

**การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคา แผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต
กรณีศึกษาบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยอง**

นางสาวปณิศา อาจวิชัย, อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นิภาพรธรรม อนันต์พลศักดิ์

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคา แผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต และเพื่อเป็นแนวทางและข้อมูลสนับสนุนให้กับบริษัทนำไปประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจเลือกปัจจัยที่ทำให้เกิดการปรับราคาอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการระบวงการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (AHP) จึงได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมเพื่อศึกษาและกำหนดปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาจากเอกสารใบปรับราคา (PMP) ปัจจัยประกอบไปด้วย Market Effect, Raw Material, Negotiation, Technical Productivity, Resourcing และ Exchange Rate ทั้งหมด 6 ปัจจัย และวิธีเก็บรวบรวมข้อมูลอีกวิธีคือการออกแบบสอบถามสำหรับให้พนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตจำนวน 5 ท่านเป็นผู้ตอบแบบสอบถาม จะทำการให้ค่าน้ำหนักความสำคัญเปรียบเทียบปัจจัยเป็นรายคู่ จำนวนคู่ที่ทำการเปรียบเทียบทั้งหมด 15 คู่และได้เพิ่มเติมคำถามถึงปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาอื่น ๆ นอกเหนือจากที่ผู้วิจัยได้กำหนด พบว่าลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเฉลี่ยจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 5 ท่าน เรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยที่ให้มีความสำคัญมากที่สุดคือ ปัจจัย Raw Material คิดเป็น 22 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Exchange Rate คิดเป็น 21 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Market Effect คิดเป็น 19 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Negotiation และปัจจัย Technical Productivity มีค่าลำดับความสำคัญเท่ากันคิดเป็น 13 เปอร์เซ็นต์ และ ปัจจัย Resourcing คิดเป็น 11 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้ทำการสอบถามปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเพิ่มเติมจากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่ามีปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ Pandemic, Emergency Situation, Ordering Volume, Internal Process Cost, Customer Requirement, Quality Concern, Transport Rate และ Incoterm Condition

บทนำ (INTRODUCTION)

อุตสาหกรรมยานยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่มีส่วนสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ ประเทศไทยเป็นที่ตั้งของโรงงานประกอบรถยนต์ของผู้ผลิตชั้นนำเกือบทุกยี่ห้อจากทั่วโลก ประกอบไปด้วยผู้ประกอบการรถยนต์ ผู้ประกอบรถจักรยานยนต์ และผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมนี้จึงเป็นสิ่งที่ไม่สามารถมองข้ามได้

โดยบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ก็ถือเป็นธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมการจัดซื้อจัดหา เนื่องจากกิจกรรมการจัดซื้อจัดหาเป็นจุดเชื่อมโยงสำคัญในห่วงโซ่อุปทาน โดยจะต้องมีอุปทานของวัตถุดิบที่เพียงพอ ในราคาที่เหมาะสม มีคุณภาพตามที่ต้องการ ในสถานที่ที่ถูกต้อง และในเวลาที่ต้องการ ถือเป็นต้นทุนหลักที่สำคัญที่สุดต้นทุนหนึ่ง โดยเฉพาะองค์กรที่มีการผลิตเพราะสามารถส่งผลกระทบต่อคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์สุดท้าย (Finished Goods)

งานปรับราคาเป็นหนึ่งในหน้าที่ของพนักงานจัดซื้อแผนกวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเกิดขึ้น หลังจากทำการเลือกซัพพลายเออร์เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบด้วยจะเกิดการปรับราคาวัตถุดิบเนื่องจากมีปัจจัยที่ส่งผลให้ ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงราคาทำการซื้อขายจะไม่เท่าเดิมตลอดไป ดังนั้นแล้วปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับ ราคาจึงมีความสำคัญโดยจะเป็นตัวกำหนดทิศทางของต้นทุนและผลกำไรขององค์กร ผู้วิจัยได้ศึกษาปฏิบัติสหกิจ ศึกษาที่แผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและได้มีส่วนร่วมในงานปรับราคาวัตถุดิบที่ทำการจัดซื้อจาก ซัพพลายเออร์ ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเพื่อเป็นแนวทางและ ข้อมูลสนับสนุนให้กับบริษัทนำไปประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจเลือกปัจจัยที่ทำให้เกิดการปรับราคาอย่างมี ประสิทธิภาพ

บททวนวรรณกรรม (LITERATURE REVIEW)

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการปรับราคา แผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต กรณีศึกษา บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยอง มีแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดการจัดซื้อจัดหา

การจัดซื้อ (Purchasing) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวกับการดำเนินการสั่งซื้อ การได้รับวัตถุดิบหรือ สินค้า และการจ่ายชำระเงิน ซึ่งมีผู้เกี่ยวข้อง 2 ฝ่าย ได้แก่ ผู้จัดหา (ผู้ขาย/ผู้จัดหาวัตถุดิบหรือสินค้า) กับผู้จัดซื้อ (ผู้ซื้อ/ผู้มีความต้องการวัตถุดิบหรือสินค้า) ทำการตกลงซื้อขายวัตถุดิบหรือสินค้านี้ระหว่างกัน โดยผู้ซื้อจะได้รับ วัตถุดิบหรือสินค้าตามคุณสมบัติ ปริมาณ และราคาที่ตกลง ส่วนผู้จัดหาจะได้รับรายได้จากการขายวัตถุดิบหรือ สินค้าตามยอดเงินที่ตกลงกัน (Benton, 2014 อ้างถึงใน ธัญภัศ เมืองปิ่น, 2563)

บทบาทของการจัดซื้อ

ทมนี่ สุขใส (2560) ได้กล่าวถึงบทบาทของการจัดซื้อไว้ว่า ตามแนวความคิดเก่าฝ่ายจัดซื้อจะถูก มองข้ามความสำคัญไป เพราะมีความเชื่อว่างานของฝ่ายจัดซื้อนั้นไม่จำเป็นจะต้องใช้ความรู้ความสามารถ เพียงแต่ให้ชื่อของได้ ต่อรองราคาแก่เท่านั้นก็ถือว่าทำหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อแล้ว แต่ในปัจจุบันการจัดซื้อเริ่มมีบทบาท และความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมากเพราะงานจัดซื้อนั้นถือว่าเป็นพื้นฐานของระบบการผลิต เป็น งานหลักที่สามารถสร้างกำไรและสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่กิจการของตนเองได้เสมอ ซึ่งฝ่ายจัดซื้อต้องอาศัย เทคนิค ประสบการณ์และความรู้ความสามารถของนักจัดซื้อ จึงจะประสบผลสำเร็จได้

แนวคิดพื้นฐานในการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและสำเร็จได้นั้น ควรมีหลักการพื้นฐานที่มาจากความรู้ ดังต่อไปนี้ การสร้างทางเลือกที่ดีที่สุดหากไม่มีข้อตกลง การสร้างการรับรู้ราคาการตัดใจ การกำหนดขอบเขตของ การการเจรจาต่อรอง และการสร้างคุณค่าโดยการเปลี่ยนแปลง (กอบมา อัสวักการ, 2553 อ้างถึงใน ไพโรจน์ บา ลัน, 2551)

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

กระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์

วิฑูรย์ ตันศิริมงคล (2557) กล่าวว่า AHP มาจากคำว่า Analytic Hierarchy Process หรือเรียกเป็นภาษาไทยว่า กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ คิดค้นโดย Dr. Thomas L Saaty มีหลักการดังนี้ พิจารณาองค์ประกอบของปัญหา จัดองค์ประกอบของปัญหาออกมาในรูปของแผนภูมิระดับชั้นจากวิธีการระดมความคิด วิจัยเปรียบเทียบขององค์ประกอบต่าง ๆ โดยกำหนดค่าของการเปรียบเทียบออกมาในรูปของตัวเลข สัมประสิทธิ์ตัวเลขจากการวิจัยเปรียบเทียบขององค์ประกอบทั้งหมดในแผนภูมิเพื่อให้ได้ลำดับความสำคัญของแต่ละทาง ทดสอบว่าการวิจัยเปรียบเทียบนั้นมีความสอดคล้องกันของเหตุผลหรือไม่ นำลำดับความสำคัญที่ผ่านการทดสอบความสอดคล้องกันของเหตุผลมาสนับสนุนการตัดสินใจ และบันทึกกระบวนการและผลการตัดสินใจไว้ช่วยการตัดสินใจครั้งต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กานดา เจริญจิต (2558) ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ พบว่านักจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ จะต้องมีความรู้ส่วนบุคคล ทักษะ ความรู้ขั้นพื้นฐานสำหรับการปฏิบัติงานจัดซื้อที่เหมาะสมต่อการปฏิบัติงานรวมได้ถึงการฝึกฝน แสวงหาความรู้เพิ่มเติม ที่สำคัญนักจัดซื้อต้องได้รับการทดสอบและประเมินความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อก้าวสู่การเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ

ภรภัค อุวิจิตร (2555) ได้ทำการศึกษาเรื่องแนวทางการใช้กลยุทธ์การจัดซื้อ เพื่อลดต้นทุนการผลิตชิ้นส่วนประกอบเบาะรถยนต์ พบว่ากลยุทธ์รูปแบบการลดต้นทุนแบบ LTA ทำการลดต้นทุนทำยอด Cost Saving ได้มากกว่าเป้าหมาย ทำให้องค์กรมียอดลดต้นทุนซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น

บัณฑิต ศรีสวัสดิ์ (2559) ได้กล่าวว่าธุรกิจเองอาจจะต้องทำในสิ่งที่คิดว่าน่าจะช่วยให้การทำงานของซัพพลายเออร์สะดวก รวดเร็ว และมีต้นทุนต่ำลง สิ่งที่ได้ อาทิ ประสานความร่วมมือในการกำหนดเวลาการผลิตให้สอดคล้องกับการจัดส่งสินค้าและบริการ ร่วมกันคิดหาวิธีการที่จะช่วยลดต้นทุน กำกับถึงสินค้าและบริการรายอื่น ๆ ที่ต้องการเพิ่มเติมสำหรับซัพพลายเออร์ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางกลยุทธ์ขององค์กรหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทแก่ซัพพลายเออร์ล่วงหน้าเพื่อให้มีเวลาปรับตัว

วชิรญา ทองเลิศ (2559) ทำการศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าบริษัททั้ง 2 ฝ่าย ให้ความสำคัญในเรื่องราคาของต้นทุนเป็นอย่างมาก และวัตถุดิบพลาสติกนั้นเป็นวัตถุดิบที่มีราคาแปรผันเพราะต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมพลาสติกแปรผันโดยตรงกับราคาน้ำมันปิโตรเลียมในตลาดโลก ทั้งผู้ซื้อและผู้ผลิตนั้น ต้องมีการตกลงทำสัญญาก่อนทำการซื้อขายกันเสียก่อน เพื่อความชัดเจนและความเท่าเทียมกันในการเจรจาปรับราคาขึ้น-ลง

วิธีการวิจัย (RESEARCH METHODOLOGY)

ในการศึกษานี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสังเกตและการออกแบบสอบถาม และได้มีการประยุกต์ใช้วิธีการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการตามระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

ขั้นตอนการศึกษา

1. วางแผนการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนี้

1.1 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participation Observation) เพื่อรวบรวมปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาโดยผู้วิจัยได้กำหนดปัจจัยที่ถูกพิจารณาคือ Market Effect, Raw Material, Negotiation, Technical Productivity, Resourcing และ Exchange Rate ครั้งจากเอกสารใบปรับราคา (Productivity Material Purchase: PMP) เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาในงานวิจัยฉบับนี้

1.2 การออกแบบสอบถาม (Questionnaire) ได้ประยุกต์ใช้วิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (AHP) มีขั้นตอนในการออกแบบสอบถาม ดังนี้

1.2.1 ระบุปัจจัยที่ใช้ในการเปรียบเทียบ ได้แก่ Market Effect, Raw Material, Negotiation, Technical Productivity, Resourcing และ Exchange Rate

1.2.2 เหน้ในการในการให้ค่าความสำคัญได้อย่างอิงตามมาตราส่วนในการวินิจฉัยเปรียบเทียบของ AHP

1.2.3 สอบถามความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเพิ่มเติมว่ามีปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาอื่น ๆ นอกจากที่ผู้วิจัยได้กำหนดลงไปแบบสอบถามหรือไม่

2. ส่งแบบสอบถามให้กับพนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต จำนวน 5 ท่าน
3. ติดตามผลและนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์
4. นำผลการศึกษาและข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาทำการสรุปผลให้สอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา
5. นำเสนอผลการศึกษางานวิจัยในครั้งนี้ และเพิ่มข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

1.1 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participation Observation) ได้มีประสบการณ์ในการปรับราคาวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตจริงด้วยตนเองทำให้ได้มาซึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเบื้องต้นที่สังเกตมาจากการเรียนรู้การปรับราคาวัตถุดิบ

1.2 จากการออกแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยผู้วิจัยได้ทำการออกแบบสอบถามให้กับพนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตการตอบแบบสอบถามเพื่อให้คะแนนค่าน้ำหนักปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคา

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

2.1 ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากแนวคิด ทฤษฎีและทบทวนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการปรับราคา ซึ่งได้จากการศึกษาค้นคว้ารวบรวมเอกสาร หนังสือ วิทยานิพนธ์ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจากทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการศึกษาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาในครั้งนี้ทำการศึกษาจากประชากร ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ คือ พนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยอง ได้แก่ Productivity Buyers 3 ท่าน และ Project Buyers 2 ท่าน รวมเป็น 5 ท่าน

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษานี้ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้การวิเคราะห์ด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (AHP) เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการปรับราคาและใช้แผนภูมิในการแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ดังนี้

1. นำข้อมูลที่ได้จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วมมาสร้างแผนภูมิลำดับชั้น (Hierarchy)
2. จัดลำดับความสำคัญ (Priority)

2.1 การวินิจฉัยเปรียบเทียบเป็นรายคู่และนำค่าการเปรียบเทียบของปัจจัยแต่ละคู่ มาใส่ไว้ในตารางแสดงการเปรียบเทียบในรูปของตารางเมตริก

2.2 การคำนวณหาค่าลำดับความสำคัญ

3. คำนวณหาความสอดคล้องกันของเหตุผล (Consistency)
4. หาค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ยจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 5 ท่าน
5. จัดอันดับสำคัญของปัจจัยจากการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษา (RESEARCH FINDING)

การศึกษานี้ที่ส่งผลกระทบต่อการปรับราคา แผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต กรณีศึกษาบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยอง ถือเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการออกแบบสอบถาม เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แผนภูมิลำดับชั้น (Hierarchy)



ภาพที่ 1 แผนภูมิลำดับชั้น (Hierarchy)

ผลการวิเคราะห์ลำดับความสำคัญของค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ย

ตารางที่ 1 ตารางแสดงค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 5 ท่าน

เป้าหมาย	Market Effect	Raw Material	Negotiation	Technical Productivity	Resourcing	Exchange Rate
Market Effect	1.00	0.80	1.18	1.38	2.14	1.00
Raw Material	1.25	1.00	1.84	1.72	1.72	1.00
Negotiation	0.84	0.54	1.00	1.00	1.18	0.54
TP	0.72	0.58	1.00	1.00	1.25	0.64
Resourcing	0.47	0.58	0.84	0.80	1.00	0.58
Exchange Rate	1.00	1.00	1.84	1.55	1.72	1.00
ผลรวมในแนวตั้ง	5.28	4.51	7.71	7.45	9.01	4.77

จากตารางที่ 1 มีผลรวมในแนวตั้งของปัจจัย Market Effect คือ 5.28 ปัจจัย Raw Material คือ 4.51 ปัจจัย Negotiation คือ 7.71 ปัจจัย Technical Productivity คือ 7.45 ปัจจัย Resourcing คือ 9.01 และปัจจัย Exchange Rate คือ 4.77

ค่าลำดับความสำคัญของค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ย

ตารางที่ 2 ตารางแสดงค่าลำดับความสำคัญจากค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ย

เป้าหมาย	Market Effect	Raw Material	Negotiation	Technical Productivity	Resourcing	Exchange Rate	ผลรวม แนวอน	ลำดับ ความสำคัญ
Market Effect	0.19	0.18	0.15	0.19	0.24	0.21	1.15	0.19
Raw Material	0.24	0.22	0.24	0.23	0.19	0.21	1.33	0.22
Negotiation	0.16	0.12	0.13	0.13	0.13	0.11	0.79	0.13
TP	0.14	0.13	0.13	0.13	0.14	0.14	0.80	0.13
Resourcing	0.09	0.13	0.11	0.11	0.11	0.12	0.67	0.11
Exchange Rate	0.19	0.22	0.24	0.21	0.19	0.21	1.26	0.21
ผลรวมในแนวตั้ง	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	6.00	1.00

จากตารางที่ 2 ผลของลำดับความสำคัญข้างต้นทำให้สรุปได้ว่า ค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 5 ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัย Raw Material มากที่สุด มีค่าลำดับความสำคัญอยู่ที่ 0.22 หรือคิดเป็น 22 เปอร์เซ็นต์ ส่วนปัจจัยที่ให้ความสำคัญรองลงมาตามลำดับคือ ปัจจัย Market Effect มีค่าลำดับความสำคัญอยู่ที่ 0.19 หรือคิดเป็น 19 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Negotiation และปัจจัย Technical Productivity มีค่าลำดับความสำคัญอยู่ที่ 0.13 หรือคิดเป็น 13 เปอร์เซ็นต์ ส่วนปัจจัยที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือปัจจัย Resourcing มีค่าลำดับความสำคัญอยู่ที่ 0.11 หรือคิดเป็น 11 เปอร์เซ็นต์

ค่าความสอดคล้องกันของเหตุผล

ตารางที่ 3 ตารางแสดงค่าความสอดคล้องจากการวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ย

เป้าหมาย	Market Effect	Raw Material	Negotiation	Technical Productivity	Resourcing	Exchange Rate	ผลรวมแน่นอน	ผลรวม/ลำดับความสำคัญ
Market Effect	0.19	0.18	0.16	0.18	0.24	0.21	1.16	6.03
Raw Material	0.24	0.22	0.24	0.23	0.19	0.21	1.33	6.03
Negotiation	0.16	0.12	0.13	0.13	0.13	0.11	0.79	6.03
TP	0.14	0.13	0.13	0.13	0.14	0.14	0.81	6.03
Resourcing	0.09	0.13	0.11	0.11	0.11	0.12	0.67	6.02
Exchange Rate	0.19	0.22	0.24	0.21	0.19	0.21	1.26	6.03
ผลรวมในแนวตั้ง	1.02	1.00	1.01	1.00	1.00	1.00	6.03	36.17
$\lambda_{\max} = 6.03, CI_{\text{จากการคำนวณ}} = 0.01, CR = 0.45\%$								

จากตารางที่ 3 ค่าแลมด้าแมกซ์ (λ_{\max}) มีค่าเท่ากับ 6.03 ค่าความสอดคล้องจากการคำนวณมีค่าเท่ากับ 0.01 มาหารด้วยค่าความสอดคล้องจากการสุ่มตัวอย่างค่าเท่ากับ 1.25 จะได้ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 0.45 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่า CRมาตรฐาน หรือเท่ากับ 10 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นค่าวินิจฉัยเปรียบเทียบเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 5 ท่าน มีความสอดคล้องกัน

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาอื่น ๆ

จากการออกแบบสอบถามผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นคำถามเพิ่มเติมสำหรับถามผู้ตอบแบบสอบถามในเรื่องของปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาอื่น ๆ ในความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเพิ่มเติมจากที่ผู้วิจัยได้ระบุไว้ในแบบสอบถาม ได้แก่ Pandemic, Emergency Situation, Ordering Volume, Internal Process Cost, Customer Requirement, Quality Concern, Transport Rate และ Incoterm Condition

อภิปรายและสรุปผลการวิจัย (DISCUSSION/CONCLUSION)

การศึกษาในครั้งนี้นอกจากผู้วิจัยจะทำการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาแล้วนั้น ยังทำให้ทราบถึงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มาจากการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) จากการสอบถามพนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ได้แก่ Productivity Buyer จำนวน 3 ท่าน และ Project Buyer จำนวน 2 ท่าน เป็นผู้ตอบแบบสอบถามในการวินิจฉัยเปรียบเทียบปัจจัยรายคู่ทั้งหมด 15 คู่ ทำให้สามารถสรุปผลการศึกษาได้ว่าจากการวินิจฉัยเปรียบเทียบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 5 ท่านที่คำนวณได้ โดยมีค่าลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาจากการวินิจฉัยเปรียบเทียบ ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคามากที่สุดไปหาน้อยที่สุดตามลำดับ ได้แก่ ปัจจัย Raw Material คิดเป็น 22 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Exchange Rate คิดเป็น 21 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Market Effect คิดเป็น 19 เปอร์เซ็นต์ ปัจจัย Negotiation และปัจจัย Technical Productivity มีค่าลำดับความสำคัญเท่ากันคิดเป็น 13

เปอร์เซ็นต์ และ ปัจจัย Resourcing คิดเป็น 11 เปอร์เซ็นต์และผลการศึกษานี้ยังเป็นแนวทางและข้อมูลสนับสนุนให้กับบริษัทนำไปประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจเลือกปัจจัยที่ทำให้เกิดการปรับราคาอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบ่อยครั้งไม่สามารถตัดสินใจได้ว่าปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการปรับราคาดังกล่าวมากจากปัจจัยใด นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์ต่อพนักงานจัดซื้อของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งอื่นที่มีความสนใจต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิต

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์หรือออกแบบสอบถามผู้ที่เชี่ยวชาญหรือมีตำแหน่งระดับบริหาร ก่อนที่จะทำการวินิจฉัยเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัย
2. ควรมีการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมที่ได้จากการสอบถามผู้ตอบแบบสอบถามเพิ่มเติมด้วยวิธีการแบบการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์เช่นเดียวกัน
3. การนำผลงานวิจัยไปใช้ในด้านอื่น ๆ ควรมีการแบ่งประเภทปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับราคาเป็นปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจากอาจารย์นิภาพรรณ อนันต์พลศักดิ์ อาจารย์ที่ปรึกษา งานวิจัยที่ได้สละเวลาให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานวิจัยฉบับนี้ ตลอดจนช่วยตรวจสอบ แก้ไขข้อบกพร่อง ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของท่านเป็นอย่างยิ่งจึงขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณพนักงานแผนกจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและพนักงานท่านอื่นในบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยองที่ได้ให้ความร่วมมือและข้อมูลประกอบการวิจัยฉบับนี้

ขอขอบพระคุณบิดา มารดา และทุกคนในครอบครัวที่คอยช่วยเหลือและให้การสนับสนุนในทุกด้าน ขอขอบคุณกำลังใจจากเพื่อน ๆ และทุกคนรอบข้างที่เป็นแรงผลักดันให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณเจ้าของเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทุกท่านที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้านำมาอ้างอิงในงานวิจัยฉบับนี้ ประโยชน์อันใดพึงจากงานวิจัยฉบับนี้ผู้วิจัยขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

เอกสารอ้างอิง

- กานดา เจริญจิต. (2558). *การศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสำคัญสู่การเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพ*. วิทยานิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ทมนิ สุขใส. (2560). *เอกสารประกอบการสอน รายวิชา LOG2206 การบริหารการจัดซื้อจัดจ้าง*. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. เอกสารการสอน.
- ธัญภัส เมืองปิ่น. (2562). *การจัดการการจัดหาในห่วงโซ่อุปทาน* (พิมพ์ครั้งที่ 4 ฉบับปรับปรุง). กรุงเทพฯ: แดเน็กซ์ อินเทอร์เน็ตปอเรชั่น.
- บัณฑิต ศรีสวัสดิ์. (2559). *การจัดซื้อจัดหา*. รายงานสืบเนื่องการประชุมวิชาการระดับชาติ สถาบันวิจัยและพัฒนา

- มหาวิทยาลัยกำแพงเพชร ครั้งที่ 3 (147 - 164). กำแพงเพชร: มหาวิทยาลัยกำแพงเพชร.
- ไพโรจน์ บาลัน. (2551). *Negotiation* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เนท.
- ภรภัค อุ้วจิตร. (2555). *แนวทางการใช้กลยุทธ์การจัดซื้อ เพื่อลดต้นทุนการผลิตชิ้นส่วนประกอบเบาเครื่องยนต์*.
วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการการขนส่งและโลจิสติกส์, คณะโลจิสติกส์,
มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วชิรญา ทองเลิศ. (2559). *การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาค้าปลีก-ลงของราคาวัตถุดิบใน
อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์
และห่วงโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วิฑูรย์ ตันศิริคงคล. (2557). *AHP การตัดสินใจขั้นสูงเพื่อความก้าวหน้าขององค์กรและความอยู่ดีมีสุขของมหาชน*.
กรุงเทพฯ: อัมรินทร์.
- สมสกุล คูเจริญทรัพย์. (2551). *การออกแบบคู่มือปฏิบัติงานสำหรับการจัดการเพื่อลดปัญหาการสูญเสียในโรงงาน
ตัวอย่าง*. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการงานวิศวกรรม,
มหาวิทยาลัยศิลปากร.