

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สิ่งหนึ่งที่ยังคงทั่วโลกไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชนตระหนักให้ความสำคัญ คือ “กระบวนการจัดซื้อจัดหา” ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการลดต้นทุนขององค์กร ผู้บริหารระดับสูงไม่ว่าจะเป็น CEO (Chief Executive Officer) CFO (Chief Financial Officer) หรือ CPO (Chief Procurement Officer) ทราบดีว่า กว่าครึ่งหนึ่งของรายจ่ายในองค์กรนั้นมาจากการซื้อ สินค้าและบริการ ซึ่งมักจะมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นตามสัดส่วนการเติบโตและการลงทุนขององค์กร ซึ่งปัจจุบันแต่ละองค์กรต่างพยายามที่จะบริหารจัดการค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อจัดหา โดยยึดหลัก แนวคิดจากประเทศที่พัฒนาแล้ว

อย่างไรก็ตาม องค์กรส่วนใหญ่ก็ยังไมอาจหาวิธีการบริหารจัดการจัดซื้อจัดหาได้เป็นที่ น่าพอใจ บทบาทพื้นฐานของการจัดซื้อ ก็คือ การจัดหาสินค้าหรือวัตถุดิบและบริการที่ต้องการใน ราคาที่เหมาะสมที่สุด จากแหล่งที่มีประสิทธิภาพและเชื่อถือได้ ในการคัดเลือกผู้ขายเพื่อให้ได้ผู้ขาย ที่ดีที่สุดทั้งในด้านราคา คุณภาพสินค้า รวมถึงการให้บริการนั้น จะต้องอาศัยเครื่องมือบางอย่าง มาช่วยในการพิจารณา ซึ่งกระบวนการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับการคัดเลือกผู้ขายจะต้องมี การประชุมระดมความคิดเห็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง ใช้ความเห็นผู้เชี่ยวชาญ เพื่อกำหนดเกณฑ์ในการตัดสินใจ กำหนดทางเลือกที่หลากหลาย แล้วพิจารณาวิเคราะห์ทางเลือกอย่างละเอียดรอบคอบ เพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุด

งานวิจัยฉบับนี้จึงได้นำหลักการ Analytic Hierarchy Process (AHP) เข้ามาใช้ เพื่อตัดสินใจเลือกผู้ขายที่เหมาะสมที่สุดซึ่งเป็นกรณีศึกษา บริษัท ABC จำกัด

ธุรกิจของบริษัท ABC จำกัด

บริษัท ABC จำกัด จัดทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรที่ทันสมัยและทำธุรกิจ เทคโนโลยี รวมถึงการบริการฝึกอบรมการใช้เครื่องจักรและการบำรุงรักษาเครื่องจักร ทั้งนี้ยังช่วย พัฒนาคความรู้ความสามารถของบุคลากรภายในประเทศ

ผลิตภัณฑ์ทางด้านสินค้า (Product) ได้แก่

เครื่องกลึง (CNC), เครื่องกลึงเอนกประสงค์, เครื่องเจียระไน CNC แบบ แนวราบ, เครื่องเจียระไน CNC แบบขึ้นรูปและเครื่องเจียระไน CNC แบบอัตราขยายสูง

ธุรกิจบริการทางเทคนิค (บริการอบรมการใช้งาน, ดูแลรักษาเครื่องจักร) Technical Services Business (Operating Instructions and Maintenance Services) ได้แก่

- งานดูแลรักษา การเปลี่ยนอะไหล่ (Maintenance and Parts Replacement Work)
- อธิบายหลักการติดตั้งและการใช้งานเพื่อความแม่นยำ (Explanation of Techniques for Achieving Accurate Installations and Operations)

- บริการตรวจซ่อมเครื่องจักร (Overhaul Service)
- การแต่งหน้าหินเจียรไน (Diamond Wheel Re-Forming)
- ธุรกิจส่งเสริมการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทท้องถิ่น Personnel Training

Support for Local Companies

- จัดงานอบรม โปรแกรม (Holding Program Seminars and Workshops)
- จัดงานอบรม (Turn-Key Holding Turn-Key Seminars and Workshops)
- จัดงานอบรมการจัดเปลี่ยนเครื่องมือในท้องถิ่น (Holding on-the-Spot Training

Sessions for Tooling Changes)

- การผลิตและขายเครื่องจักรเครื่องมือเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด (Verification Sales and Manufacture of Advanced Machine Tools)

- การเสนอวิธีแปรรูปในการแปรรูปทดลอง โดยใช้เครื่องจริง (Process Method Proposals Backed by the Testing of Actual Equipment)

- การผลิตโดยใช้วิธีประกอบชิ้นส่วน Application เป็นหลัก (Manufacturing Centered on Application Assembly)

บริษัท ABC จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทวิศวกรรมที่มีจุดเด่นในด้าน AE (Application Engineering) ได้มีการคิดค้นและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เครื่องเจียรและเครื่องกลึงส่งออก

ในประเทศและต่างประเทศ ในการผลิตเครื่องกลึงนั้นจะต้องใช้วัตถุดิบที่สำคัญมากมายเพื่อใช้ในการประกอบเครื่องจักร ปัญหาที่พบในปัจจุบันก็คือ ทางบริษัททำการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศที่บริษัท ABC ประเทศญี่ปุ่นที่เดียว จึงก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สูงมาก ทำให้บริษัทได้รับผลกำไรที่ต่ำมาก

ทางแผนกจัดซื้อจึงทำการจัดตั้งทีมงานเพื่อทำการคัดเลือก Supplier รายใหม่ ในประเทศเพื่อนำมาแก้ไขปัญหานี้ โดยนำหลักการ AHP เข้ามาใช้เพื่อตัดสินใจเลือกผู้ขายที่เหมาะสมที่สุด

เนื่องจาก AHP เป็นเทคนิคที่ช่วยให้ผู้ตัดสินใจหาวัตถุประสงค์ที่มีความสำคัญที่สุดหรือตัดสินใจเลือกทางเลือกที่มีอยู่หลายทางได้ ทั้งนี้เนื่องจาก AHP เป็นวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เน้น

กระบวนการจัดลำดับความสำคัญให้กับวัตถุประสงค์ ด้วยเทคนิคการเปรียบเทียบความสำคัญของแต่ละวัตถุประสงค์ทีละคู่ที่เรียกว่า “Pairwise Comparison” ซึ่งจะทำได้ผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ

การตัดสินใจแบบหลายหลักเกณฑ์ เป็นส่วนหนึ่งของปัญหาทางด้านการตัดสินใจที่มีแนวทางในการแก้ปัญหาอยู่หลายรูปแบบ แต่จุดประสงค์โดยรวมก็เพื่อทำการเลือก เป้าหมาย (Objective) ที่ดีที่สุดในทางเลือก (Alternative) ที่มีภายใต้ข้อกำหนดของการเปรียบเทียบหลักเกณฑ์ (Criteria) แต่ละด้านในแต่ละระดับ ซึ่งวิธีที่สามารถนำมาแก้ปัญหาด้านการตัดสินใจนั้นมีหลายวิธี แต่ทางผู้วิจัยได้เลือก วิธี AHP มาใช้ ดังนั้นปัญหาก็จะต้องทำการถ่วงน้ำหนักค่าความสำคัญของแต่ละวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้คำตอบเป็นกลางมากที่สุด เพราะการคัดเลือกในครั้งนี้ต้องทำงานเป็นทีม และบางวัตถุประสงค์ไม่สามารถที่จะออกมาเป็นค่าที่สามารถวัดได้ เช่นในเรื่องของความพึงพอใจทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะอยู่ในหัวข้อการประเมินผลทางด้านคุณภาพ เพราะแต่ละคนก็ต่างความรู้สึก ดังนั้นจึงนำหลักการของ AHP เข้ามาช่วย ซึ่งจะต้องทำการถ่วงน้ำหนักค่าความสำคัญต่อไป โดยทำการหาลงเลข 3 ราย ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทที่ว่า ในการสั่งซื้อ Raw Material ต้องทำการคัดเลือกแหล่งขายจาก 3 แหล่งเป็นต้นไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อประยุกต์ใช้หลักการการตัดสินใจแบบหลายหลักเกณฑ์วิธี AHP ในการประเมินและคัดเลือกผู้ส่งมอบชิ้นส่วนเครื่องจักร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1. บริษัทที่ศึกษาสามารถแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับผู้ขายได้ และสามารถลดต้นทุนในการผลิต
2. สามารถเพิ่มผลกำไรให้กับองค์กรได้เป็นอย่างมาก และยังสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น
3. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาในงานจัดซื้อต่อไปในอนาคต
4. สามารถสร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้ปฏิบัติงานภายในของหน่วยงานต่าง ๆ ทั่วทั้งองค์กร ให้เกิดเป็นทีมจัดหาที่มีพละานุภาพและโปร่งใส

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตของการวิจัย คือศึกษาถึงขั้นตอนการนำหลักการ AHP เข้ามาใช้ในการคัดเลือกผู้ขายที่ดีที่สุดให้กับองค์กร โดยทำการคัดเลือกการวิเคราะห์แบบ ABC โดยทำการวิเคราะห์รายการ A Class เพื่อเลือกชิ้นส่วนที่มีมูลค่าสูง 1 รายการ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อไป