความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าพารามิเตอร์ ค่าพารามิเตอร์ (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) โมเดลต้นแบบที่ถูกพัฒนาขึ้นมาควรมีค่าสอดคล้องกับโมเดลเชิงประจักษ์ เกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาค่าดัชนี RESA ควรอยู่ระหว่าง 0.05-0.08 จึงจะถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก ยิ่งค่าดัชนี RMSEA มีค่าเข้าใกล้ 0 มากเพียงใด แสดงว่าโมเดลมีค่าความคลาดเคลื่อนน้อย โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์มากยิ่งขึ้น



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง “อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ซึ่งใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างจากพนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 คน เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถจำแนกได้ดังนี้

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ประกอบด้วย สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อหาความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สมการโครงสร้าง (Structural Equation Model: SEM) เพื่อวิเคราะห์ความสอดคล้องของตัวแปรแฝงกับตัวแปรเชิงประจักษ์และการทดสอบสมมติฐาน

ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้แทนค่าและตัวแปรต่างๆ ดังนี้

N หมายถึง จำนวนตัวอย่าง

SD. หมายถึง ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

Beta (β) หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน

(Standardized Regression Weights)

S.E. หมายถึง ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

C.R. หมายถึง ค่าอัตราส่วนวิกฤติ

(Critical Ratio)

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

4.1.1 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างคือ พนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ตำแหน่ง และระยะเวลาการปฏิบัติงาน จำนวน 350 คน ได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างดังนี้

ตารางที่ 15 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านประชากรศาสตร์

ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์	จำนวนผู้ตอบ แบบสอบถาม	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	115	32.86
หญิง	210	60.00
LGBTQ+	25	7.14
2. อายุ		
22-30 ปี	54	15.43
31-40 ปี	169	48.29
41-50 ปี	117	33.43
51 ปีขึ้นไป	10	2.85
3. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	22	6.29
ปริญญาตรี	314	89.71
ปริญญาโท	13	3.71
ปริญญาเอก	1	0.29

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
น้อยกว่า 15,000 บาท	11	3.14
15,000-30,000 บาท	97	27.71
30,001-45,000 บาท	150	42.86
45,001-60,000 บาท	70	20.00
60,000 บาทขึ้นไป	22	6.29
5. ระดับตำแหน่ง		
ระดับปฏิบัติงาน	324	92.57
ระดับบริหาร	26	7.43
6. ระยะเวลาการปฏิบัติงาน		
น้อยกว่า 1 ปี	13	3.71
1-5 ปี	56	16.00
6-10 ปี	101	28.86
11-15 ปี	117	33.43
มากกว่า 15 ปี	63	18.00

จากตารางที่ 15 แสดงข้อความของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 คน พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 210 คน คิดเป็นร้อยละ 60 มีอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 48 มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 314 คน คิดเป็นร้อยละ 89.71 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 30,001-45,000 บาท จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 มีระดับตำแหน่งงาน ระดับปฏิบัติงาน จำนวน 324 คน คิดเป็นร้อยละ 92.57 และมีระยะเวลาการปฏิบัติงานส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 11-15 ปี จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 33.43 ดังตารางที่ 16

4.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นของแต่ละตัวแปรที่ศึกษา

จากข้อมูลระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 คน ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอข้อมูล ซึ่งได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยตัวแปรทั้งหมดที่ผู้วิจัยใช้ศึกษาระดับความคิดเห็นในครั้งนี้ ประกอบด้วย กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์ การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ แสดงตาราง 16-21 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงระดับความคิดเห็น กระบวนการจัดซื้อ

ที่	กระบวนการจัดซื้อ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับ
1	ท่านมีการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อเตรียมความพร้อมในการทำงาน	4.25	0.54	มาก
2	ท่านมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้ขายหรือผู้ผลิต	4.56	0.67	มากที่สุด
3	ท่านมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดความผิดพลาดในกระบวนการ	4.19	0.88	มาก
4	ท่านมีการจัดทำรายการผู้ผลิตหรือผู้ขายที่เป็นเป้าหมายก่อนการเริ่มกระบวนการจัดซื้อ	4.57	0.63	มากที่สุด
5	ท่านมีมาตรการจัดการกับความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อ	4.36	0.68	มาก
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.480	0.638	มาก

จากตารางที่ 16 ด้านกระบวนการจัดซื้อ พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.54 – 0.88 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านมีการจัดทำรายการผู้ผลิตหรือผู้ขายที่เป็นเป้าหมายก่อนการเริ่มกระบวนการจัดซื้อ” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.57) รองลงมาคือ “ท่านมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้ขายหรือผู้ผลิต” อยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.56)

ตารางที่ 17 แสดงระดับความคิดเห็น การพยากรณ์การสั่งซื้อ

ที่	การพยากรณ์การสั่งซื้อ	ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ
1	การพยากรณ์การสั่งซื้อของท่าน มีการนำข้อมูล อื่นๆมาใช้เพื่อทำนายปริมาณความต้องการใน อนาคต	4.63	0.68	มากที่สุด
2	ท่านมีเครื่องมือ หรือเทคนิคมาใช้ในการพยากรณ์ เช่นประวัติการขาย	4.64	0.67	มากที่สุด
3	ท่านมีเทคโนโลยี หรือเครื่องมือในการช่วยการ พยากรณ์การสั่งซื้อให้มีความแม่นยำมากขึ้น	4.41	0.70	มาก
4	การพยากรณ์การสั่งซื้อท่านได้ใช้แนวโน้มทาง การตลาดมาคาดเดาความต้องการของลูกค้า	4.27	0.64	มาก
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.487	0.670	มาก

จากตารางที่ 17 ด้านการพยากรณ์การสั่งซื้อ พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.64 – 0.70 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านมีเครื่องมือ หรือเทคนิคมาใช้ในการพยากรณ์ เช่นประวัติการขาย” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.64) รองลงมาคือ “ การพยากรณ์การสั่งซื้อของท่าน มีการนำข้อมูลอื่นๆมาใช้เพื่อทำนายปริมาณความต้องการในอนาคต” อยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.63)

ตารางที่ 18 แสดงระดับความคิดเห็น การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย)

ที่	การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย)	ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ
1	ท่านมีเกณฑ์หรือวิธีการในการคัดเลือกและจัดการ ผู้ส่งมอบ	4.62	0.63	มากที่สุด
2	ท่านมีเกณฑ์ในการประเมินผู้ขาย เพื่อตรวจสอบ คุณภาพหรือประสิทธิภาพของผู้ขายที่ใช้ใน	4.69	0.60	มากที่สุด

	กระบวนการ			
3	ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย เพื่อให้มั่นใจว่ามีการสื่อสารและการทำงานร่วมกันได้อย่างเหมาะสม	4.67	0.60	มากที่สุด
4	ท่านให้ความร่วมมือและการสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการร่วมกับผู้ขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ	4.62	0.59	มากที่สุด
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.65	0.607	มากที่สุด

จากตารางที่ 18 ด้านการจัดการทรัพยากรภายนอก พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.59 – 0.63 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านมีเกณฑ์ในการประเมินผู้ขาย เพื่อตรวจสอบคุณภาพหรือประสิทธิภาพของผู้ขายที่ใช้ในกระบวนการ” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.69) รองลงมาคือ “ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย เพื่อให้มั่นใจว่ามีการสื่อสารและการทำงานร่วมกันได้อย่างเหมาะสม” อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 4.67)

ตารางที่ 19 แสดงระดับความคิดเห็น ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ

ที่	ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับ
1	ท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการการจัดซื้อในองค์กร	4.65	0.67	มากที่สุด
2	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร	4.61	0.69	มากที่สุด
3	ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการคัดเลือกผู้ขาย	4.63	0.69	มากที่สุด
4	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ใช้ในการจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดความ	4.58	0.69	มากที่สุด

	ผิดพลาดในกระบวนการ			
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.61	0.69	มากที่สุด

จากตารางที่ 19 ด้านความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.67 – 0.69 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการการจัดซื้อในองค์กร” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.65) รองลงมาคือ “ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการคัดเลือกผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย = 4.63)

ตารางที่ 20 แสดงระดับความคิดเห็น การบริหารคลังสินค้า

ที่	การบริหารคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับ
1	ท่านมีวิธีการหรือเครื่องมือในการวางแผนการจัดเก็บและควบคุมสินค้าในคลัง	4.68	0.60	มาก
2	ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	4.67	0.66	มาก
3	ท่านมีการจัดการพื้นที่ในคลังเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเก็บรักษาและจัดเรียงสินค้า	4.64	0.69	มาก
4	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ใช้ในการจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดความผิดพลาดในกระบวนการ	4.65	0.67	มาก
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.662	0.652	มาก

จากตารางที่ 20 ด้านการบริหารคลังสินค้า พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.60 – 0.69 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านมีวิธีการหรือเครื่องมือในการวางแผนการจัดเก็บและควบคุมสินค้าในคลัง” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย =

4.68) รองลงมาคือ “ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ” อยู่ใน
ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 4.67)

ตารางที่ 21 แสดงระดับความคิดเห็น ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

ที่	ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ
1	ท่านมีการวางแผนและกำหนดกิจกรรมในฝ่าย จัดซื้อ	4.65	0.65	มากที่สุด
2	ท่านมีการใช้เทคโนโลยีหรือเครื่องมือในการ ปรับปรุงประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อ	4.65	0.65	มากที่สุด
3	ท่านมีการคัดเลือกและจัดการกับผู้ขายหรือผู้ผลิตที่ ท่านใช้ในกระบวนการจัดซื้อ	4.60	0.69	มากที่สุด
4	ท่านมีมาตรการหรือกระบวนการในการตรวจสอบ คุณภาพสินค้า	4.68	0.61	มากที่สุด
5	ท่านมีการวางแผนการจัดซื้อสินค้าหรือบริการให้ เหมาะสมกับความต้องการขององค์กร	4.67	0.62	มากที่สุด
6	ท่านมีการประเมินและปรับปรุงประสิทธิภาพของ การจัดซื้อเป็นระยะ	4.58	0.68	มากที่สุด
7	ท่านมีมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงที่ เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ	4.62	0.67	มากที่สุด
8	ท่านมีการเรียนรู้และการพัฒนาทักษะและความรู้ ของพนักงานในฝ่ายจัดซื้อ	4.63	0.65	มากที่สุด
9	ท่านให้ความสำคัญสนับสนุนและความร่วมมือจากฝ่าย อื่นๆ ในองค์กรเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของฝ่าย จัดซื้อ	4.61	0.63	มากที่สุด
10	ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี กับผู้ขายหรือผู้ผลิต	4.59	0.65	มากที่สุด

11	ท่านตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในฝ่ายจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	4.66	0.58	มากที่สุด
12	ท่านรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน	4.70	0.52	มากที่สุด
13	ท่านใช้ข้อมูลการวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจและการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ	4.57	0.73	มากที่สุด
14	ท่านใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการควบคุมและจัดการกระบวนการจัดซื้อ	4.72	0.58	มากที่สุด
	ค่าเฉลี่ยรวม	4.638	0.638	มากที่สุด

จากตารางที่ 21 ด้านประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ พบว่าระดับความคิดเห็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 ซึ่งอยู่ในระดับมาก และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่าอยู่ระหว่าง 0.52 – 0.73 แสดงให้เห็นว่าระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามมีการกระจายใกล้เคียงกัน จากรายละเอียดพบว่า “ท่านใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการควบคุมและจัดการกระบวนการจัดซื้อ” อยู่ใน ระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.72) รองลงมาคือ “ท่านรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน” อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 4.70)

ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์และการแจกแจงปกติของตัวแปร ผลการวิเคราะห์อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง ดังตารางที่ 23

ตารางที่ 22 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation)

ตัวแปร (Constructs)	1	2	3	4	5	6
1.กระบวนการจัดซื้อ	-					
2.การพยากรณ์การสั่งซื้อ	0.668**	-				
3.การจัดการทรัพยากรภายนอก	0.755**	0.685**	-			
4.ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	0.745**	0.643**	0.756**	-		
5.การบริหารคลังสินค้า	0.647**	0.788**	0.718**	0.676**	-	
6.ประสิทธิภาพการบริหารงาน ฝ่ายจัดซื้อ	0.795**	0.738**	0.832**	0.824**	0.750**	-

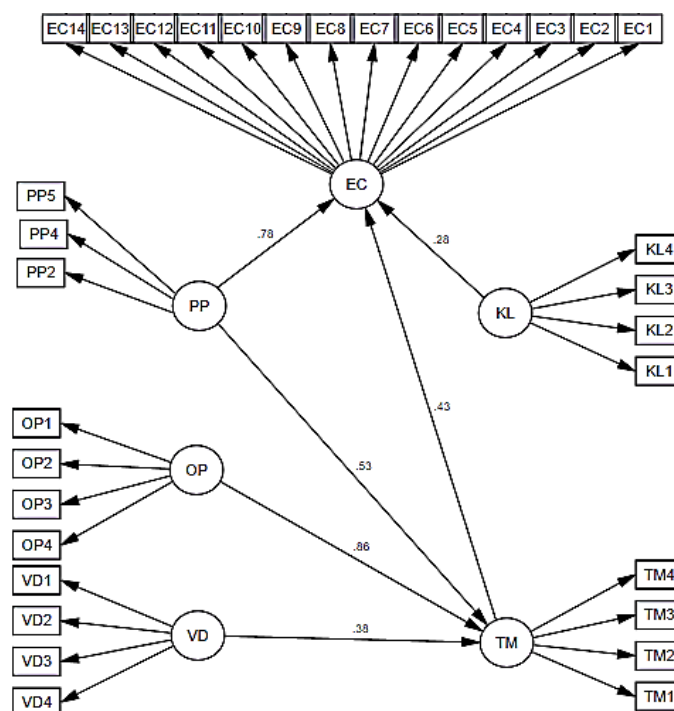
หมายเหตุ N = 350 และ ** $p < 0.01$

การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เป็นการตรวจสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันสูงเกินไปจนกลายเป็นตัวแปรเดียวกัน อาจทำให้การวิเคราะห์ไม่ชัดเจนแน่ชัดว่าตัวแปรอิสระใดที่ส่งผลต่อตัวแปรตามบ้าง ผลการทดสอบสหสัมพันธ์ (Correlation) พบว่าค่าสัมประสิทธิ์อยู่ระหว่าง 0.643-0.832 ซึ่งถือว่าความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง (Hair et al., 2010)

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง (Structural Equation Model : SEM)

สำหรับผลการทดสอบสมมติฐานโดยใช้การวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปรต่างๆ ผู้วิจัยได้ใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปที่ช่วยในการสร้างโมเดลสมมติฐานเพื่อพิสูจน์การยอมรับหรือปฏิเสธโมเดลโดยโปรแกรมสำเร็จรูป เมื่อผู้วิจัยทราบถึงโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปรแล้ว จึงใช้การวิเคราะห์หาค่าประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์ว่าเป็นไปตามที่คาดไว้หรือไม่ เมื่อทำการตรวจสอบความสัมพันธ์แล้ว ผู้วิจัยจะใช้การวิเคราะห์สมการโครงสร้าง (Structural Equation Model: SEM) ในการศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปรในเชิงเหตุและผล โดยในการวิเคราะห์อาศัยแผนภาพและสมการ

โครงสร้างของแผนภาพเป็นหลักในการนำมาวิเคราะห์และอธิบายความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีต่อตัวแปรผลในด้านขนาดและทิศทาง



ภาพที่ 9 ผลการวิเคราะห์กรอบแนวคิดด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง

4.2.1 การวิเคราะห์ความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้าง

ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความสอดคล้องของสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรซึ่งเป็นการอธิบายความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ โดยใช้โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural equation modeling : SEM) พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความเหมาะสมที่ได้จากการวิเคราะห์ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณา ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดล โดยอาศัยดัชนี ปรับโมเดล (Model Modification Indices: MI) เป็นการปรับค่าตามที่โปรแกรมเสนอแนะ จะทำการปรับค่าดัชนีที่มากที่สุดก่อนโดยการเพิ่มเส้นทางอิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝง แล้วทำการวิเคราะห์ใหม่ (Hair et al., 2010)

ตารางที่ 23 ตารางแสดงค่าสถิติการทดสอบความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้าง

ค่าดัชนีความ สอดคล้อง	เกณฑ์การพิจารณา	ก่อนปรับค่า Modification indices	หลังปรับค่า Modification indices
Chi-square		2014.291	731.58
DF		551	341
Chi-square/DF	Chi-square/DF < 2	3.655	2.14
CFI	> 0.9	0.873	0.966
GFI	> 0.9	0.744	0.910
TLI	> 0.9	0.863	0.941
NFI	> 0.9	0.834	0.940
RASEA	< 0.5	0.108	0.057
RMR	มีค่าเข้าใกล้ 0	0.872	0.102

ค่าที่ได้หลังจากปรับโมเดล ดังตารางที่ 23 มีดังนี้ ค่า Chi-square/DF 2.14, Root Mean Square Residual (RMR) = 0.102, Good-ness of Fit Index (GFI) = 0.910, Normed Fit Index (NFI) = 0.940, Comparative Fit Index (CFI) = 0.966 และ Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.057

จากรูปภาพที่ 9 ค่าที่ได้สามารถสรุปได้ว่าโมเดลสมการโครงสร้างที่เลือกใช้มีความเหมาะสมในการใช้และสามารถพยากรณ์ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อได้ที่ร้อยละ 82.20% (R-Squared = 0.822) สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์และพิจารณาผลการจากค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานที่ได้ พบว่า ผ่านตามเกณฑ์การพิจารณาทั้งหมด (Hair et al., 2010)

4.2.2 ผลการทดสอบสมมติฐาน

ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบสมมติฐานด้วยโมเดลสมการโครงสร้างในการทดสอบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างตัวแปร โดยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการทดสอบ สมมติฐานแบ่งออกเป็น 3 สมมติฐานหลักได้ผลลัพธ์ (ดังตารางที่ 16)

ตารางที่ 24 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐาน	ตัวแปร	$\alpha_{Beta} (\beta)$	$b_{S.E.}$	$c_{C.R.}$	$d_{P-Value}$	ผลการทดสอบ
1	PP----> EC	0.78	0.33	2.39	0.01	ยอมรับสมมติฐาน
2	PP----> TM	0.53	0.26	2.06	0.03	ยอมรับสมมติฐาน
3	OP----> TM	0.86	0.08	10.32	0.00	ยอมรับสมมติฐาน
4	VD----> TM	0.38	0.06	6.37	0.00	ยอมรับสมมติฐาน
5	KL----> EC	0.28	0.05	5.33	0.00	ยอมรับสมมติฐาน
6	TM----> EC	0.43	0.05	9.30	0.00	ยอมรับสมมติฐาน

หมายเหตุ : PP = กระบวนการจัดซื้อ, OP = การพยากรณ์การสั่งซื้อ, VD = การจัดการทรัพยากรภายนอก KL = ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ, TM = การบริหารคลังสินค้า EC = ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

จากตารางที่ 25 สามารถวิเคราะห์ผลการทดสอบสมมติฐานได้ ดังนี้

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า กระบวนการจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.78 และค่า C.R. เท่ากับ 2.39 ยอมรับสมมติฐานที่ 1 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 หมายความว่า เมื่อมีกระบวนการจัดซื้อที่ดีจะส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ และองค์กร

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า กระบวนการจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.53 และค่า C.R. เท่ากับ 2.06 ยอมรับสมมติฐานที่ 2 ที่ระดับนัยสำคัญทาง

สถิติ 0.05 หมายความว่า การบริหารคลังมีหลายขบวนการที่มีความเกี่ยวข้องกัน กระบวนการจัดซื้อเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถช่วยให้การบริหารคลังมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า การพยากรณ์การสั่งซื้ออทิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.86 และค่า C.R. เท่ากับ 10.32 ยอมรับสมมติฐานที่ 3 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 หมายความว่า การพยากรณ์การสั่งซื้อที่มีความแม่นยำ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้า

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า การจัดการทรัพยากรภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.38 และค่า C.R. เท่ากับ 6.37 ยอมรับสมมติฐานที่ 4 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 หมายความว่า เมื่อทรัพยากรภายนอกมีประสิทธิภาพ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ทำให้การตรวจรับสินค้ารวดเร็วลดเวลาการทำงานส่งผลให้ประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้ามากขึ้น

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้ออทิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.28 และค่า C.R. เท่ากับ 5.33 ยอมรับสมมติฐานที่ 5 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 หมายความว่า เมื่อพนักงานจัดซื้อมีความรู้ความเข้าใจในงานส่งผลให้การบริหารงานฝ่ายจัดซื้อมีประสิทธิภาพ

จากการทดสอบด้วยวิธีการประมาณค่าสูงสุด (Maximum likelihood estimation) ผลการศึกษาพบว่า การบริหารคลังสินค้ามีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) = 0.43 และค่า C.R. เท่ากับ 9.30 ยอมรับสมมติฐานที่ 6 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 หมายความว่า เมื่อการบริหารคลังมีประสิทธิภาพการรับสินค้า จ่ายสินค้า และส่งสินค้า ส่งผลการวางแผนการสั่งซื้อเป็นไปตามเป้าหมายทำให้การบริหารงานฝ่ายจัดซื้อมีประสิทธิภาพ

บทที่ 5

สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ซึ่งเป็นการศึกษาเชิงปริมาณ ผู้วิจัยมีความมุ่งหวังเพื่อทราบถึงอิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งผลการศึกษาครั้งนี้องค์กรสามารถนำข้อมูลไปใช้เป็นแนวทางการบริหารงานของบุคลากรฝ่ายจัดซื้อ ตลอดจนพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพ สำหรับการเก็บข้อมูลข้อมูลผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัยตามกรอบแนวคิดที่สร้างขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรม และการพัฒนาสมมติฐาน โดยสามารถสรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะดังนี้

สรุปผลการวิจัย

สำหรับกลุ่มตัวอย่างของการศึกษานี้ คือ พนักงานฝ่ายจัดซื้อที่ปฏิบัติงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 350 ตัวอย่าง และเลือกใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากนั้นจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตาม ความสะดวก (Convenience Sampling Design) เป็นขั้นตอนหลังจากทำการแบ่งอัตราส่วนกลุ่มตัวอย่าง แบบเจาะจงแล้ว โดยผลการศึกษาครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

5.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 210 คน คิด เป็นร้อยละ 60.00 มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 48.00 มีระดับการศึกษา ปริญญาตรี จำนวน 314 คน คิดเป็นร้อยละ 89.71 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน อยู่ระหว่าง 30,001 – 45,000 บาท จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 และมีระยะเวลาการปฏิบัติงาน 11-15 ปี จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 33.43

5.2 ระดับความคิดเห็นของตัวแปรในการศึกษา

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของตัวแปรด้วยค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD) โดยผลการศึกษา พบว่า กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อการจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ มีค่าเฉลี่ย โดยรวมอยู่ในระดับมาก ดังข้อมูลที่ปรากฏตามตารางที่ 26

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในการศึกษา

ที่	ตัวแปร	Mean	SD
1	กระบวนการจัดซื้อ	4.480	0.638
2	การพยากรณ์การสั่งซื้อ	4.487	0.670
3	การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย)	4.650	0.607
4	ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ	4.610	0.690
5	การบริหารคลังสินค้า	4.662	0.652
6	ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	4.638	0.638

ผลการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อ พบว่าระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อมีค่าเฉลี่ย 4.48 ซึ่งอยู่ในระดับมาก ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.63 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบมีความคิดเห็นที่ใกล้เคียงกัน ขณะที่ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการพยากรณ์การสั่งซื้อมีค่าเฉลี่ย 4.48 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.67 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสอดคล้องของความคิดเห็นเช่นกัน นอกจากนี้ ในระดับการจัดการทรัพยากรภายนอก ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.65 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.60 ทำให้เห็นว่าผู้ตอบมีความคิดเห็นที่ใกล้เคียงกันอีกเช่นกัน ด้านความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ มีค่าเฉลี่ย 4.61 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานอยู่ระหว่าง 0.69 แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจที่ดีเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อ ขณะที่ระดับการบริหารคลังสินค้าค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.66 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.65 แสดงให้เห็นถึงการบริหารที่มีประสิทธิภาพ และระดับความคิดเห็นประสิทธิภาพการบริหารงานจัดซื้อ ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.63 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.63 แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการใช้เทคโนโลยีและการรับฟังความคิดเห็นจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน ซึ่งสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นในเชิงบวกต่อกระบวนการจัดซื้อและการบริหารที่ดีในองค์กร

5.3 การทดสอบสมมติฐานและสมการโครงสร้าง

ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบสมมติฐานตามกรอบแนวคิดด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง (SEM) โดยวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรพร้อมกัน เพื่อนำผลการวิเคราะห์ไปอธิบายความสัมพันธ์ของตัวแปร ต่างๆ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่าดัชนีตรวจสอบความสอดคล้องคือ

CMIN/df = 2.14, RMR = 0.102, GFI = 0.910, TLI = 0.941, NFI = 0.940, CFI = 0.966 และ RMSEA = 0.057

จากการทดสอบสมมติฐานของการศึกษาด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Model: SEM) เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของโครงสร้างของตัวแปรทั้งหมดที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งประกอบด้วย 6 สมมติฐาน โดยผลของการทดสอบสมมติฐาน แสดงดังตารางที่ 27

ตารางที่ 26 สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

ที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1	กระบวนการจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	ยอมรับสมมติฐาน
2	กระบวนการจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า	ยอมรับสมมติฐาน
3	การพยากรณ์การสั่งซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า	ยอมรับสมมติฐาน
4	การจัดการทรัพยากรภายนอกที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า	ยอมรับสมมติฐาน
5	ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	ยอมรับสมมติฐาน
6	การบริหารคลังสินค้านที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ	ยอมรับสมมติฐาน

จากตารางที่ 26 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานทั้งหมดแสดงให้เห็นว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างกระบวนการจัดซื้อและประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ รวมถึงการบริหารคลังสินค้า ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการพัฒนากระบวนการจัดซื้อและการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวมของการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ นอกจากนี้ การมีความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อและการจัดการทรัพยากรภายนอกยังมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการบริหารจัดการที่ดี

สมมติฐานที่ 1 : กระบวนการจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษาครั้งนี้ พบว่า กระบวนการจัดซื้อที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และมีค่า

สัมประสิทธิ์ การถดถอยมาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.78 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 1 แสดงให้เห็นว่า กระบวนการจัดซื้อ (ด้านใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการควบคุมและจัดการ กระบวนการจัดซื้อ และการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อ ปรับปรุงการดำเนินงานมีความสำคัญต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ การ ปรับปรุงกระบวนการเพื่อให้องค์กรทำงานได้ตรงตามเป้าหมาย การคัดเลือกและจัดหาวัสดุหรือ บริการที่ต้องการในการดำเนินงานขององค์กร กระบวนการจัดซื้อนั้นสามารถปรับปรุงกระบวนการ จัดซื้อเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ที่เกี่ยวข้องกับ การวางแผน การดำเนินงาน และการควบคุมกิจกรรมในองค์กรซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชญาภา ไทยสงวนวรกุล (2564) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ ของบริษัท เอบีซี ผลจากการศึกษาพบว่า กระบวนการจัดซื้อควรมีการวางแผน กำหนดบุคคลากรที่ เหมาะสมกับปริมาณงาน และควรมีการวางแผนการพัฒนาตามผลประเมินความสามารถ และเตรียม ความพร้อมทั้งบุคคลากรที่จะเข้ามาทดแทนการทำงานเพื่อความเหมาะสม และควรมีการวางแผน พัฒนาในด้านอื่นๆ ที่เป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ

สมมติฐานที่ 2 : กระบวนการจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษาครั้งนี้ พบว่า กระบวนการจัดซื้อมีอิทธิพลเชิง บวกต่อการบริหารคลังสินค้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และมีค่าสัมประสิทธิ์ การถดถอย มาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.53 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 2 แสดงให้เห็นว่า กระบวนการจัดซื้อ (ด้านการ จัดทำรายการผู้ขายก่อนเริ่มกระบวนการและการคัดเลือกผู้ขาย) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหาร คลังสินค้าและส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ การจัดทำรายการผู้ขายก่อนเริ่ม กระบวนการและการคัดเลือกผู้ขายที่มีผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้า ส่งผลให้การ ดำเนินงานในฝ่ายจัดซื้อมีความราบรื่นและสามารถควบคุมสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการจัดซื้อมีความสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารคลังสินค้า เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกัน กระบวนการจัดซื้อเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลวางแผนการสั่งซื้อ คลังสินค้านี้มีผลต่อการเตรียมความพร้อม ในการจัดเก็บ จัดระเบียบ และควบคุมสินค้าในสต็อกให้มีประสิทธิภาพ โดยการใช้ ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ร่วมกัน เช่น ข้อมูลการสั่งซื้อ ระยะเวลาจัดส่ง และระดับคลังสินค้า สามารถช่วยในการตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนการสั่งซื้อการจัดส่งสินค้า และการจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่ง สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีสา ฤกษ์ศิลาธรณ์ (2564) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการปรับปรุงการจัดเก็บ สินค้าคงคลัง และกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าอย่างเหมาะสม กรณีศึกษา บริษัท จำหน่ายรองเท้า

สตรี ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการจัดซื้อมีความสำคัญในการบริหารคลังสินค้า การเตรียมพื้นที่ในการจัดเก็บ ปริมาณการสั่งซื้อที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่การวางสินค้า ความเสื่อมสภาพของสินค้า เนื่องจากการสั่งซื้อมากเกินความจำเป็น

สมมติฐานที่ 3 : การพยากรณ์การสั่งซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษาครั้งนี้ พบว่า การพยากรณ์การสั่งซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่าสัมประสิทธิ์ การถดถอยมาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.86 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 3 แสดงให้เห็นว่า การพยากรณ์การสั่งซื้อ (การทำนายปริมาณความต้องการ และการใช้เครื่องมือในการพยากรณ์) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า การพยากรณ์การสั่งซื้อที่แม่นยำและการใช้เครื่องมือในการพยากรณ์อย่างเหมาะสม มีอิทธิพลต่อการบริหารคลังสินค้า ช่วยให้สามารถบริหารปริมาณสินค้าคงคลังให้ตรงตามความต้องการจริง ลดปัญหาสินค้าเกินหรือขาดแคลนในคลังสินค้า ซึ่งส่งผลเชิงบวกต่อการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับการบริหารคลังสินค้าโดยตรง เนื่องจากการพยากรณ์การสั่งซื้อเป็นกระบวนการที่ช่วยให้องค์กรสามารถวางแผนและจัดการคลังสินค้าได้อย่างเหมาะสม โดยการทำนายปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะถูกสั่งซื้อในอนาคตจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถปรับปรุงการจัดการคลังสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการขององค์กรได้ เช่น การเตรียมคลังสินค้าล่วงหน้าเพื่อรองรับปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น หรือการปรับปรุงกระบวนการสั่งซื้อเพื่อลดการสะดุดในการจัดหาวัสดุหรือสินค้าในกรณีที่มีความต้องการสูงขึ้นนอกจากนี้ การพยากรณ์การสั่งซื้อยังช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากการจัดเก็บสินค้าเกินไปหรือขาดแคลน ซึ่งทำให้การบริหารคลังสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ นพรัตน์ราชจินดา (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง กรณีศึกษา บริษัทผลิตเครื่องปรับอากาศ ผลของการศึกษาพบว่า การพยากรณ์โดยการคาดการณ์ความต้องการเครื่องปรับอากาศในปี 2563 แล้วแปลงความต้องการเป็นสินค้าและวัตถุดิบ เมื่อพยากรณ์ความต้องการแล้วกำหนดแผนในการบริหารคลังสินค้าให้เหมาะสม กับความต้องการที่ได้พยากรณ์การสั่งซื้อไว้ ทั้งนี้จำเป็นต้องมีการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลัง (Safety Stock) เพื่อไม่ให้สินค้าหรือวัตถุดิบไม่เพียงพอหรือมีมากเกินความจำเป็น

สมมติฐานที่ 4 : การจัดการทรัพยากรภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษาครั้งนี้ พบว่า การจัดการทรัพยากรภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่าสัมประสิทธิ์

การถดถอยมาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.38 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 4 แสดงให้เห็นว่า การจัดการทรัพยากรภายนอก (เกณฑ์การประเมินผู้ขาย และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการบริหารคลังสินค้า การกำหนดเกณฑ์การประเมินผู้ขายและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายมีอิทธิพลอย่างมากต่อการบริหารคลังสินค้า ช่วยให้องค์กรมีความสามารถในการจัดหาและจัดเก็บสินค้าอย่างเหมาะสม ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้า การจัดการทรัพยากรภายนอก มีบทบาทสำคัญในการจัดหาและจัดส่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้า โดยการสร้างความร่วมมือในการวางแผนการจัดส่งและการเก็บรักษาสินค้า เพื่อให้สามารถรับมือกับความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ การสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ส่งมอบสินค้ากับการบริหารคลังสินค้าจะช่วยให้กระบวนการจัดการสินค้าเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ ลดขั้นตอนในการตรวจสอบสินค้า ช่วยลดระยะเวลาในการปฏิบัติงานของพนักงาน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ภักษร ชลวิริยะกุล (2565) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนาเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืน กรณีศึกษาผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่ง ผลการศึกษพบว่า ทรัพยากรภายนอกที่ส่งมอบสินค้าหรือวัตถุดิบให้ตรงกับเงื่อนไข หรือข้อตกลงที่ระบุไว้ในใบสั่งซื้อ เพื่อป้องกันข้อร้องเรียนจากลูกค้าเรื่องคุณภาพ ซึ่งผู้ส่งมอบจะต้องมีความน่าเชื่อถือ สามารถส่งสินค้าหรือวัตถุดิบได้ตามระยะเวลาที่กำหนด จำนวนครบถ้วนถูกต้อง มีการดูแลรับประกันสินค้า แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการที่เกิดขึ้น คลังสินค้าตรวจสอบสินค้าตามเกณฑ์การตรวจรับสินค้า เพื่อมั่นใจว่าได้สินค้าหรือวัตถุดิบตรงตามเงื่อนไข และสินค้าหรือวัตถุดิบไม่ชำรุดเสียหาย

สมมติฐานที่ 5 : ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้ออิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานฝ่ายจัดซื้อ

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษครั้งนี้ พบว่า ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อมีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานฝ่ายจัดซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่าสัมประสิทธิ์ การถดถอยมาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.28 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 5 แสดงให้เห็นว่า ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ (ความรู้ความเข้าใจในการคัดเลือกผู้ขาย และความรู้ความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพ ความรู้และความเข้าใจของพนักงานในการคัดเลือกผู้ขายและกระบวนการจัดซื้อ มีอิทธิพลเชิงบวกต่อทั้งการบริหารคลังสินค้าและประสิทธิภาพการดำเนินงานฝ่ายจัดซื้อของพนักงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเพิ่มทักษะของบุคลากรในฝ่ายจัดซื้อมีความสำคัญต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานฝ่ายจัดซื้อ เมื่อมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ เช่น การคัดเลือกทรัพยากรภายนอก การตรวจสอบคุณภาพ

และการสรรหาวัสดุหรือบริการที่เหมาะสม ฝ่ายจัดซื้อจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประหยัดทรัพยากรของบริษัท เช่น เวลาและเงินทุนในการทำธุรกรรมการจัดซื้อให้เหมาะสมที่สุด และมีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพด้วย ซึ่งนำไปสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพ ขององค์กรโดยรวมในด้านการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้อได้เช่นกัน ดังนั้น ความรู้และความเข้าใจใน การทำงานมีผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการฝ่ายจัดซื้ออย่างมากซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ นิติยา ชื่นศิริ (2561) ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ของ ผู้ปฏิบัติงานด้านการเงินและด้านพัสดุ มหาวิทยาลัยบูรพา ผลการศึกษพบว่า ความรู้ความเข้าใจการ จัดซื้อจัดจ้าง การจัดซื้อจัดจ้างโดยใช้เงินสวัสดิการ การจดบันทึกข้อความอนุมัติการจัดซื้อจัดจ้าง และ การประกาศผลผู้ชนะ ด้านการบริหารสัญญา การกำหนดระยะเวลาการส่งมอบ การคำนวณค่าปรับ ตามข้อตกลงในสัญญา การจัดทำแบบสัญญาตามที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด การตรวจรับพัสดุ และการจัดทำรายงาน

สมมติฐานที่ 6 : การบริหารคลังสินค้ามีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ผลการศึกษครั้งนี้ พบว่า การบริหารคลังสินค้ามีอิทธิพลเชิง บวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่า สัมประสิทธิ์ การถดถอยมาตรฐาน (β) เท่ากับ 0.43 จึงยอมรับสมมติฐานที่ 6 แสดงให้เห็นว่า การ บริหารคลังสินค้า (การวางแผนควบคุมสินค้าคงคลัง และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศบริหาร คลังสินค้า) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ การวางแผนควบคุมสินค้าคง คลังและการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการบริหารคลังสินค้า ทำให้กระบวนการจัดซื้อเป็นไป อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดความสูญเสียจากการเก็บรักษาสินค้าและการหมุนเวียนสินค้าในคลัง คลังสินค้าเป็นที่เก็บรักษาสินค้าที่จะใช้ในการสนับสนุนกิจกรรมธุรกิจขององค์กร การบริหาร คลังสินค้าที่ดีจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อโดยการทำให้การจัดส่งสินค้ามีประสิทธิภาพมาก ขึ้น โดยลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง และช่วยลดความสูญเสียจากการเก็บรักษาสินค้าที่ไม่ จำเป็น เรียกได้ว่าคลังสินค้าเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการจัดซื้อเนื่องจากมีผลต่อความพร้อมใช้งาน ของวัสดุและสินค้าที่จะนำมาใช้ในการผลิตหรือบริการให้กับลูกค้าได้ทันเวลาที่ ซึ่งสอดคล้องกับผล การศึกษาของ พรวิสา ทาระคำ (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคการตัดสินใจ สองระดับเพื่อการจัดการระบบสินค้าคงคลังและการขนส่งสินค้า กรณีศึกษาร้านขายส่ง จังหวัด เชียงใหม่ ผลการศึกษพบว่าการบริหารคลังสินค้า เป็นระบบเชื่อมโยงกิจกรรมภายในองค์กร การ จัดการระบบที่เหมาะสมช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ การเชื่อมโยงข้อมูล

ระหว่างคลังสินค้า พื้นที่ในการจัดเก็บ อายุของสินค้า ผู้ผลิต ศูนย์กระจายสินค้า และลูกค้า สามารถติดตามสถานะสินค้า เพื่อแก้ไขปัญหาและสามารถปรับปรุงขบวนการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

5.4 ประโยชน์เชิงวิชาการ

1. การศึกษาครั้งนี้ทดสอบปัจจัย กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า และประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ โดยผล การศึกษาจะช่วยขยายและเพิ่มเติมแนวคิดเรื่องอิทธิพล กระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อต่อไป ซึ่งจากผลการศึกษาครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยดังกล่าวที่ผู้วิจัยทำการศึกษานั้น ล้วนส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ เนื่องจากเป็นกิจกรรมและขบวนการจากที่มีความสัมพันธ์กัน
2. ผลของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ทำให้ทราบความสัมพันธ์กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า ซึ่งนำไปสู่ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ ผลการดำเนินงานขององค์กรที่ดีต่อไปในระยะยาว และผลของการศึกษานี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทาง ในการศึกษาค้นคว้าวิจัยในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้

5.5 ประโยชน์เชิงบริหารจัดการ

1. องค์กรควรให้ความสำคัญมั่นเน้นในการสนับสนุนด้านการบริหารจัดการ การสนับสนุนของผู้บริหารโดยอำนวยความสะดวก คำแนะนำ ความช่วยเหลือ รวมถึงนโยบายในการทำงานที่เอื้อต่อการส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ
2. องค์กรควรมุ่งเน้นในการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ โดยการฝึกอบรม พัฒนาทักษะและความรู้ของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ เพื่อเพิ่มความเชี่ยวชาญและความสามารถในการปฏิบัติงานที่ก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่สร้างมูลค่าทางธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตและมีความยั่งยืนในธุรกิจ
3. ผลจากการวิจัยจะเห็นได้ว่า กระบวนการจัดซื้อ การพยากรณ์การสั่งซื้อ การจัดการทรัพยากรภายนอก ความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า เป็นห่วงโซ่อุปทานมีการการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน และเป็นขบวนการที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ องค์กรสามารถนำผลการวิจัยปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อที่มี

ความซับซ้อน ทำให้เกิดความล่าช้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ในการจัดการหรือการนำระบบอัตโนมัติเข้ามาช่วยในกระบวนการจัดซื้อ

5.6 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษาจากฝ่ายจัดซื้อบรรจุกู้ภัณฑ์เท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้การทำงานในภาพรวมขององค์กรมีประสิทธิภาพ ในอนาคตจึงควรศึกษาในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับงานสั่งซื้อเพิ่มเติม เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายออกแบบกราฟิกดีไซน์บรรจุกู้ภัณฑ์ เพื่อประโยชน์ในการปรับปรุงหรือพัฒนาการบริหารงานได้เพิ่มมากขึ้น
2. จากการศึกษาพบว่าการพยากรณ์การสั่งซื้อส่งผลต่อการบริหารคลังสินค้า ดังนั้นงานวิจัยในครั้งต่อไปควรศึกษาปัจจัยหรือตัวแปรอื่นๆเพิ่มเติม เช่น การวิเคราะห์การขาดแคลนสินค้า การวิเคราะห์ข้อมูลการหมุนเวียนสินค้า ที่ส่งผลให้การบริหารงานคลังสินค้ามีประสิทธิภาพ สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และไม่มีสินค้ามากเกินความจำเป็น มีการจัดสรรพื้นที่สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตามแผนการสั่งซื้อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อเป็นไปตามเป้าหมาย
3. การศึกษางานวิจัยในครั้งต่อไปควรศึกษาบทบาทวัฒนธรรมองค์กร วัฒนธรรมองค์กรที่เน้นความซื่อสัตย์และความโปร่งใสจะส่งเสริมให้กระบวนการจัดซื้อตัดสินใจอย่างเป็นธรรม เลือกผู้ขายตามคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการมากกว่าพิจารณาเฉพาะราคา

แบบสอบถามการวิจัย

แบบประเมินผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย

เรื่อง อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุ

ภัณฑ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ในเขตคำชี้แจง : แบบประเมินความเที่ยงตรง IOC ของเครื่องมือวิจัย เรื่อง อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อประเมินความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัย ซึ่งจะทำให้การประเมินความเที่ยงตรง โดยกำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาความเที่ยงตรง

+1 = แน่ใจว่าคำถามมีความเหมาะสม

0 = ไม่แน่ใจคำถามมีความเหมาะสมหรือไม่

-1 = แน่ใจว่าคำถามมีความไม่เหมาะสม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความคิดเห็นของท่านว่าข้อความมีความสอดคล้องหรือถูกต้องเพียงใด

ข้อ ที่	ข้อความคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	
ส่วนที่ 1 คำถามคัดกรองผู้ตอบแบบสอบถาม					
1	ท่านยินยอมที่จะตอบแบบสอบถามหรือไม่				
2	ท่านเป็นผู้ที่ปฏิบัติงานในฝ่ายจัดซื้อบรรจุ ภัณฑ์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ใช่หรือไม่				

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม					
1	เพศ				
2	อายุ				
3	ระดับการศึกษา				
4	ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน				
5	ระดับตำแหน่งงาน				
6	ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน				

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อ					
กระบวนการจัดซื้อ หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการสั่งซื้อ การคัดเลือกผู้ขาย การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดข้อผิดพลาด การจัดทำรายการของผู้ผลิต และการจัดการความเสี่ยง เพื่อเตรียมความพร้อมและดำเนินการจัดหาวัสดุหรือบริการต่าง ๆ ที่องค์กรหรือธุรกิจต้องการ					
ข้อ ที่	ข้อความคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	
1	ท่านมีการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อเตรียมความพร้อมในการทำงาน				
2	ท่านมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้ขายหรือผู้ผลิต				
3	ท่านมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดความผิดพลาดในกระบวนการ				
4	ท่านมีการจัดทำรายการผู้ผลิตหรือผู้ขายที่เป็นเป้าหมายก่อนการเริ่ม				

	กระบวนการจัดซื้อ				
5	ท่านมีมาตรการจัดการกับความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อ				

ส่วนที่ 4 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการพยากรณ์การสั่งซื้อ					
การพยากรณ์การสั่งซื้อ หมายถึง กระบวนการทำนายปริมาณสินค้า โดยใช้ข้อมูลประวัติการขาย แนวโน้มการตลาด หรือข้อมูลอื่น ๆ มาใช้ทำนายความต้องการของลูกค้า โดยมีเครื่องมือ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยช่วยในการพยากรณ์เพื่อความแม่นยำ					
ข้อ ที่	ข้อคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	
1	การพยากรณ์การสั่งซื้อของท่าน มีการนำข้อมูลอื่น ๆ มาใช้เพื่อทำนายปริมาณความต้องการในอนาคต				
2	ท่านมีเครื่องมือ หรือเทคนิคมาใช้ในการพยากรณ์ เช่น ประวัติการขาย				
3	ท่านมีเทคโนโลยี หรือเครื่องมือในการช่วยการพยากรณ์การสั่งซื้อให้มีความแม่นยำมากขึ้น				
4	การพยากรณ์การสั่งซื้อท่านได้ใช้แนวโน้มทางการตลาดมาคาดเดาความต้องการของลูกค้า				
ส่วนที่ 5 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย)					
การจัดการทรัพยากรภายนอก (ผู้ขาย) หมายถึง เกณฑ์ที่องค์กรกำหนด เพื่อคัดเลือก ควบคุมและ					

จัดการกับผู้ส่งมอบสินค้า เพื่อสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการขององค์กรได้อย่างเหมาะสม					
ข้อ ที่	ข้อความคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	
1	ท่านมีเกณฑ์หรือวิธีการในการคัดเลือก และจัดการผู้ส่งมอบ				
2	ท่านมีเกณฑ์ในการประเมินผู้ขาย เพื่อ ตรวจสอบคุณภาพหรือประสิทธิภาพ ของผู้ขายที่ใช้ในกระบวนการ				
3	ท่านมีการสร้างความร่วมมือและ ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย เพื่อให้มั่นใจ ว่ามีการสื่อสารและการทำงานร่วมกัน ได้อย่างเหมาะสม				
4	ท่านให้ความร่วมมือและการสนับสนุน ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ร่วมกับผู้ขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินธุรกิจ				

ส่วนที่ 6 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารคลังสินค้า

การบริหารคลังสินค้า หมายถึง วิธีการการหรือเครื่องมือและเทคโนโลยีที่ใช้ในการวางแผน การจัดเก็บ และการควบคุมสินค้าในคลัง ไม่ให้สูญหายหรือชำรุด เพื่อให้มีการจัดการทรัพยากรและพื้นที่ในคลังให้มี

ประสิทธิภาพสูงสุด					
ข้อ ที่	ข้อความคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	
1	ท่านมีวิธีการหรือเครื่องมือในการวางแผนการจัดเก็บและควบคุมสินค้าใน				
2	ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ				
3	ท่านมีการจัดการพื้นที่ในคลังเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเก็บรักษาและจัดเรียงสินค้า				
4	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ใช้ในการจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดความผิดพลาดในกระบวนการ				

ส่วนที่ 7 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการความรู้ความเข้าใจในงานจัดซื้อ					
ความรู้และความเข้าใจในการจัดซื้อ หมายถึง ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการ ขั้นตอนการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร การคัดเลือกผู้ขาย และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดซื้อ					
ข้อ ที่	ข้อความคำถามในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	
1	ท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการการจัดซื้อในองค์กร				
2	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและ				

	ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัสดุหรือบริการในองค์กร				
3	ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการคัดเลือกผู้ขาย				
4	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ใช้ในการจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดความผิดพลาดในกระบวนการ				

ส่วนที่ 8 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ					
ประสิทธิภาพการบริหารงานฝ่ายจัดซื้อ หมายถึง การวางแผน การจัดการและควบคุมกระบวนการสั่งซื้อ การเรียนรู้และพัฒนาทักษะบุคลากร การใช้เทคโนโลยีสำหรับปรับปรุงกระบวนการสั่งซื้อ มาตรการควบคุมความเสี่ยง รวมถึงการสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพที่สูง					
ข้อ ที่	ข้อความในแบบสอบถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
		เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	
1	ท่านมีการวางแผนและกำหนดกิจกรรมในฝ่ายจัดซื้อ				
2	ท่านมีการใช้เทคโนโลยีหรือเครื่องมือในการปรับปรุงประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อ				
3	ท่านมีการคัดเลือกและจัดการกับผู้ขายหรือผู้ผลิตที่ท่านใช้ในกระบวนการจัดซื้อ				
4	ท่านมีมาตรการหรือกระบวนการใน				

	การตรวจสอบคุณภาพสินค้า				
5	ท่านมีการวางแผนการจัดซื้อสินค้าหรือบริการให้เหมาะสมกับความต้องการขององค์กร				
6	ท่านมีการประเมินและปรับปรุงประสิทธิภาพของการจัดซื้อเป็นระยะ				
7	ท่านมีมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ				
8	ท่านมีการเรียนรู้และการพัฒนาทักษะและความรู้ของพนักงานในฝ่ายจัดซื้อ				
9	ท่านให้ความสำคัญสนับสนุนและความร่วมมือจากฝ่ายอื่นๆ ในองค์กรเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของฝ่ายจัดซื้อ				
10	ท่านมีการสร้างความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายหรือผู้ผลิต				
11	ท่านตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในฝ่ายจัดซื้อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ				
12	ท่านรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน				
13	ท่านใช้ข้อมูลมาการวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจและการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ				

14	ท่านใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการควบคุมและจัดการกระบวนการจัดซื้อ				
----	---	--	--	--	--





บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร. 0 3259 4031
ที่ อว 8618/1925 วันที่ 12 มิถุนายน 2567

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.วงศ์ศักดิ์ดา วีระไพบุลย์

ด้วยนางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า รหัสประจำตัว 651220009 นักศึกษาระดับปริญญาโทมหาบัณฑิต
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์
เรื่อง "อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ใน
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล"

ในการนี้ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรมีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

(อาจารย์ ดร.บุษริน วงศ์วิวัฒนา)
รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน
คณบดีคณะวิทยาการจัดการ





บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร.0 3259 4031
ที่ อว 8618/1924 วันที่ 12 มิถุนายน 2567

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมรินทร์ เทวตา

ด้วยนางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า รหัสประจำตัว 651220009 นักศึกษาระดับปริญญาโทหาบัณฑิต
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์
เรื่อง "อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ใน
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล"

ในการนี้ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรมีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

(อาจารย์ ดร.บุษริน วงศ์วัฒนา)
รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน
คณบดีคณะวิทยาการจัดการ





บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร. 0 3259 4031
ที่ อว 8618/1926 วันที่ 12 มิถุนายน 2567

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.ทิพวรรณ กำศิริมงคล

ด้วยนางสาวจันทร์จิรา โพธิ์หล้า รหัสประจำตัว 651220009 นักศึกษาระดับปริญญาโทมหาบัณฑิต
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์
เรื่อง "อิทธิพลกระบวนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารงานของพนักงานฝ่ายจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ใน
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล"

ในการนี้ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรมีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

สม ใจ

(อาจารย์ ดร.บุษริน วงศ์วิวัฒนา)

รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา ปฏิบัติการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ







รายการอ้างอิง

- Abrams, D., Ando, K., & Hinkle, S. (1998). Psychological attachment to the group: Cross-cultural differences in organizational identification and subjective norms as predictors of workers' turnover intentions. *Personality and Social psychology bulletin*, 24(10), 1027-1039.
- Bals, L., Schulze, H., Kelly, S., & Stek, K. (2019). Purchasing and supply management (PSM) competencies: Current and future requirements. *Journal of purchasing and supply management*, 25(5), 100572.
- Bentler, P. M., & Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological bulletin*, 88(3), 588.
- BUILK. (n.d.). หัวใจหลักในกระบวนการจัดซื้อที่ใช้ในการเสนอแนวคิดและเป้าหมายของฝ่ายจัดซื้อ คือ 7R's. BUILK. เข้าถึงจาก <https://www.builk.com>.
- Davide Luzzini, a. S. R. (2016). Cinderella purchasing transformation: linking.
- Delfani, F., Samanipour, H., Beiki, H., Yumashev, A. V., & Akhmetshin, E. M. (2022). A robust fuzzy optimisation for a multi-objective pharmaceutical supply chain network design problem considering reliability and delivery time. *International Journal of Systems Science: Operations & Logistics*, 9(2), 155-179.
- Dickson, G. W., Lee-Partridge, J. E., Limayem, M., & Desanctis, G. L. (1996). Facilitating computer-supported meetings: A cumulative analysis in a multiple-criteria task environment. *Group Decision and Negotiation*, 5, 51-72.
- Emerson, H. (1922). *The twelve principles of efficiency*.
- Federico Caniato, D. L. a. S. R. (2011). Purchasing performance management systems: an empirical investigation.
- Feisel, E., Hartmann, E., & Schober, H. (2007). Purchasing skills–Developing the purchasing professional of the future. *23rd Industrial Marketing & Purchasing Group (IMP), Manchester*.
- Glaser-Segura, D., Anghel, L.-D., & Tucci, J. (2006). Supply chain management and the Romanian transition.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. (2010). *Multivariate Data Analysis*.

- 6th (ed.) Upper Saddle River NJ. In: Prentice-Hall.
- Hendiani, S., Mahmoudi, A., & Liao, H. (2020). A multi-stage multi-criteria hierarchical decision-making approach for sustainable supplier selection. *Applied Soft Computing*, 94, 106456.
- Hill, T., & Hill, T. (2000). Developing a Manufacturing Strategy—Principles and Concepts. *Manufacturing Strategy: Text and Cases*, 18-49.
- Hoseini, S. A., Fallahpour, A., Wong, K. Y., Mahdiyar, A., Saberi, M., & Durdyev, S. (2021). Sustainable supplier selection in construction industry through hybrid fuzzy-based approaches. *Sustainability*, 13(3), 1413.
- Hyndman, R. (2018). *Forecasting: principles and practice*. OTexts.
- Leenders et al. (2006). Study Guide for Purchasing and Supply Management.US: Academic Internet Pub Inc.
- Ogola, J., & Ndeto, C. (2021). Effect Of Demand Forecast Updating On Inventory Management At The Brookside Dairies Limited. *International Journal of Strategic Management*, 2(2), 1-13.
- Panagiotelis, A., Athanasopoulos, G., Gamakumara, P., & Hyndman, R. J. (2021). Forecast reconciliation: A geometric view with new insights on bias correction. *International Journal of Forecasting*, 37(1), 343-359.
- Sarv Devaraj, G. V., and Abhay Nath Mishra. (2012). Effect of purchase volume flexibility and purchase mix flexibility on e-procurement performance: An analysis of two perspectives.
- Schulze, H., Bals, L., & Johnsen, T. E. (2019). Individual competences for sustainable purchasing and supply management (SPSM) A literature and practice perspective. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 49(3), 287-304.
- Stock, J. R., & Lambert, D. M. (2001). *Strategic logistics management* (Vol. 4). McGraw-Hill/Irwin Boston, MA.
- Thompson, A., Janes, A., Peteraf, M., Sutton, C., Gamble, J., & Strickland, A. (2013). *EBOOK: Crafting and executing strategy: The quest for competitive advantage: Concepts and cases*. McGraw hill.
- Van Weele, A. J. (2005). *Purchasing & Supply Chain Management* (3rd ed.). UK: McGraw-

Hill Education.

Verano, D. A., Husnawati, H., & Ermatita, E. (2020). Implementation of autoregressive integrated moving average model to forecast raw material stock in the digital printing industry. *Journal of Information Technology and Computer Science*, 5(1), 13-22.

กิตติศักดิ์ กองปัญญา , วรศักดิ์ ทองศิริ และ ภัทรฤทัย เกณิกาสมานวรคุณ. (2565). กระบวนการวางแผนที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการผลิตกระดาษ บรรจุภัณฑ์กล่อง ลูกฟูกบริษัทกลุ่มสยามบรรจุภัณฑ์ จำกัด. วารสาร สังคมศาสตร์ ปัญญา พัฒนา, 4(3), 155-168.

กิตติศักดิ์ ขอฟุ้ง และพัชราภรณ์ ญาณภีร์. (2561). การออกแบบหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืนสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์โดยใช้กระบวนการวิเคราะห์ปัจจัย

ค่านาย อภิปรชญาสกุล. (2550). การจัดการคลังสินค้า. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: โฟกัสมีเดีย แอนด์พับลิชชิง.

คุณากร วิวัฒนากรวงศ์,สุภาพร บุตรใส,ชัคตบตี วรณางกูร,กมลวรรณ งามดี,วริศ ลิ้มลาวัลย์,ณัฐดา นิลพันธุ์, อริษรา เพพแก้ว และพงศธร พลอยธรรมคุณ. (2566). การ พยากรณ์ ความ ต้องการของ ลูกค้า ใน อุตสาหกรรม เครื่อง ต้ม: กรณี ศึกษา เกม แบบ จำลอง ทาง ธุรกิจ. วารสาร สุทธิ ปริทัศน์, 37(1), 17-32.

จรัญลักษณ์ ภูตรนาง และ กาญจนา กาจนสุนทร. (2563). การศึกษาแนวทางใน การปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในการ ดำเนินงาน. Rangsit Graduate Research Conference: RGRC,

จิราพร ภูทองคำ และณิรันท์ ทิวาราตรีวิทย์. (2564). การพยากรณ์ความ ต้องการของวัตถุดิบ เพื่อลดการเสียโอกาส ทางขาย กรณี ศึกษาร้านPizza HUK T&J. วิทยาการ จัดการ ว ไลยอลงกรณ์ ปริทัศน์, 2(3), 20-31.

เจสสิยา บุตรวงศ์,วิจิตา นามพันธ์ และสุภาภรณ์ พันยาภิจ. (2565). การวางแผนปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่เหมาะสมของสินค้าประเภทไวน์ ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 กรณีศึกษา บริษัท เอปซี คอมเมอร์เชียล จำกัด. วารสาร วิทยาการ จัดการ ปริทัศน์, 25(1), 275-286.

ชญาธิศ วงษ์ท้าว. (2560). การตัดสินใจคัดเลือกผู้ ส่งมอบด้วยการ ประยุกต์กระบวนการ ลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ และการโปรแกรมเป้าหมาย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยบูรพา.

ชญาภา ไทยสงวนวรกุล และชิตพงษ์ อัยสานนท์. (2564). แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดซื้อ ของ บริษัท เอปซี.

ชนงกรณ์ กุณทลบุตร. (2547). หลักการจัดการและองค์การและการจัดการ: แนวคิดการบริหารธุรกิจในสถานการณ์ปัจจุบัน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. โรงพิมพ์แห่ง

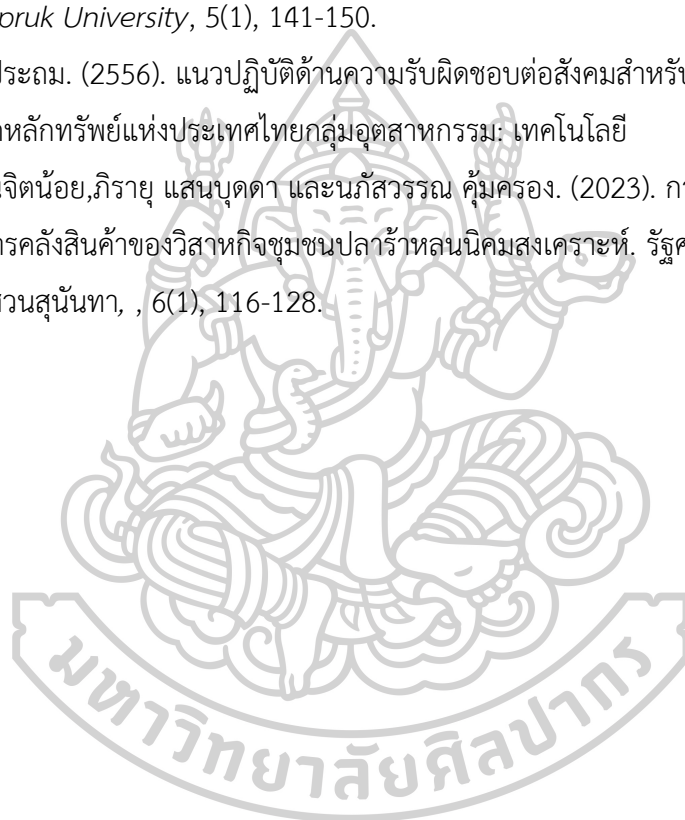
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- ชาตรี คนงามดี. (2560). ปัจจัยที่มีผลต่อ ประสิทธิภาพการ ปฏิบัติงานภายใต้พระราชบัญญัติและระเบียบ กระทรวงการคลังว่า ด้วยการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุ ภาครัฐ พ. ศ. 2560 ของผู้ปฏิบัติงานด้าน การจัดซื้อจัดจ้าง มหาวิทยาลัยราชภัฏ บ้านสมเด็จเจ้าพระยา. *Journal of Information Technology and Innovation*, 19(1), 37-48.
- ชิสา ฤกษ์ศิลาธรณ์. (2564). การปรับปรุงระบบการ จัดเก็บสินค้าคงคลัง และกำหนดนโยบาย การสั่งซื้อสินค้าอย่าง เหมาะสม กรณีศึกษา บริษัทจัดจำหน่าย รองเท้าสตรี.
- ฐิตินันท์ สาวันดี และอศวิน ปสุธรรม. (2564). การบริหารคลังและห่วงโซ่คุณค่า กรณีศึกษาบริษัท คู่งกรุโซล ประเทศเกาหลีใต้.
- ณฐา คุปต์ชัยเยียร. (2558). การวางแผนและควบคุมการผลิต. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และสุนีย์ เลิศแสงวงกิจ. (2542). การบริหารธุรกิจขนาดย่อม.
- ธงชัย แสงสุวรรณดี และสกันธ์ คล่องบุญจิต. (2564). การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้า ด้วยเทคนิค ABC และการพยากรณ์ กรณีศึกษาระบบการจัดเก็บสินค้า. *Engineering and Technology Horizons*, 38(4), 13-22.
- ธนัฐสรณ์ เหมือนทองแท้. (2563). การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง กรณีศึกษา ร้านสะดวกซื้อ.
- ธรรตพงศ์ วงษ์สวัสดิ์,ธีเรก วิทยายุทธ,บุญจิริยา เกตุอ่อน,กิตติวัฒน์ รัตนติลก ณ ภูเก็ต,ภัทราภรณ์ ไชยสาร และพระครูสมุห์สมชัย นิสสโภ. (2562). ประสิทธิภาพการบริหารในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างตามหลักธรรมาภิบาล ขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตอำเภอศรีสำโรง จังหวัดสุโขทัย.
- ธัญชนก จันทร์หอม และอมรินทร์ เทวตา. (2565). การพยากรณ์แบบอนุกรมเวลา เพื่อกำหนดการสั่งซื้อสินค้าที่ประหยัดที่สุด ของโรงงานผลิตยางซิลิโคนแห่งหนึ่ง. *KMITL Business school*, 13(1), 105-119.
- นพรัตน์ ราชจินดา. (2564). การเพิ่มประสิทธิภาพ การจัดการสินค้าคงคลัง กรณีศึกษาบริษัท ผลิตเครื่องปรับอากาศ. *มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์*, 8(3), 391-405.
- นพรัตน์ พัฒโนทัย. (2555). ความรู้ความเข้าใจในความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลทางระบบคอมพิวเตอร์: กรณีศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร. .
- นิตยา ชื่นศิริ. (2561). ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ของผู้ปฏิบัติงานด้านการเงินและด้านพัสดุ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- นิธิวงศ์ โลหะวัฒนะกุล, ชาญเดช เจริญวิริยะกุล, อัครมณี สมใจ และวรรณัญญา ขนิษฐบุตร. (2565).

- การจัดการโลจิสติกส์ ในช่วงสถานการณ์ การแพร่ระบาดโค วิด-19 ในประเทศไทย. วารสาร รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย ราชภัฏ สอนสุนันทา, 5(1), 39-52.
- ปติวรรดา มีแสง. (2565). การศึกษาและปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อโดยแนวคิดสิน กรณศึกษา บริษัทอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มสินค้าสายไฟ. งานนิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- พรวิสา ทาระคำ, ชมพูนุท เกษมเศรษฐ์ และทินกร ปงธิยา. (2564). การประยุกต์ใช้เทคนิคการตัดสินใจ สองระดับเพื่อการจัดการระบบสินค้าคงคลังและการขนส่งสินค้า กรณีศึกษาร้านขายส่ง จังหวัด เชียงใหม่.
- พรหมภัสสร ปุญญบาล และ วรินทร์ วงษ์มณี. (2560). การเพิ่มประสิทธิภาพ กระบวนการจัดซื้อ เพื่อ เพิ่มอำนาจการ ต่อรองกับซัพพลาย เออร์ กรณีศึกษา บริษัท เอปซี เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด. Rangsit Graduate Research Conference: RGRC,
- พิชชากร ลิขิตกาญจน์. (2565). การปรับปรุงกระบวนการจัดเก็บสินค้าคลังด้วยการวิเคราะห์แบบเอปซี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้า กรณีศึกษาของบริษัท เอ็กชวย แซด จำกัด.
- พิสมัย เหล่าไทย. (2561). ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์และ บรรจุภัณฑ์กระดาษในประเทศไทย. วารสารการจัดการสมัยใหม่, 16(1), 129-140.
- ไพรวลัย วงศ์พรหมศิลป์. (2555). การศึกษาเปรียบเทียบความรู้ความเข้าใจเรื่องรัฐบาล อิเล็กทรอนิกส์ และระดับธรรมาภิบาลของบุคลากรที่ปฏิบัติงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างของเทศบาลใน จังหวัด เชียงใหม่.
- ภักขร ชลวิริยะกุล และจุฑาทิพย์ สุรารักษ์. (2565). การพัฒนาเกณฑ์การคัดเลือกผู้ส่งมอบอย่างยั่งยืน กรณีศึกษาผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่ง. *RMUTT Global Business and Economics Review*, 18(1), 103-123.
- ภัครธรณ์ เอี่ยมอำภา. (2563). ความรู้ความเข้าใจเรื่องรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ของบุคลากรที่ปฏิบัติงาน ด้านการจัดซื้อจัดจ้างของเทศบาลในจังหวัดนครปฐม Sripatum University].
- ภัญญภัส พุกพากิจ และ จาตุรนต์ แซ่มสุ่น. (2566). การพยากรณ์ความ ต้องการสินค้าผลไม้แปรรูป เพื่อการวางแผน การผลิต กรณีศึกษา บริษัท XYZ จำกัด. *Journal of KMITL Business school*, 13(1), 105-119.
- กันทิลา ขำวิจิตรภรณ์, ชุมพล มณฑาทิพย์กุล และสง่า มณฑาทิพย์กุล. (2565). มิติของการ เปลี่ยนแปลง ของสายงานจัดซื้อใน กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องดื่ม และการ เตรียมความ พร้อมของ บุคลากรเพื่อรองรับ อุตสาหกรรมยุคดิจิทัล. *Journal of Logistics and Supply Chain Operations (JLSCO)*, 8(1 มกราคม-มิถุนายน), 20-33.

- รัชนิ โฆษิตานนท์. (2564). การพยากรณ์ความต้องการในการสั่งซื้อ และการจัดการวัตถุดิบคงคลัง กรณีศึกษาบริษัท ผลิตเครื่องฟอกอากาศ.
- รัตนา ด้วงเมฆ. (2560). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการ เพิ่มประสิทธิภาพการ บริหารงานระบบการ จัดซื้อจัดจ้าง ภาครัฐ และระบบบัญชี คอมพิวเตอร์ ของ องค์กรปกครองท้องถิ่น ในจังหวัดสระแก้ว. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ฤดี นิยมรัตน์. (2565). การประยุกต์ใช้การ วิเคราะห์ เอบีซี และ ปริมาณการสั่งซื้อที่ ประหยัดเพื่อ จัดการ สินค้าคงคลังของร้าน จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ ก่อสร้าง กรณีศึกษา บริษัท สมุนไพรอินเตอร์ เทรด จำกัด. วารสาร วิชาการ เทคโนโลยี อุตสาหกรรม และ วิศวกรรม มหาวิทยาลัย ราชภัฏ พิบูล สงคราม, 4(3), 354-368.
- วรพงษ์ ขำดี. (2559). แนวทางการปรับปรุง กระบวนการของการ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของ ภาครัฐกิจผ่าน ระบบสั่ง ซื้อมีสินค้าออนไลน์ใน เขตนิคมอุตสาหกรรม ในจังหวัดระยอง กรณี ศึกษา: ABC จำกัด.
- วรพล เนตรอัมพร. (2559). การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดเก็บวัตถุดิบในคลังสินค้า กรณีศึกษาบริษัท นิปปอน เอ็กซ์เพรส เอ็นไอซี โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด.
- วรินทร์ เกียรติบุญกุล. (2561). การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดเก็บ โดยลดเวลาในการค้นหา สินค้า.
- วรศ ลิ้มลาวัลย์,ศิริรัตน์ แจ้งรักษ์สกุล และ คุณากร วิวัฒนากรวงศ์. (2565). การเปรียบเทียบวิธี พยากรณ์เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการพยากรณ์ยอดขาย กรณีศึกษาบริษัทผลิตขวดน้ำพลาสติก แห่งหนึ่งในประเทศไทย. วารสาร สุทธิ บริทัศน์, 36(2), 18-34.
- วิทยา เมฆชา. (2556). เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการจัดการงานวัสดุ.คณะเทคโนโลยี อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์.
- ศุภพัชร พวงแก้ว,สนธิรัตน์ อินทสนธิ และทัตพล กุลวงศ์. (2566). การบริหารสินค้าสำเร็จรูป กรณีศึกษา บริษัทผลิตเครื่องปรับอากาศในไทย.(สาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหการ คณะครุ ศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ). สาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหการ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ.
- สมพงษ์ เหมบุตร. (2560). การศึกษาเกณฑ์การคัดเลือกผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ยั่งยืนของผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ตาม แนวทาง *Triple Bottom line (TBL)*.
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย. (2564). บทบาทและหน้าที่ในงานจัดซื้อ. ค้นเมื่อ 20 พฤษภาคม 2564 จาก <http://pscmt.or.th>.
- สิตากาญจน์ วงษ์สุวรรณ. (2563). ปัจจัยที่มีผลต่อ ประสิทธิภาพของ กระบวนการจัดซื้อจัด จ้างโดยวิธี เฉพาะ เจาะจงของ มหาวิทยาลัยบูรพา. *Sripatum Chonburi Academic Journal*, 17(2), 98-109.

- สิริวรรณ คงด้ง และ ชิตพงษ์ อัยสานนท์. (2564). การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานจัดซื้อ (ออนไลน์). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, 17(2), 187-202.
- สุคนธ์ทิพย์ สุภาจันทร์,จารุวรรณ ลิ้มปีไพบูลย์ และฐานันดร โต๊ะถม. (2563). การพยากรณ์มูลค่าการซื้อขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย.
- สุภาภรณ์ สุวรรณไฉไล. (2560). ประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่พัสดุในการปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) กรณีศึกษาสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด. *Journal of Humanities and Social Sciences, Rajapruk University*, 5(1), 141-150.
- อนันตชัย ยูรประถม. (2556). แนวปฏิบัติด้านความรับผิดชอบต่อสังคมสำหรับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกลุ่มอุตสาหกรรม: เทคโนโลยี
- อมรรัตน์ หมั่นจิตน้อย,กริยาฯ แสนบุตตา และณภัสวรรณ คุ่มครอง. (2023). การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารคลังสินค้าของวิสาหกิจชุมชนปลาร้าहनนิคมสงเคราะห์. รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย ราชภัฏ สวนสุนันทา, , 6(1), 116-128.





ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นางสาว จันทร์จิรา โพธิ์หล้า

วุฒิการศึกษา

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

