

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การจัดซื้อในปัจจุบันนับได้ว่ามีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในองค์กรเป็นอย่างมาก เนื่องจากองค์กรต่างๆ เริ่มเล็งเห็นความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) การจัดซื้อถือเป็นหนึ่งในขั้นตอนแรกๆ ในการจัดการห่วงโซ่อุปทานขององค์กร การที่เป็นหนึ่งในขั้นตอนแรกๆ ทำให้การจัดซื้อที่มีบทบาทสำคัญ เนื่องจากการจัดการการจัดซื้อที่ไม่มีประสิทธิภาพ อาทิ เช่น การล่าช้าของกระบวนการ คุณภาพสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน จะก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกระบวนการของการจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งหมดที่ตามมา เช่น การผลิต การจัดเก็บสินค้า การจัดส่งสินค้า (อรุณ บริรักษ์, 2550)

ในสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจดังเช่นในปัจจุบัน ความไม่แน่นอนเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กระบวนการตัดสินใจในการจัดหากลายเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญซับซ้อน และผลกระทบของกิจกรรมนี้จะค่อนข้างที่จะมีผลในระยะยาว สภาพแวดล้อมดังกล่าวที่ว่าจะรวมถึงความไม่แน่นอนของผู้ส่งมอบและการที่จะต้องพึ่งพาแหล่งวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาสูงขึ้น ระยะเวลาการส่งมอบที่ยาวนานและไม่สามารถกำหนดได้ การขาดแคลนพลังงานและราคาที่สูงขึ้น รวมทั้งการแข่งขันที่มีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ ในตลาดโลก (รองศาสตราจารย์ ดร.รุธิร์พนมยงค์ และคณะ, 2550)

การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมกระทบต่อการบริหารการจัดการ จึงทำให้ต้องทำการศึกษาวิจัยเพื่อที่จะทำการพัฒนากระบวนการจัดซื้อของบริษัท ให้มีความนำสมัยตามสถานการณ์ปัจจุบัน สืบเนื่องมาจากในสภาพการทำงานในปัจจุบันพบว่ากระบวนการจัดซื้อ-จัดหาในส่วนขององค์กรนั้นๆ ยังไม่มีกระบวนการตัดสินใจที่เป็นระบบ ซึ่งการเลือกผู้ค้าจากการตัดสินใจที่ไม่มีกระบวนการที่ถูกต้องนั้นอาจจะเป็นผลทำให้เกิดความผิดพลาดในการเลือกผู้ค้าที่ดีที่สุดได้ หนึ่งงานทางด้านจัดซื้อ-จัดจ้างนั้น เป็นงานที่ต้องการความถูกต้องและความโปร่งใสเป็นอย่างมาก จึงเห็นสมควรที่จะนำกระบวนการตัดสินใจแบบลำดับขั้นมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับการทำงานได้

การศึกษานี้ เลือกรูปแบบวิจัยในการคัดเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการนั้น ถือเป็นงานที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องมาจากต้องใช้สารเคมีในการทดสอบผลิตภัณฑ์ของ

บริษัททั้งในกระบวนการผลิตและก่อนการส่งออกเพื่อจำหน่าย และมูลค่าในการจัดหาในแต่ละปีมีวงเงินหลายล้านบาท เมื่อเทียบแล้วเป็นสัดส่วนเกือบ 5% ของมูลค่าของวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในแต่ละปี

ดังนั้น เพื่อให้เกิดการเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ที่มีศักยภาพสามารถสนับสนุนการใช้งานของบริษัทได้ทั้งทางคุณภาพและปริมาณ และยังช่วยให้เกิดความถูกต้องและโปร่งใสในงานการจัดซื้อ-จัดจ้าง อีกทั้งยังเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทด้วย จึงควรมีการศึกษาลำดับความสำคัญของปัจจัยหลักและปัจจัยย่อยในการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ โดยใช้กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (AHP)

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาหาลำดับความสำคัญของปัจจัยหลักและปัจจัยย่อยในการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ บริษัท เอ บี ซี จำกัด โดยใช้กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytical Hierarchy Process: AHP)

1.2.2 เพื่อศึกษาแนวคิดและวิธีประยุกต์ใช้หลักการ AHP (Analytical Hierarchy Process: AHP) ในการนำมาเป็นกระบวนการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท เอ บี ซี จำกัด

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ คุณภาพ เพื่อให้ทราบถึงเกณฑ์สำคัญที่นำมาพิจารณาในการเลือกผู้ค้าสารเคมี สำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบ โดยเกณฑ์การตัดสินใจได้มีการพัฒนามาจากการศึกษาทฤษฎี งานวิจัย และการสัมภาษณ์ผู้ชำนาญการ การศึกษาครั้งนี้จะมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายคือ ส่วนจัดหาและบริหารทั่วไป และหน่วยงานวิศวกรรมกระบวนการผลิต บริษัท เอ บี ซี จำกัด เพื่อสามารถใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ให้กับผู้ค้าที่มีศักยภาพทางด้านคุณภาพและปริมาณ สอดคล้องต่อความต้องการของบริษัท เอ บี ซี จำกัด ให้ได้มากที่สุด

#### 1.4 แนวทางการดำเนินการ

แนวทางการดำเนินการนี้ ผู้วิจัยได้ทำการแบ่งขั้นตอนในการศึกษาวิจัยออกเป็น 7 ขั้นตอน ซึ่งประกอบไปด้วย ขั้นตอนที่ 1.ศึกษาทฤษฎีการตัดสินใจแบบหลายเกณฑ์ (Multiple Criteria Decision Making, MCDM) ขั้นตอนที่ 2.ศึกษาทฤษฎีการประยุกต์ใช้ AHP สำหรับการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนที่ 3.เก็บข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการกำหนดคุณสมบัติในการเลือกผู้ค้า ขั้นตอนที่ 4.การวางโครงสร้างของแผนภูมิลำดับชั้นสำหรับ AHP ขั้นตอนที่ 5.วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทราบถึงผลของการศึกษา ขั้นตอนที่ 6.นำเสนอแนวทางในการตัดสินใจเลือกผู้ค้า ขั้นตอนที่ 7.สรุปผลการศึกษา

#### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.5.1 เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท เอ บี ซี จำกัด

1.5.2 เพื่อเป็นแนวทางที่สามารถนำไปใช้ในการศึกษาและพัฒนากระบวนการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าประเภทอื่นๆ ของบริษัท เอ บี ซี จำกัด ต่อไปได้

#### 1.6 อภิธานศัพท์

1.6.1 กระบวนการจัดซื้อจัดหา หมายถึง กระบวนการที่บริษัทหรือองค์กรต่างๆ ตกลงทำการซื้อขายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการที่ต้องการเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างมีจังหวะเวลาและมีต้นทุนที่เหมาะสม โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ ปริมาณที่ถูกต้อง ตรงตามเวลาที่ต้องการ ในราคาที่เหมาะสมจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ

1.6.2 สารเคมีห้องปฏิบัติการ หมายถึง สารเคมีที่ใช้ในงานทดสอบต่างๆ ของห้องปฏิบัติการ สารเคมีชนิดนี้เป็นสินค้าที่เรียกว่า commodity คือเป็นสินค้าที่มีรูปแบบรายละเอียด และคุณภาพของสินค้าที่ค่อนข้างเป็นมาตรฐาน ซึ่งจะไม่ค่อยมีความแตกต่างกันระหว่างสินค้าของผู้ขายแต่ละราย โดยปกติแล้วราคาของสินค้าประเภทนี้จะมีความแปรผันอยู่ตลอดขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานหรือปริมาณความต้องการและปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในตลาด ดังนั้นราคาของสินค้าจึงขึ้นๆ ลงๆ ในแต่ละวัน และไม่สามารถคาดการณ์ถึงราคาในอนาคตได้อย่างแม่นยำ

1.6.3 กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytical Hierarchy Process) หมายถึง เครื่องมือชนิดหนึ่งที่ช่วยในกระบวนการตัดสินใจอย่างซับซ้อนหรือที่เรียกกระบวนการนี้อีกอย่างหนึ่งว่าวิธีการตัดสินใจแบบหลายเกณฑ์ (Multi-Criteria Decision Making Method) กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่ช่วยในการตัดสินใจให้ง่ายขึ้นและมีประสิทธิภาพ โดยเลียนแบบกระบวนการตัดสินใจทางธรรมชาติของมนุษย์ โดยแบ่งองค์ประกอบของปัญหาออกมาเป็นส่วนๆ แล้วจัดใหม่ให้อยู่ในรูปแผนภูมิเชิงลำดับชั้น หลังจากนั้นก็กำหนดตัวเลขที่ได้จากการวินิจฉัยเปรียบเทียบหาความสำคัญของแต่ละปัจจัย และสังเคราะห์ตัวเลขของการวินิจฉัยนั้น เพื่อที่จะคำนวณดูว่าปัจจัยหรือทางเลือกอะไรที่มีค่าลำดับความสำคัญสูงที่สุด

สำนักหอสมุด