

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเปรียบเทียบการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ของอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย โดยการสุ่มตัวอย่างจากขนาดของธุรกิจ งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

วิธีที่ใช้ศึกษา

แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ในเชิงลึกโดยเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ติดอันดับ สินค้าส่งออกสำคัญ 20 รายการแรกของไทย ปี พ.ศ. 2544-2549 ระหว่างเดือนมกราคม ถึง กันยายน จากศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มียอดส่งออกมูลค่า 100,050 – 412,133 ล้านบาท มีสัดส่วนอยู่ในอัตรา 3 – 11% ของยอดรวมมูลค่าสินค้าส่งออกสำคัญของประเทศไทยถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญและน่าจับตามองมากที่สุดอุตสาหกรรมหนึ่ง แม้แต่ทางภาครัฐยังให้ความสนใจกับชาวต่างชาติที่จะมาลงทุนในประเทศไทยเพราะกลุ่มอุตสาหกรรมนี้มีการจ้างแรงงานเป็นจำนวนมาก ทำให้ประชากรในประเทศมีงานทำและเศรษฐกิจของประเทศชาติดีขึ้นตามลำดับ อุตสาหกรรมนี้ ส่วนใหญ่ที่มาลงทุนจะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีวิสัยทัศน์และการบริหารองค์กรที่ทันสมัย ทำให้พนักงานในองค์กรพัฒนาความรู้ความสามารถเทียบเท่าประเทศที่พัฒนาแล้ว ถือว่าได้เป็นกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการตัดสินใจเลือก ในการดำเนินการศึกษา

ผู้วิจัยได้ แบ่งตามขนาดของธุรกิจ เพื่อศึกษาถึง ความเหมือนและความแตกต่างในการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเนื่องด้วยงานวิจัยฉบับนี้ เป็นงานวิจัยในเชิงพรรณนา ผู้จัดทำได้ดำเนินการวิจัยโดยใช้แบบสอบถามเพื่อตรวจสอบการให้ความสำคัญในด้าน

การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ของงานจัดซื้อในเบื้องต้น หลังจากนั้นได้ดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึกของกลุ่มเป้าหมายซึ่งแบ่งออกตามขนาดของธุรกิจ (ขนาดใหญ่, ขนาดกลาง และ ขนาดเล็ก) สามารถสรุปได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทกรณีศึกษา ได้แก่ ผลผลิต, ปีที่ก่อตั้ง, ทุนจดทะเบียน, จำนวนพนักงาน, ประมาณการยอดขายต่อปี และ จำนวนผู้ขาย

ส่วนที่ 2 เป็นการสำรวจข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการให้น้ำหนักความสำคัญของงานที่ปฏิบัติอยู่ในปัจจุบัน เนื้อหาของแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 9 หมวดหมู่ เช่น การบริหารทางด้านต้นทุน, การบริหารสัญญาซื้อขาย, การบริหารสินค้าคงคลัง, ระบบคุณภาพ กับ งานจัดซื้อ, การส่งมอบสินค้า, การบริหารสิ่งแวดล้อมในงานจัดซื้อ, ความเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยี, ระบบการจัดการในกระบวนการซื้อสินค้า และการบริหารสัมพันธภาพ

ส่วนที่ 3 เป็นการตั้งคำถาม เพื่อสัมภาษณ์เชิงลึกโดยการเตรียมคำถามเพื่อนำไปสัมภาษณ์ในหัวข้อที่เหมือน ๆ กัน เพื่อทราบถึงกลยุทธ์และวิธีการปฏิบัติที่แท้จริงของแต่ละหน่วยงาน โดยคำถามที่ใช่มุ่งหาคำตอบครอบคลุมถึง การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จ, ปัญหา และ อุปสรรคในงานด้านจัดซื้อ เพื่อนำมาเปรียบเทียบในข้อดี และ ข้อเสียของแต่ละองค์กร

ความถูกต้อง และเชื่อถือได้ของเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือ ที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. รวบรวมแนวคิดที่ได้จากแนวคิดหลักการเกี่ยวกับการวัดผลการดำเนินงานด้านจัดซื้อ และแนวคิดทางด้าน การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ที่ทำให้ธุรกิจและองค์กรประสบความสำเร็จมากำหนดกรอบ และ ขอบเขตของเนื้อหาในการสร้างแบบสอบถามเบื้องต้น
2. ดำเนินการออกแบบสอบถามออกเป็นหมวดหมู่ตามลำดับความสำคัญแล้วนำไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 ตัวอย่าง
3. นำแบบสอบถามที่ทำการทดสอบเบื้องต้นนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินการออกแบบคำถามเพื่อการสัมภาษณ์เชิงลึก
4. ดำเนินการออกแบบคำถาม ตามหลักการ แนวคิด ทางด้านการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ เพื่อนำไปสัมภาษณ์เชิงลึก กับกลุ่มตัวอย่างที่ได้คัดเลือกจาก 10 บริษัท เหลือจำนวน 6 บริษัท

วิธีการรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลนี้ ได้จากข้อมูลซึ่งแบ่งแยกออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. เก็บข้อมูลจากแบบสอบถามเบื้องต้น โดยผู้วิจัยขอความช่วยเหลือจากกลุ่มลูกค้าในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และจาก บริษัทฯ ที่ได้รับการแนะนำจากกลุ่มผู้ทำงานในด้านจัดซื้อ ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง

2. ข้อมูลซึ่งได้มาจากการวิจัยที่เกี่ยวข้องขอบเขตความต่าง ๆ ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการทบทวนวรรณกรรมศึกษาและนำข้อมูลที่ได้ต่าง ๆ นั้นมาศึกษาวิเคราะห์เพื่อหาความเป็นไปได้ในกลยุทธ์ที่นิยมใช้ และนำพหุองค์กรให้ประสบความสำเร็จเพื่อที่จะช่วยลดต้นทุนให้กับองค์กร

3. เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกโดยผู้วิจัยได้ดำเนินการนัดหมาย และดำเนินการสัมภาษณ์ กับผู้จัดการฝ่ายหรือหัวหน้าแผนกจัดซื้อ ของกลุ่มเป้าหมายที่ได้คัดเลือกประเด็นที่ศึกษาเน้นในการบริหารจัดการซื้อเชิงกลยุทธ์ ของบริษัทกรณีศึกษาและนำเสนอข้อมูลในลักษณะเชิงพรรณนา ซึ่งการสัมภาษณ์โดยตรง ทำให้ทราบถึงรูปแบบการปฏิบัติงานที่แตกต่างกัน แต่มีจุดหมายเดียวกัน

ระยะเวลาในการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ทั้งแบบสอบถามเบื้องต้นและการสัมภาษณ์เชิงลึก อยู่ระหว่างวันที่ 15 สิงหาคม 2549 ถึงวันที่ 2 ธันวาคม 2549

การวิเคราะห์ข้อมูล

เนื่องด้วยงานวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยในเชิงพรรณนาผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามเบื้องต้นและการสัมภาษณ์ มาดำเนินการวิเคราะห์ถึงความเหมือนและความต่างในการวางกลยุทธ์ของหน่วยงานจัดซื้อ เพื่อหาจุดเปรียบเทียบ ข้อดี, ข้อเสีย ขององค์กรที่มีขนาดของธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป