

**ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่
เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ในเขตกรุงเทพมหานคร**

**สารนิพนธ์
ของ
นายกัมพล สุภาอิน**

**เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
ตุลาคม 2547**

**ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่
เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ในเขตกรุงเทพมหานคร**

**บทคัดย่อ
ของ
นายกัมพล สุภาอิน**

**เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
ตุลาคม 2547**

กัมพล สุภาอิน. (2547). *ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร* สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ดร. ไพบุลย์ อาชารุ่งโรจน์.

การจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นระบบที่ถูกเริ่มนำมาใช้ในองค์กรขนาดใหญ่ทั่วไป อย่างไรก็ตามความสำเร็จของการบริหารระบบยังอยู่ในวงจำกัด การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติและความคาดหวังที่มีต่อระบบการจัดซื้ออิเล็กทรอนิกส์โดยทำการศึกษาในกลุ่มสมาชิกของสมาคมจัดซื้อและ ซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

การศึกษานี้ใช้เครื่องมือด้วยวิธีการทำแบบสอบถาม โดยมีการจัดเก็บข้อมูลจากบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 138 บริษัท และได้มีการเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังจำแนกตามลักษณะของธุรกิจ ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

ผลการศึกษาในด้านทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement พบว่าองค์กรมีทัศนคติที่เห็นด้วยในระดับมากในด้านระบบฯ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพของการรับส่งข้อมูลแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบสูง กลุ่มตัวอย่างยังเชื่อว่า องค์กรที่มีปริมาณการสั่งซื้อมากควรนำระบบนี้ไปใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน และองค์กรต่าง ๆ มีทัศนคติที่เห็นด้วยในระดับปานกลางในด้านระบบฯทำให้องค์กรมีแนวโน้มลดจำนวนพนักงานลง มีความมั่นใจกับระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและความน่าเชื่อถือของมาตรฐานระบบนี้ นอกจากนี้แล้วยังเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบมีความเชี่ยวชาญ และมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง

สำหรับผลการเปรียบเทียบทัศนคติโดยรวมจำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ และนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรไม่พบความแตกต่างทางสถิติของกลุ่มที่ทำการศึกษา แต่พบความแตกต่างทางสถิติเมื่อจำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ผลการศึกษาความคาดหวังที่มีต่อระบบในระดับมากองค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะทำให้ระบบการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ทำให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหาและคัดเลือกผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยลดค่าใช้จ่ายและต้นทุนสินค้าคงคลัง นอกจากนี้แล้วยังช่วยให้การประสานงานระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น สำหรับความคาดหวังในระดับปานกลางองค์กรคาดหวังว่าระบบฯ ทำให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถต่อรองกับผู้จำหน่ายได้มากขึ้นและเกิดความโปร่งใส ไม่พบความแตกต่างทางสถิติจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อ และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ แต่พบความแตกต่างทางสถิติอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 เมื่อจำแนกตามลักษณะของธุรกิจ และลักษณะการบริหารงาน

**ATTITUDE AND EXPECTANCY ON E-PROCUREMENT SYSTEM OF
COMPANIES THAT ARE THE MEMBERS OF PURCHASING AND SUPPLY
CHAIN MANAGEMENT ASSOCIATION OF THAILAND IN BANGKOK
METROPOLITANT AREA**

**AN ABSTRACT
BY
MR. KUMPOL SUPA-IN**

**Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Master of
Business Administration in Management at Srinakharinwirot University
OCTOBER 2004**

KUMPOL SUPA-IN. (2004). *Attitude and Expectancy on E-Procurement System of Companies that are the Members of Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand in Bangkok Metropolitan Area*. Master Project, Executive M.B.A. (Management). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University. Project Advisor: Dr. Paiboon Archaroongroj.

E-Procurement is the emerging agenda throughout purchasing unit in large organization. So far the overall success of E-procurement has been limited. The main purpose of this study examine the attitude and expectancy towards E-procurement system among the companies that are the members of Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand in Bangkok and Metropolitan Area.

This study was conducted by gathering questionnaires from 138 companies. The attitude and expectation of the respondents were classified base on 4 areas which are business type, management style, purchasing policy and complexity of purchasing procedure.

The study found that the companies which have an attitude in high level that E-procurement can enhance the efficiency of data flow despite high cost of implementation. They also believe that organization with high volume of purchasing transactions should adopt the E-procurement system to reduce the administrative cost. The companies also have moderate attitude that E-procurement system could result in downsizing of the organization and enhance the security and reliability of system standard. Comparing between business type, purchasing management style and organism's purchasing policy, there is no significant difference on attitudes but there are differences among complexity of purchasing process at $P = 0.05$.

For the expectancy on E-procurement System, the study found high expectation that the system could create the clear purchasing procedure among the requester, make rapidly good delivery. In addition, they also believe E-Procurement can let purchaser have adequate time to select for qualifies supplier and also could save expenses and reduce inventories cost. Moderate expectation expects the system help increasing the purchasing bargaining power and result in process transparency, there is no significant by purchasing policy and complexity of purchasing procedure but there are significant difference among business type and purchasing management style at $P = 0.05$.

**ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่
เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ในเขตกรุงเทพมหานคร**

**สารนิพนธ์
ของ
นายกัมพล สุภาอิน**

**เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
ตุลาคม 2547
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการ
สอบได้พิจารณาสารนิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
(อาจารย์ ดร. ไพบุลย์ อาชารุ่งโรจน์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

.....
(รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์)

คณะกรรมการสอบ

.....ประธาน
(อาจารย์ ดร. ไพบุลย์ อาชารุ่งโรจน์)

.....กรรมการสอบสารนิพนธ์
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุภาพรณ สิริแพทย์พิสุทธ์)

.....กรรมการสอบสารนิพนธ์
(อาจารย์ จิตอุษา ชันทอง)

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

.....คณบดีคณะสังคมศาสตร์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติมา สังข์เกษม)

วันที่ เดือน พ.ศ.2547

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาของ ดร. ไพบุลย์ อาชารุ่งโรจน์ อาจารย์ที่
ปรีกษาสารนิพนธ์ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำที่มีคุณค่า ช่วยเหลือ และตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่าง
ๆ ในการวิจัยอย่างดียิ่ง นับตั้งแต่เริ่มต้นดำเนินการจนสำเร็จเสร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึก
ซาบซึ้งในความกรุณาและขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร. สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์ อาจารย์ล้ำสัน เลิศกุล
ประหยัด และอาจารย์จิตอุษา ชันทอง ที่กรุณาเป็นกรรมการเพิ่มเติมในการสอบสารนิพนธ์ และ
ให้ข้อเสนอแนะต่าง ๆ เพื่อปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องอันเป็นประโยชน์ และกรุณาให้ความ
อนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือและให้คำแนะนำในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ในภาควิชาบริหารธุรกิจคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ตลอดจนประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้วิจัย อีกทั้ง
ทั้งให้ความเมตตาด้วยดีเสมอมา

ขอขอบคุณสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยที่ได้ให้ความ
อนุเคราะห์สนับสนุนข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยในครั้งนี้ รวมถึงผู้ที่ได้คอยช่วยเหลือ และ
เป็นกำลังใจมาโดยตลอดทำให้ผู้วิจัยมีความมุ่งมั่นพยายามจนประสบความสำเร็จ

คุณประโยชน์ และความดีที่จะพึงมีจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบให้กับบิดา
มารดา ที่ได้อบรมสั่งสอน ปลูกฝังคุณงามความดี และความมานะ อุตทน ตลอดจนครูบาอาจารย์
ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้อันเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้เกิดผลสำเร็จในการทำสาร
นิพนธ์ครั้งนี้

กัมพล สุภาอิน

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	2
ความสำคัญของการวิจัย	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของเนื้อหา.....	3
ประชากรที่ใช้ในการวิจัย	3
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย	3
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา.....	3
นิยามคำศัพท์เฉพาะ	4
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	5
สมมุติฐานในการวิจัย	6
2 เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
แนวคิดเกี่ยวกับองค์กร และการจัดการ	7
แนวคิดเกี่ยวกับองค์กร.....	7
แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ	8
แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ	9
แหล่งที่มาของการเกิดทัศนคติ	9
ความหมายเกี่ยวกับทัศนคติ.....	10
ประเภทของทัศนคติ	12
องค์ประกอบของทัศนคติ	13
การก่อตัวของทัศนคติ (The Formation of Attitude).....	15
ความสำคัญของทัศนคติ.....	16
ทฤษฎีความคาดหวัง (EXPECTANCY THEORY).....	17
ความหมายและลักษณะของระบบ E-PROCUREMENT	19
ความหมายของ E-Procurement.....	19
ลักษณะของระบบ E-Procurement	20
วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ E-Procurement.....	21
การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (E-Procurement).....	22
ปัญหาของระบบการจัดซื้อแบบเดิม	24

สารบัญ (ต่อ)

บทที่

หน้า

2 (ต่อ)ประโยชน์ของ E-Procurement ในภาคเอกชน.....	25
ประโยชน์ของการพัฒนาระบบ E-Procurement ในภาครัฐ	26
แนวโน้ม E-Procurement ในประเทศไทย	27
ประวัติของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย.....	27
กรณีศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	28
กรณีศึกษาในต่างประเทศ	28
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	30
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	33
การกำหนดประชากรศาสตร์และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	33
ประชากร.....	33
การเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	33
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	33
ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ.....	35
การเก็บรวบรวมข้อมูล	35
แหล่งที่มาของข้อมูล (Source of Data)	35
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	36
การจัดทำข้อมูล	36
การวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่น	36
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	37
1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics).....	37
2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics).....	37
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	39
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	39
การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	39
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	40
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์การที่ตอบแบบสอบถาม	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 (ต่อ)ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของ บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยใน เขตกรุงเทพมหานคร.....	41
ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของ บริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเท ศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร.....	44
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	91
สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	91
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า.....	91
ความสำคัญของงานวิจัย	91
สมมติฐานในการวิจัย	92
วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า	92
ประชากร.....	92
กลุ่มตัวอย่าง.....	92
การเก็บรวบรวมข้อมูล	93
การจัดทำข้อมูล	93
การหาคุณภาพเครื่องมือ.....	93
การวิเคราะห์ข้อมูล	93
สรุปผลการวิจัย.....	94
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม	94
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของ บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยใน เขตกรุงเทพมหานคร	95
ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของ บริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเท ศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อการทดสอบสมมติฐาน	96
การอภิปรายผล	101
การศึกษาทัศนคติ.....	101
การศึกษาความคาดหวัง	104
ข้อเสนอแนะที่ได้จากงานวิจัย.....	105

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 (ต่อ) ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	106
บรรณานุกรม	1507
ภาคผนวก	109
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	118

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

1	แสดงทัศนคติ	11
2	แสดงทัศนคติ และองค์ประกอบ	14
3	กระบวนการจัดซื้อ	19
4	ลักษณะของระบบ E-Procurement.....	21
5	เปรียบเทียบการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันกับระบบ e-Procurement	21
6	กระบวนการทำระบบ E-Procurement.....	22
7	ประเภทสินค้าที่ควรนำเข้าสู่ระบบ E-Procurement	25

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
891 แสดงการแจกแจงข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม แสดงจำนวน และคำร้อยละ.....	40
902 แสดง ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความเห็นเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร.....	42
913 แสดง ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความเห็นเกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร	43
924 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร.....	45
935 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบฯ จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้.....	47
946 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง.....	47
957 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	48
968 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	49
979 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้.....	49
9810 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ.....	50

9911	ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง	50
------	---	----

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
10012 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบัน มีความน่าเชื่อถือ	51
10113 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง	51
10214 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	52
10315 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร.....	53
10416 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	55
10517 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง.....	55
10618 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	56
10719 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	57
10820 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ	58

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
10921 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่ แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่ มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	58

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
11022 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร	60
11123 ผลการทดสอบความแตกต่างทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร.....	62
11224 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้.....	64
11325 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว.....	64
11426 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	65
11527 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	66
11628 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	66
11729 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง	67
11830 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ	67

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
11931 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง.....	68

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
12032 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ.....	68
12133 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร.....	69
12234 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง.....	71
12335 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ.....	71
12436 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น.....	72
12537 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	73
12638 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น.....	73
12739 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	74
12840 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร.....	74

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
12941 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร.....	76

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
13042 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น.....	78
13143 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	79
13244 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น.....	79
13345 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร.....	80
13446 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	81
13547 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร.....	82
13648 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร.....	84
13749 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	86
13850 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ.....	87

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
13951 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	87

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
14052 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้าน่าเชื่อถือเร็วขึ้น.....	88
14153 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร.....	88
14254 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	89
14355 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	89
14456 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ.....	90

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

สภาพการแข่งขันในปัจจุบันมีความรวดเร็ว มีการแข่งขันกันสูง ธุรกิจที่จะสามารถต่อสู้และดำเนินการไปได้อย่างต่อเนื่องจะต้องมีรูปแบบการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ มีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา การแข่งขันส่งผลให้ธุรกิจทุกประเภทจะต้องเร่งสร้างยอดขาย เพื่อสร้างกำไรให้กับธุรกิจ เมื่อการแข่งขันยิ่งสูงกำไรก็จะเป็นสิ่งที่ถูกลดทอนลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ด้วยเหตุนี้สิ่งที่ทุกฝ่ายในปัจจุบันเริ่มหันกลับมาให้ความสนใจก็คือ การลดต้นทุนการดำเนินการ ด้วยการเข้ามาปรับปรุงรูปแบบ และกระบวนการจัดซื้อ (Procurement) ซึ่งเป็นอีกแหล่งหนึ่งที่จะทำให้สามารถเพิ่มกำไรให้กับธุรกิจได้หากสามารถสั่งซื้อสินค้า หรือวัตถุดิบในการผลิตได้ในคุณภาพที่เหมาะสมในราคาที่ดีกว่าเดิม แต่เมื่อเข้าไปในกระบวนการจัดซื้อจะพบว่าองค์กรส่วนใหญ่จะมีปัญหาหลักที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดจะมีหลาย ๆ ประการด้วยกัน

ในเรื่องของประสิทธิภาพในการบริหารงานด้านจัดซื้อที่ค่อนข้างต่ำ มีผลมาจากผู้ปฏิบัติงานของฝ่ายจัดซื้อส่วนใหญ่ จะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการสนับสนุนกิจกรรมในเรื่องของสินค้าที่จำเป็นต้องใช้เร่งด่วนในปริมาณน้อย ๆ สินค้าประเภทอุปกรณ์สำนักงานโดยไม่ได้คำนึงถึงการสนับสนุนการสั่งซื้อสินค้าที่เป็นปัจจัยหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท (Core Business Product) นอกจากนี้แล้วเพื่อให้มีความรัดกุม รวมถึงการป้องกันการทุจริต ฝ่ายจัดซื้อมักจะสร้างกระบวนการทำงานที่ซับซ้อน ยุ่งยาก และส่วนใหญ่จะยังไม่มีการสร้างกระบวนการทำงานที่ชัดเจน ทำให้ผู้ซื้อสินค้าเกิดความสับสนในขณะประสานงานการสั่งซื้อ ส่งผลทำให้เกิดความล่าช้าในกระบวนการจัดซื้อด้วย ในด้านการบริหารจัดการผู้บริหารระดับสูงไม่ได้ให้ความสำคัญกับฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งทำให้ฝ่ายจัดซื้อไม่สามารถที่จะพัฒนา ปรับปรุง หรือเพิ่มคุณค่างานให้มีประสิทธิภาพ หรือสร้างบทบาทสำคัญในการลดต้นทุนการดำเนินการของบริษัทได้

สิ่งที่มักจะถูกละเลย หรือถูกมองข้ามไปในกระบวนการจัดซื้อคือ ระบบการจัดการฐานข้อมูลในการสั่งซื้อ โดยบริษัทส่วนใหญ่ยังไม่มีระบบการจัดเก็บฐานข้อมูลที่ดีเพียงพอที่จะสามารถนำมาใช้งานได้ทันที หรือหากมีระบบแล้วแต่ยังไม่มีระบบ IT Integration ที่ดีทำให้เมื่อได้รับเอกสารมาแล้วยังต้องเสียเวลา Input ข้อมูลเข้าฐานข้อมูลของระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) อีกครั้ง ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนในระบบงานอีกด้วย

จากผลการวิจัยในต่างประเทศการนำระบบ E-Procurement มาใช้ทำให้องค์กรต่าง ๆ สามารถลดค่าใช้จ่าย ลดระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้า ลดค่าใช้จ่ายในการบริหารงานคลังสินค้า

ลดขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้า รวมไปถึงการทำให้สามารถตรวจสอบข้อมูลการสั่งซื้อได้สะดวก และมีประสิทธิภาพด้วยนั้น แต่ในปัจจุบันระบบ E-Procurement ในประเทศไทยยังไม่เป็นที่แพร่หลาย ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาว่าในปัจจุบันบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย มีทัศนคติ และความคาดหวังอย่างไรต่อระบบ E-Procurement ในปัจจุบัน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มบริษัทดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มที่จะมีเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความสามารถ มีทักษะที่ได้รับจากการศึกษาเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อ มากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคมฯ และมีแนวโน้มที่จะมาใช้ระบบ E-Procurement มากกว่ากลุ่มอื่น และจะเป็นกลุ่มที่จะเป็นแรงผลักดันให้ระบบ E-Procurement มีความแพร่หลายมากยิ่งขึ้นกว่าในปัจจุบัน ซึ่งการศึกษาวิจัยในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ในการที่จะทราบถึงทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ขององค์กรที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ เพื่อที่จะได้นำมาเป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบของระบบ ส่งเสริมธุรกิจของตนเองให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม และส่งเสริมให้ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีความแพร่หลายในอนาคตต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของบริษัทเอกชน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีต่อระบบ E-Procurement
2. เพื่อศึกษาความคาดหวังของบริษัทเอกชน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีต่อระบบ E-Procurement
3. เพื่อศึกษาผลของทัศนคติ และความคาดหวัง ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ที่มีต่อระบบ E-Procurement
4. เพื่อเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวัง จำแนกตามลักษณะขององค์กรที่มีต่อระบบ E-Procurement

ความสำคัญของการวิจัย

1. เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาให้ระบบ E-Procurement ถูกนำพัฒนาให้แพร่หลายสอดคล้องกับความต้องการของบริษัท ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่จะช่วยลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพงานให้มีความรวดเร็ว ทำให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้
2. เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา และใช้เป็นแนวทางประกอบการวางกลยุทธ์ของผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ให้มีความสอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของบริษัทเอกชน

3. เพื่อให้ผู้พัฒนาระบบ E-Procurement นำไปปรับปรุงการให้บริการระบบ E-Procurement ให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของผู้ใช้บริการ

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตของเนื้อหา

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เกี่ยวข้องกับการศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะมีขอบเขตการศึกษาเฉพาะบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยเท่านั้น

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้จะทำการเก็บข้อมูลกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นกลุ่มที่จะมีแนวโน้มที่จะหันมาใช้ระบบ E-Procurement เพื่อปรับกลยุทธ์ และทิศทางในการบริหารงานจัดซื้อในองค์กรในอนาคต

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ใช้ในการวิจัยคือ ผู้ที่ทำหน้าที่ในการสั่งซื้อสินค้าในฝ่ายจัดซื้อของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 138 บริษัท

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ลักษณะขององค์กร มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ลักษณะของธุรกิจ

- 1.1.1) ธุรกิจด้านการบริการ
- 1.1.2) ธุรกิจด้านการผลิต
- 1.1.3) ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย
- 1.1.4) ธุรกิจอื่น ๆ

1.2 นโยบายหลักของการสั่งซื้อ

- 1.2.1) ลดต้นทุนการสั่งซื้อ
- 1.2.2) ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ
- 1.2.3) เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- 1.2.4) เป้าหมายอื่น ๆ

1.3 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ

- 1.3.1) เป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อ
- 1.3.2) เป็นลักษณะกระจายอำนาจการสั่งซื้อ

1.3.3) เป็นลักษณะกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจ

1.4 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

1.4.1) ซับซ้อนน้อย

1.4.2) ซับซ้อนปานกลาง

1.4.3) ซับซ้อนมาก

2. ตัวแปรตาม มี 2 รายการได้แก่ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement

2.2 ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement

นิยามคำศัพท์เฉพาะ

การศึกษานี้ได้นิยามศัพท์ที่ใช้เป็นตัวแปรในการวิจัย เพื่อกำหนดความหมายในการทำความเข้าใจร่วมกันดังนี้

1. E-Procurement หมายถึงระบบที่บริษัทนำมาใช้สำหรับการสั่งซื้อสินค้า โดยเข้าร่วมเป็นสมาชิก และใช้บริการผ่านผู้ให้บริการ หรือตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์

2. สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย หมายถึงสมาคมที่ก่อตั้งขึ้นมาโดยไม่หวังผลกำไรเพื่อส่งเสริมการให้ความรู้ในเรื่องเกี่ยวกับการจัดซื้อให้กับพนักงานของบริษัทที่เป็นสมาชิก หรือผู้ที่มีความสนใจ

3. ผู้ที่ทำหน้าที่ในการสั่งซื้อสินค้า หมายถึงบุคคล หรือผู้ที่มีหน้าที่ในการสั่งซื้อสินค้าในรูปแบบเดิมของบริษัทที่เป็นสมาชิกของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

4. การสั่งซื้อสินค้าในรูปแบบเดิม หมายถึงการสั่งซื้อสินค้า ที่ใช้วิธีการสั่งซื้อโดยไม่ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ และยังไม่ได้เป็นสมาชิกของผู้ให้บริการตลาดกลางด้านระบบ E-Procurement

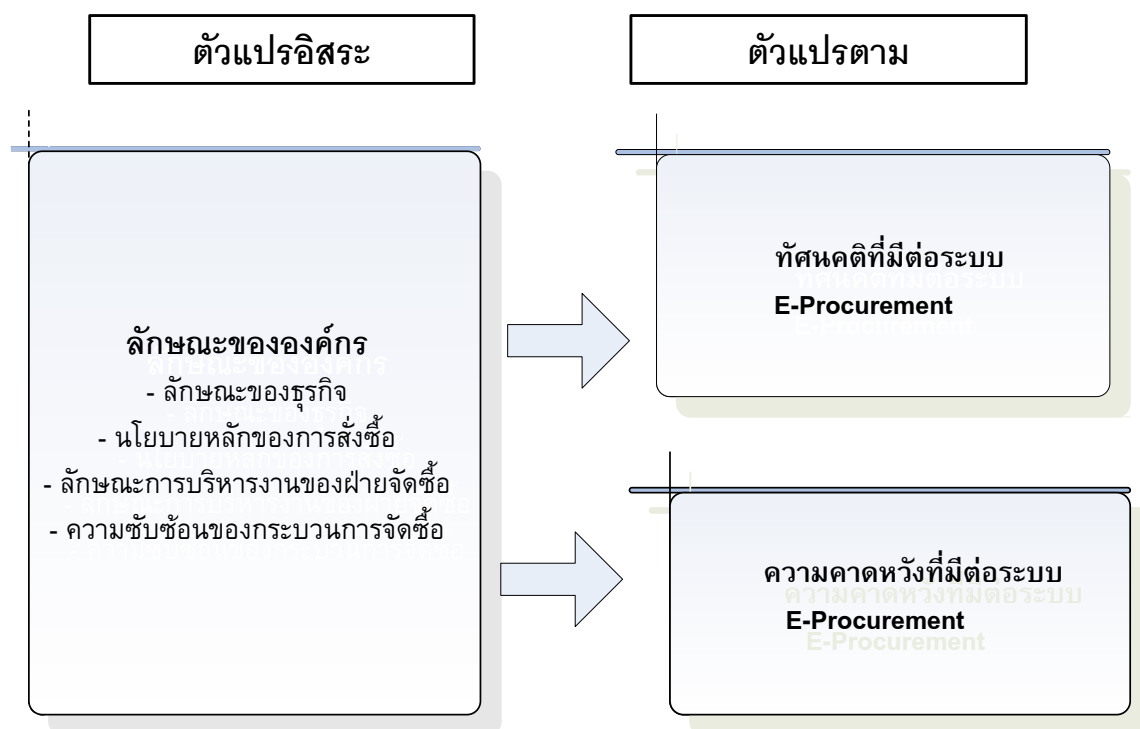
5. ผู้ให้บริการตลาดกลางด้านระบบ E-Procurement หมายถึงบริษัทที่ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางให้กับผู้ซื้อ และผู้ขายให้สามารถซื้อขายสินค้าโดยผ่านระบบ อิเล็กทรอนิกส์ โดยผ่านมายังระบบของตนเอง

6. ทัศนคติ หมายถึงความรู้ความเข้าใจ ความคิดเห็น รวมถึงความเชื่อ อันเป็นผลเนื่องมาจากการเรียนรู้ ประสบการณ์จากสังคมหรือสิ่งแวดล้อมที่มีต่อระบบ E-Procurement

7. ความคาดหวัง หมายถึง ความคาดหวังที่จะลดต้นทุนในการดำเนินงาน การเพิ่มประสิทธิภาพ และการสร้างความโปร่งใส และความชัดเจนในกระบวนการจัดซื้อที่มีต่อระบบ E-Procurement

8. E-RFQ หมายถึงระบบที่ใช้การขอให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าเสนอราคาโดยการสื่อสารกันผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปยังผู้ขอให้เสนอราคา

กรอบแนวคิดในการวิจัย



สมมุติฐานในการวิจัย

1. ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
2. นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
3. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
4. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
5. ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
6. นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
7. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
8. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

บทที่ 2

เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับองค์กร และการจัดการ
2. แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ
3. แนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวัง
4. ความหมายและลักษณะของระบบ E-Procurement
5. ประวัติของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
6. กรณีศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับองค์กร และการจัดการ

แนวคิดเกี่ยวกับองค์กร

องค์กร (Organization) เป็นการจัดรวมบุคคลที่ทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายเฉพาะอย่าง (Robbins and Coulter. 1999: 4) หรือเป็นระบบการบริหารจัดการที่ออกแบบ และดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์เฉพาะอย่าง (Bateman and Snell. 1999: 15) หรือเป็นกลุ่มของบุคคลที่ทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกันในองค์กรจำเป็นต้องมีผู้บริหาร ตัวอย่างขององค์กรได้แก่ บริษัท ส่วนราชการ รัฐบาล วิทยาลัย มหาวิทยาลัย ฯลฯ องค์กรธุรกิจโดยทั่วไปจะมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) แสวงหากำไร (2) ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าด้วยสินค้าและบริการ (3) จัดหารายได้ที่เหมาะสมให้กับพนักงาน (4) เพิ่มระดับความพอใจให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้อง ทุกองค์กรมีลักษณะที่สำคัญ 3 ประการดังนี้

1. จุดมุ่งหมายที่เด่นชัด (Distinct purpose) ในองค์กรหนึ่งต้องมีจุดมุ่งหมายที่เด่นชัด ซึ่งเป็นสิ่งที่องค์กรต้องการ อาจเป็นจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดการก่อตั้งองค์กรขึ้นมา
2. บุคคลหรือสมาชิก (People or member) เป็นผู้ที่ทำงานร่วมกันในองค์กร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกัน
3. โครงสร้างที่เหมาะสม (Deliberate structure) ทุกองค์กรจะต้องมีโครงสร้าง ซึ่งสมาชิกสามารถทำงานได้ โครงสร้างจะต้องมีความชัดเจน รัดกุม ยืดหยุ่นได้ โครงสร้างอาจประกอบด้วยองค์กรแบบดั้งเดิม (Traditional organization) และองค์กรแบบใหม่ (New organization)

เมื่อองค์กรมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงจำเป็นที่จะต้องมีการเพิ่มผลผลิต (Productivity) ประสิทธิภาพ (Effectiveness) และประสิทธิภาพ (Efficiency) ดังแนวทางดังนี้

1. การเพิ่มผลผลิต (Productivity) เป็นการวัดที่สรุปถึงปริมาณ และคุณภาพการทำงานโดยใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด (Schermerhorn. 1999: G-8) หรือเป็นอัตราส่วนระหว่างผลผลิต และปัจจัยนำเข้าภายในช่วงระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่ง และคุณภาพที่กำหนดดังสมการ

$$\text{การเพิ่มผลผลิต(Productivity)} = \frac{\text{ผลผลิต(Outputs)}}{\text{ปัจจัยนำเข้า(Inputs)}}$$

จากความหมายดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า การเพิ่มผลผลิตจะมากขึ้นโดย (1) เพิ่มผลผลิตแต่ใช้ปัจจัยนำเข้าเท่าเดิม (2) ลดปัจจัยนำเข้าแต่ยังรักษาผลผลิตเท่าเดิม (3) เพิ่มผลผลิต และลดปัจจัยนำเข้า เพื่อให้ได้อัตราส่วนที่ดีขึ้น

บริษัทที่ใช้ปัจจัยนำเข้าหลายชนิด เช่นแรงงาน วัตถุดิบ เงินทุน ความพยายามเพิ่มผลผลิตสำหรับปัจจัยรวมซึ่งใช้ปัจจัยนำเข้าหลายชนิด ในอดีตการปรับปรุงโปรแกรมการเพิ่มผลผลิตมีจุดมุ่งหมายที่ระดับการใช้แรงงานดังที่ Peter F. Drucker หนึ่งในนักเขียนเกี่ยวกับการบริหารจัดการที่มีชื่อเสียงได้พบว่า การสร้างโอกาสที่ยิ่งใหญ่ในการเพิ่มผลผลิตจะเกิดขึ้นจากความรู้ในการทำงาน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารจัดการ อาจกล่าวได้ว่าการเพิ่มผลผลิตเกิดจากประสิทธิผล และประสิทธิภาพจากการทำงานของแต่ละบุคคลและองค์กร

2. ประสิทธิภาพ (Effectiveness) หมายถึง การใช้ทรัพยากรขององค์กรให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร (Certo. 2000: 9) ประสิทธิภาพจึงมุ่งทำให้เกิดการ “ทำสิ่งต่าง ๆ ให้ถูกต้อง (Doing things right)”

3. ประสิทธิภาพ (Efficiency) เป็นวิธีการ (Mean) จัดสรรทรัพยากรเพื่อให้เกิดความสิ้นเปลืองน้อยที่สุดโดยสามารถบรรลุจุดมุ่งหมายโดยใช้ทรัพยากรต่ำสุด กล่าวคือ เป็นการใช้อย่างมีประสิทธิภาพ (Goal) คือประสิทธิผล หรือให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้สูงสุด อาจเรียกว่า “ทำสิ่งต่าง ๆ ให้ถูกต้อง (Doing things right)” (Certo. 2000: 9)

การเพิ่มผลผลิต (Productivities) จะต้องใช้วิธีการ (Mean) ที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency) เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย (Goal) หรือประสิทธิผล (Effectiveness)

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

ประสิทธิภาพขององค์กร (Harrington Emerson. : 1853-1931) เน้นการจัดสรรทรัพยากร และขจัดความสูญเปล่าโดยยอมรับการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ และให้ความสำคัญที่

โครงสร้างและเป้าหมายขององค์กร (Organization's structure and its goals) ซึ่งจะกล่าวถึงหลักประสิทธิภาพ 12 ประการ ซึ่งสะท้อนถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและการบริหารจัดการที่มีระบบโดยมุ่งที่การทำงานให้เหมาะสมและง่ายขึ้น ซึ่งจะลดความสับสนเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ โดยส่วนหนึ่งจะกล่าวถึง การมีข้อมูลที่เชื่อถือได้ เป็นปัจจุบัน ถูกต้อง และแน่นอน (Reliable, immediate, accurate and permanent records) ผู้บริหารควรมีข้อเท็จจริงเพื่อใช้ในการตัดสินใจ นอกจากนี้แล้วยังกล่าวถึงความฉับไวของการจัดส่ง (Dispatching) ผู้บริหารควรใช้การวางแผนตามหลักวิทยาศาสตร์สำหรับแต่ละหน้าที่เพื่อให้องค์กรทำหน้าที่ได้อย่างราบรื่น และบรรลุจุดมุ่งหมาย

แนวคิดการบริหารจัดการเชิงปริมาณ ที่กล่าวถึงระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information Systems) ที่เป็นระบบซึ่งเป็นเครื่องมือการจัดการซึ่งมุ่งที่การเก็บ (Collect) การจัดระเบียบ (Organizes) และการกระจายข้อมูล เพื่อตอบสนองหน้าที่การจัดการและความต้องการของผู้บริหาร (Schermerhorn, 1999 : G-6) หรือหมายถึงระบบคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบขึ้นมา เพื่อช่วยผู้บริหารในด้านการค้นหาข้อมูล ที่ตรงกับความต้องการ ให้ได้ในระยะเวลาสั้น และประหยัดค่าใช้จ่าย ผู้บริหารจะใช้ MIS มากกว่างานวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยใช้ MIS เกี่ยวกับองค์กร ลูกค้า และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างมีระบบซึ่งสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น MIS จึงกลายเป็นส่วนรวมของหน้าที่การจัดการในทุกระดับของการจัดการในปัจจุบัน

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

แหล่งที่มาของการเกิดทัศนคติ

เลาดัน และ บิทตา (ดารา ที่ปะปาล. 2542: 127-128 อ้างอิงจาก Loudon and Bitta. 1993: 427-428) กล่าวว่า แหล่งที่มาของการเกิดทัศนคติ เกิดมาจากหลายปัจจัย ดังนี้

1. ประสบการณ์โดยตรงของบุคคล (Personal Experience) เนื่องจากในชีวิตประจำวันของบุคคล จำเป็นต้องติดต่อสัมพันธ์สิ่งต่าง ๆ รอบตัว ตลอดเวลา จึงมีการประเมิณสิ่งใหม่ และประเมิณสิ่งเก่าซ้ำซาก กระบวนการประเมิณเหล่านี้ทำให้เกิดการเรียนรู้ ซึ่งพัฒนาขึ้นเป็นทัศนคติที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ ขึ้น ตัวอย่างเช่น จากประสบการณ์ตรงของผู้บริโภคกับพนักงานขาย ผลิตภัณฑ์ บริการ และร้านค้าต่าง ๆ ประสบการณ์เหล่านี้จะช่วยเสริมสร้างและขัดเกลาทัศนคติที่มีต่อวัตถุทางการตลาด (market object) ดังกล่าวนี้นอกจากนั้นยังมีปัจจัยอื่น ๆ อันเกิดจากตัวบุคคลนั่นเองที่มีอิทธิพลต่อการประเมิณวัตถุทางการตลาดโดยตรง ที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1.1 ความต้องการ (Needs) เนื่องจากความต้องการของบุคคลนั้นไม่อยู่กับที่ตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย แต่จะเปลี่ยนแปลงแปรผันไปตามกาลเวลา จึงทำให้ทัศนคติของคนเปลี่ยนแปลงไปตามด้วย วัตถุอย่างเดียวกันจะได้รับการประเมิณต่างกัน ในแต่ละช่วงของชีวิต นั่นคือ มีทัศนคติต่อวัตถุนั้นไม่เหมือนกันเมื่ออายุหรือวัยเปลี่ยนไป

1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับตนเอง (Self concept บางครั้งเรียกว่า Self-Perception) ซึ่งหมายถึงผลรวมของความคิดและความรู้สึกทั้งหมดที่บุคคลมองตัวเองว่ามีลักษณะอย่างไร เคยเป็นอย่างไร และคาดหวังว่าจะให้เป็นอย่างไรในอนาคต และเมื่อบุคคลมีแนวความคิดเกี่ยวกับตนเองอย่างไรแล้ว ก็จะมีผลสะท้อนให้บุคคลแสดงพฤติกรรมไปตามนั้นด้วย ดังนั้น เมื่อบุคคลเผชิญกับสิ่งเร้า หรือวัตถุทางการตลาดต่าง ๆ บุคคลจะไม่รับรู้ทั้งหมด แต่จะเลือกรับรู้ และเลือกที่จะแปลความหมายไปตามความคิดของตนเองอีกด้วย ดังนั้นการประเมินข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ร้านค้า หรืออื่น ๆ ว่าตนเองมีความรู้สึกอย่างไร คิดอย่างไร หรือมีท่าทีอย่างไรต่อสิ่งเหล่านี้ จึงขึ้นอยู่กับแนวความคิดเกี่ยวกับตนเองที่จะตีค่าสิ่งเหล่านั้นด้วย

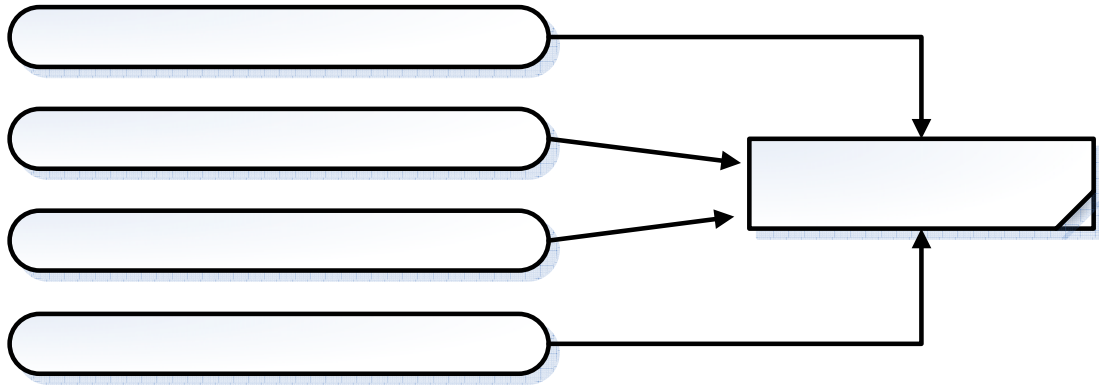
1.3 บุคลิกภาพ (Personality) บุคลิกภาพของบุคคลเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งคู่กับแนวความคิดแห่งตน ที่มีอิทธิพลต่อการประเมินวัตถุ บุคคลมีบุคลิกภาพเฉพาะตัวก้าวร้าว เฉื่อยชา เก็บตัวหรือเปิดเผย สิ่งดังกล่าวเหล่านี้มีผลกระทบต่อการก่อตัวเป็นทัศนคติของบุคคลนั้นทั้งสิ้น

2. การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มต่าง ๆ (Group Associations) คนเราทุกคนย่อมได้รับอิทธิพลไม่มากก็น้อย จากสมาชิกคนอื่น ๆ ที่ตนเองเข้าไปร่วมอยู่ด้วยเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านทัศนคติที่เรามีต่อผลิตภัณฑ์ จริยธรรม สวัสดิภาพ และสถานการณ์แวดล้อมอื่น ๆ กลุ่มมีคุณค่าหรือมีความคิดอย่างไร ก็จะจงใจให้บุคคลมีทัศนคติคล้ายคลึงตามไปด้วย กลุ่มดังกล่าวได้แก่ ครอบครัว กลุ่มเพื่อนฝูง เพื่อนร่วมงาน รวมทั้งกลุ่มวัฒนธรรมต่าง ๆ ที่ถ่ายทอดกันมานับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีต่อผลกระทบต่อการพัฒนาการทางด้านทัศนคติของบุคคลโดยตรง

3. ปัจจัยอิทธิพลอื่น ๆ (Influential Others) การก่อตัวของทัศนคติของบุคคลภายนอกเกิดจากแหล่งที่มาหลายทางดังกล่าวมาแล้ว ทัศนคติของบุคคลหรือทัศนคติของผู้บริโภค ยังสามารถก่อตัวขึ้นหรืออาจเกิดการเปลี่ยนแปลงได้จากการที่ผู้บริโภคได้เข้าไปติดต่อสัมผัสกับบุคคลที่มีอิทธิพลที่ตนเองยอมรับ และศรัทธาอีกด้วย เช่น เพื่อนที่ตนเองนับถือ ญาติพี่น้อง และผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น

ความหมายเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติ (ศัพท์การบริหารธุรกิจ. 2547: 44) หมายถึง แนวโน้มของบุคคลที่จะเข้าใจ (Cognitive) รู้สึก (Feel หรือ Affective) และแสดงพฤติกรรม (Behavior) ของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่ง ดังรูป โดยทัศนคติที่ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่าง ๆ คือ กลุ่มอิทธิพล ครอบครัว ระดับชั้นทางสังคม และทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์



ภาพประกอบ 1 แสดงทัศนคติ

ที่มา: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2547). ศัพท์การบริหารธุรกิจ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์วิริยะธรรมสาร จำกัด.

กลุ่มอิทธิพล (Ref

โบวี, ฮุสตัน และ ทริล (นารีรัตน์ หาญกิจอุตมสุข. 2546: 20 อ้างอิงจาก Bovee, Houston & Thrill. 1995 : 121) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง ความโน้มเอียงในด้านบวก (Positive) หรือ ความโน้มเอียงในด้านลบ (Negative inclination) ของบุคคลที่มีต่อสินค้า บุคคล สถานที่ แนวคิด หรือประเด็นต่าง ๆ ซึ่งทัศนคติมีความสำคัญมากต่อนักการตลาด เพราะทัศนคติมีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการเลือกซื้อและการกระทำการซื้อของผู้บริโภคทั้งหลาย

คอตเลอร์ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541: 141 อ้างอิงจาก Kotler. 1997: 188) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง การประเมินความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจของบุคคล ความรู้สึกด้านอารมณ์ และแนวโน้มการปฏิบัติที่มีผลต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

เสรี วงษ์มณฑา. (ม.ป.ป.: 106) คำว่า Attitude ภาษาไทยแปลว่า เจตคติ เจตคติ ทำที่ความรู้สึก แต่ในความหมายของศัพท์ คือ ความพร้อมที่จะปฏิบัติ (Readiness to act) ทัศนคติจึงมีลักษณะ

- ทัศนคติเชิงบวก (Positive attitude) ทำให้เกิด การปฏิบัติออกมาในทางบวก (Act positively)

- ทัศนคติเชิงลบ (Negative attitude) ทำให้เกิด การปฏิบัติออกมาในทางลบ (Act negatively)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงที่เรียนรู้เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียง พื่อใจหรือไม่พอใจต่อบางสิ่ง เช่น ตราสินค้า บริการ ร้านค้าปลีก เนื่องจากเป็นผลของกระบวนการทางจิตวิทยา ทัศนคติไม่สามารถสังเกตเห็นได้โดยตรงแต่ต้องแสดงว่าบุคคลกล่าวถึงอะไรหรือทำอะไร (Schiffman and Kanuk. 1994: 657)

ครอบครั

ระดับชั้นทางสังคม

ทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ (C

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ผลรวมของกระบวนการที่ก่อให้เกิดสภาพการจูงใจอารมณ์ การยอมรับ และการรับรู้ (Cognitive) ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ เป็นส่วนหนึ่งของประสบการณ์ของบุคคล (Kretch & Crutchfield. 1984: 152)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงของการปฏิบัติ และอารมณ์ของบุคคลที่ประเมินค่าบางสิ่งบางอย่างว่าพอใจหรือไม่พอใจ สิ่งนั้นๆ อาจเป็นวัตถุบางสิ่งหรือแนวคิด (Idea) ก็ได้ (Kottler. 2000:175)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งผู้บริโภครู้จักเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต โดยใช้เป็นตัวเชื่อมระหว่างความคิดและพฤติกรรม นักการตลาดนิยมใช้ในการโฆษณาเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์และตราสินค้า เสริมแรงและ (หรือ) เปลี่ยนทัศนคติ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2542: 44)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึก ทำที่ที่ดีและไม่ดี เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พอใจหรือไม่พอใจ เฉยๆ ของบุคคลหรือคณะที่มีต่อสิ่งต่างๆ อันเป็นผลเนื่องมาจากการเรียนรู้ประสบการณ์จากสังคมหรือสิ่งแวดล้อม (ศศิธร หาคำ. 2533: 14)

จากความหมายข้างต้นทำให้สรุปได้ว่า ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดที่อยู่ภายในของบุคคลซึ่งสะท้อนถึงความโน้มเอียงของการปฏิบัติ และอารมณ์ว่า พอใจหรือไม่พอใจ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ต่อสิ่งต่างๆ อันเป็นผลมาจากการเรียนรู้ประสบการณ์ในอดีตหรือสิ่งแวดล้อม

ประเภทของทัศนคติ

ประเภทของทัศนคติ (ศุภร. 2544: 173-175) ประกอบไปด้วยสิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้ เช่น ความเชื่อ (Belief) ความรู้สึก (Feelings) ความคิดเห็น (Opinions) ความโอนเอียง (Inclinations) และความอคติ (Biases) มักจะถูกใช้อธิบายเกี่ยวกับทัศนคติ ในขณะที่ทัศนคติคือความโน้มเอียงใดๆ ที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ฉะนั้นคำแต่ละคำข้างต้นจึงเป็นประเภทหนึ่งของทัศนคติ ฉะนั้น ประเภทของทัศนคติประเภทใดๆ จึงอาจเป็นไปได้ทั้งที่รู้สึกตัวหรือไม่รู้สึกตัว อย่างไรก็ตาม ทัศนคติโดยตัวของมันเองจึงประกอบด้วยกระบวนการความเข้าใจ เช่น ความคิดและความทรงจำกับกระบวนการจูงใจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับอารมณ์และการพยายามให้ได้มีสิ่งสิ่งใดๆ การกำหนดความแตกต่างที่สำคัญของประเภทของทัศนคติจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับระยะเวลาและความเข้มข้นของทัศนคติ ฉะนั้นประเภทของทัศนคติจึงได้แก่

ความเชื่อ (Beliefs) คือ “ความโอนเอียงที่ทำให้ต้องยอมรับ เพราะเป็นข้อเท็จจริงและเป็นสิ่งที่มีการสนับสนุนโดยความเป็นจริงหรือข้อมูลอื่นๆ ใดๆ ที่มีน้ำหนักมาก” (Walters, 1978: 261) ความเชื่อส่วนใหญ่จะเป็นสิ่งที่มีเหตุผลที่ถาวรแต่อาจจะมีหรือไม่มีมีความสำคัญก็ได้

ความคิดเห็น (Opinions) คือ “ความโน้มเอียงที่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของความแน่นอน” (Walters, 1978: 261) ซึ่งความคิดเห็นนั้นอาจเป็นข้อเท็จจริงบางอย่างก็ได้ แต่ข้อเท็จจริงนั้นเป็นเพียงข้อสรุปของคำแนะนำที่ผู้บริโภคแสดงออก ความคิดเห็นมักจะเกี่ยวข้องกับคำถามปัจจุบันและง่ายที่จะเปลี่ยนแปลง

ความรู้สึก (Feelings) คือ “ความโน้มนำซึ่งมีพื้นฐานมาจากอารมณ์โดยธรรมชาติ” (Walters. 1978: 261) โดยอารมณ์มีลักษณะถาวรและมีสมมติฐานลึก แต่ความรู้สึกไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่ถูกสนับสนุนโดยข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องกัน เราสามารถคิดเกี่ยวกับความรู้สึกในฐานะที่เป็นอารมณ์ที่แสดงออก ความคิดเห็นในฐานะเป็นความรู้สึก หรือความประทับใจ และความเชื่อในฐานะเป็นค่านิยมที่บุคคลมี ฉะนั้น ทศนคติ จึงสามารถเป็นประเภทใดก็ได้ของการกระทำให้เกิดความเชื่อที่เข้มแข็งหรืออ่อนแอ หรือถาวร หรือชั่วคราวที่มีพื้นฐานมาจากข้อเท็จจริงหรืออารมณ์ก็ได้

องค์ประกอบของทศนคติ

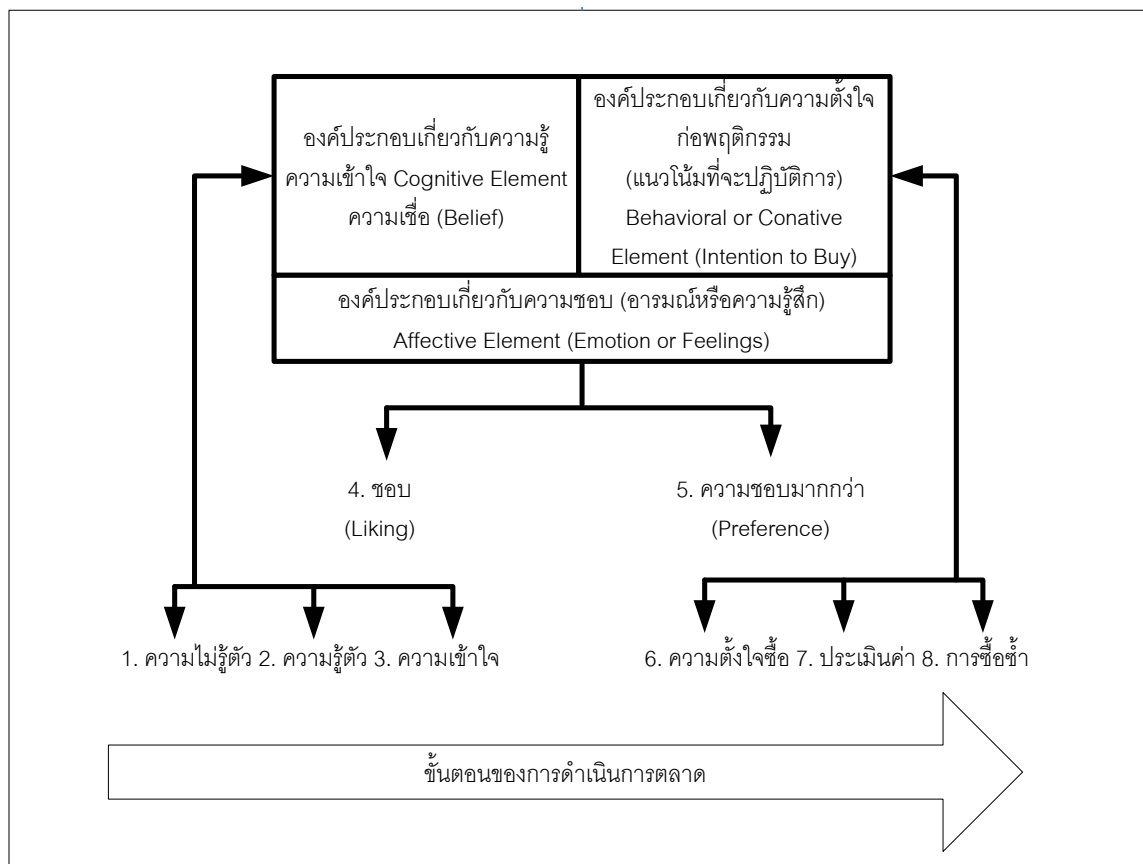
การที่จะเกิดทศนคติในตัวผู้บริโภคนั้น จะต้องมีการบวนการในการสร้างทศนคติอันมีองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ (Wilkee. 1994: 280) ดังนี้

1. การรับรู้ (Cognitive) หมายถึง ความรู้ หรือ ความเชื่อของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น เชื่อว่าเสื้อผ้ามีราคาแพง ส่วนของการรับรู้ เป็นส่วนประกอบส่วนแรก ซึ่งก็คือความรู้และการรับรู้ที่ได้รับจากการผสมกับประสบการณ์โดยตรงต่อทศนคติ และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง จากหลายแหล่งข้อมูล ความรู้และผลกระทบต่อการรับรู้ จะกำหนดความเชื่อถือ (Beliefs) ซึ่งหมายถึงสภาพด้านจิตใจ ซึ่งสะท้อนความรู้เฉพาะอย่างของบุคคล และมีการประเมินเกี่ยวกับความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งก็คือการที่ผู้บริโภคมียศนคติต่อสิ่งหนึ่ง หรือพฤติกรรมเฉพาะอย่างจะนำไปสู่ผลลัพธ์เฉพาะอย่าง

2. ความรู้สึก (Affective) หมายถึง ความรู้สึกที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น รู้สึกว่าจะชอบเสื้อผ้าราคาแพง ความรู้สึก เป็นส่วนประกอบทางด้านทศนคติซึ่งสะท้อนถึงอารมณ์ หรือความรู้สึกของผู้บริโภคที่มีต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ส่วนของอารมณ์ และความรู้สึกเป็นส่วนที่ใช้ในการประเมินทศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ว่ามีความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจ ดีหรือเลว เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

3. การกระทำ (Conative) หมายถึง แนวโน้มที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของพฤติกรรมที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น มีความต้องการที่จะซื้อเสื้อผ้าราคาแพง เป็นแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมของผู้บริโภคด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งต่อทศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่ง หรือ อาจหมายถึง ความตั้งใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค หรือพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง

John R.G.Jenkins ได้สนับสนุนเรื่องนี้โดยกล่าวว่านักเขียนหลายท่านได้ยอมรับกันว่าทศนคตินั้นจะเป็นแนวความคิดที่มีประโยชน์มาก และประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ ซึ่งแสดงให้เห็นได้ดังนี้



ภาพประกอบ 2 แสดงทัศนคติ และองค์ประกอบ

ที่มา : อุดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2544). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัย-ธรรมศาสตร์.

ภาพประกอบ 2 สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. องค์ประกอบที่เกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจ หรือความเชื่อที่ช่วยสร้าง Value และทัศนคติว่าเรา เชื่ออะไร (Cognitive Element) ประกอบด้วยความเชื่อต่าง ๆ ซึ่งบุคคลมีอยู่เกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ใช้เป็นวิถีทางที่รับรู้โลกภายนอกที่ล้อมรอบตัว อย่างไรก็ตามความเชื่ออาจไม่ถูกต้องเสมอไป

ในส่วนที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลนั้นองค์ประกอบที่เกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจ หมายถึง การที่บุคคลรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการ โฆษณา หรือร้านค้าปลีก องค์ประกอบนี้รวมถึง ความเชื่อที่บุคคลมีต่อบริการ และความเชื่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โดยรวมแล้วทัศนคติยืนยงอยู่ยาวนาน และสลับซับซ้อนกว่าความเชื่อปกติ เพราะประกอบด้วยความเชื่อที่รวมกันเป็นกลุ่ม และความผูกพันซึ่งกันและกัน

2. องค์ประกอบทางด้านความชอบหรืออารมณ์หรือความรู้สึก (Affective Element) ประกอบด้วยความรู้สึกและอารมณ์ ที่บุคคลมีต่อสิ่งต่าง ๆ ว่ารู้สึกอย่างไร เป็นความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบวัตถุที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติทั้งความรู้สึกในทางบวกและลบ เช่นผลิตภัณฑ์ บริการ

โฆษณา และร้านค้าปลีก เป็นต้น องค์ประกอบเกี่ยวกับความชอบพอ และความรู้ความเข้าใจ ได้รับการพิจารณาว่า มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันเป็นอย่างมาก นักวิจัยพบว่า ความเชื่อ และความรู้สึกของบุคคล โดยปกติมักจะสอดคล้องกัน

3. องค์ประกอบเกี่ยวกับความตั้งใจก่อพฤติกรรม (Behavioral Element) เป็นแนวโน้มที่จะก่อปฏิบัติการ หรือความตั้งใจก่อพฤติกรรมของบุคคล โดยอิงหลักจากความเชื่อ และความรู้สึกของเขานั้นเอง เป็นการแสดงว่าจะทำอย่างไร “ความโน้มเอียงที่จะซื้อ” เป็นองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับวงจรการซื้อปกติของผลิตภัณฑ์ นักวิจัยจะต้องทำการวัดองค์ประกอบนี้ให้ถูกต้อง และในจังหวะเวลาที่เหมาะสมเนื่องจากองค์ประกอบนี้แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างแนวโน้มที่จะก่อปฏิบัติการของบุคคล กับพฤติกรรมการซื้อจริงของตัวบุคคลทั้งสามองค์ประกอบ ซึ่งเป็นแนวคิดดั้งเดิมเกี่ยวกับทัศนคตินี้เป็นที่ยอมรับกันทั่วไป เนื่องจากว่าง่ายที่จะเข้าใจ นอกจากนี้แล้วยังแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ดังกล่าวกับขั้นตอนต่าง ๆ จากความไม่รู้ตัวของบุคคลไปจนถึงการซื้อ

การก่อตัวของทัศนคติ (The Formation of Attitude)

ทัศนคติจะก่อตัวขึ้นมาและเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากปัจจัยหลายประการหลายทางด้วยกัน คือ

1. การจูงใจทางร่างกาย (Biological Motivations) ทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งกำลังดำเนินการตอบสนองตามความต้องการ หรือแรงผลักดันพื้นฐานทางร่างกายอยู่ ตัวบุคคลดังกล่าวจะสร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคคล หรือสิ่งของที่สามารถช่วยให้เขามีโอกาสตอบสนองความต้องการของตนได้ และในทางตรงกันข้ามจะสร้างทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งของหรือบุคคลที่ขัดขวางมิให้เขาตอบสนองความต้องการได้

2. ข่าวสารข้อมูล (Information) ทัศนคติมีพื้นฐานมาจากชนิด และขนาดของข่าวสารข้อมูลที่แต่ละคนได้รับมา รวมทั้งขึ้นอยู่กับลักษณะของแหล่งที่มาของข่าวสารข้อมูลอีกด้วย ด้วยกลไกของการเลือกเฟ้นในการมองเห็น และเข้าใจปัญหาต่างๆ (selective perception) ข่าวสารข้อมูลบางส่วนที่เข้ามาสู่ตัวบุคคลนั้น จะทำให้บุคคลนั้นเก็บไปคิด และสร้างเป็นทัศนคติขึ้นมาได้

3. การเข้าเกี่ยวข้องกับกลุ่ม (Group Affiliation) ทัศนคติบางอย่างอาจจะมาจากกลุ่มต่างๆที่เขาเกี่ยวข้องกับอยู่ด้วย (เช่น ครอบครัว วัดที่ไปประกอบศาสนกิจ ในกลุ่มเพื่อนร่วมงาน กลุ่มกีฬา และกลุ่มสังคมต่าง ๆ) ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม

4. ประสบการณ์ (Experience) ประสบการณ์ของคนที่มีต่อวัตถุสิ่งของย่อมเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บุคคลต่างๆตีค่าสิ่งที่เขาได้มีประสบการณ์มานั้นจนกลายเป็นทัศนคติได้ เช่น ในกรณีของการซื้อสินค้าเป็นตัวอย่าง ถ้าหากคนใดคนหนึ่งติดใจในรสชาติของภัตตาคารแห่งหนึ่ง เขาอาจมีทัศนคติที่ดีต่อร้านนั้นและจะกลับไปกินอีกเสมอ แต่ถ้าหากเกิดความไม่ชอบใจหรือผิดหวังครั้งใดครั้งหนึ่ง ก็อาจทำให้ทัศนคติเปลี่ยนไปในทางที่ไม่ดีจนทำให้ไม่กลับไปกินอีกเลยก็ได้

5. ลักษณะท่าทาง (Personality) ถึงแม้ว่าลักษณะท่าทางจะเป็นเรื่องที่มีความหมายกว้างที่สุดตามที่กล่าวมาแล้วก็ตาม แต่ลักษณะท่าทางหลายประการ ต่างก็มีส่วนทางอ้อมที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคลได้ด้วย

ปัจจัยต่าง ๆ ของการก่อตัวของทัศนคติเท่าที่กล่าวมาข้างต้นนี้ในความจริงจะมีได้มีการเรียงลำดับตามความสำคัญแต่อย่างใดเลย ทั้งนี้เพราะปัจจัยแต่ละทางเหล่านี้ ตัวไหนจะมีความสำคัญกว่านั้น ย่อมสุดแล้วแต่ว่า ในการอ้างอิงเพื่อก่อตัวเป็นทัศนคตินั้น บุคคลดังกล่าวได้เกี่ยวข้องกับสิ่งของหรือแนวความคิดที่มีลักษณะแตกต่างกันไปอย่างไร

ความสำคัญของทัศนคติ

ยุทธนา ธรรมเจริญและคณะ. (2539 : 154) กล่าวว่า จุดประสงค์ส่วนใหญ่ของความพยายามในการตลาด คือ ต้องการจะมีอิทธิพลต่อทัศนคติของผู้บริโภค ให้ผู้บริโภคเกิดทัศนคติในทางที่ดีต่อสินค้าและบริการ เพื่อให้ทัศนคติที่ดีนั้น ผลักดันให้เกิดพฤติกรรมที่ผู้ขายต้องการ ทัศนคตินั้นถือว่าเป็นผลรวมของหลาย ๆ องค์ประกอบและเป็นตัวที่มีอิทธิพลสำคัญ และมีผลต่อวิถีทางดำเนินชีวิตของบุคคล นอกจากนี้ ทัศนคดียังเป็นตัวการสำคัญในการก่อให้เกิดพฤติกรรม เช่น ตราสินค้าใดที่จะซื้อ จะซื้อที่ร้านไหน เป็นต้น เพราะฉะนั้น ความเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคติจึงเป็นจุดสำคัญของการศึกษา พฤติกรรมผู้บริโภค เพราะความเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคตินำมาซึ่งการวางแผนการตลาดได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

สาเหตุหนึ่งที่นักการตลาดควรจะเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคติก็คือ ทัศนคติสามารถให้ข้อมูลที่สำคัญ เช่น ทำให้เราสามารถทำนายการซื้อในอนาคตได้ ทำให้เข้าใจถึงยอดขายของเราได้ว่าดีหรือไม่ดี และทำให้เราปรับปรุงส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) เพื่อพัฒนาทัศนคติของผู้บริโภคได้ ดังนั้นเราสามารถจะสรุปได้ว่าทัศนคติสำคัญและมีประโยชน์ต่อการตลาดดังนี้ คือ

1. ทัศนคติเป็นตัวแปรที่เราใช้วัดความมีประสิทธิภาพของกิจกรรมทางการตลาด คือ ถ้ากิจกรรมทางการตลาด เช่น การออกโฆษณาสินค้าตามสื่อต่าง ๆ ประสบผลสำเร็จ ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้านั้น ๆ จะต้องดี คือ ผู้บริโภคมีความชอบในตัวสินค้า

2. ทัศนคติช่วยประเมินกิจกรรมทางการตลาดก่อนออกใช้จริง คือ การทำการทดสอบ (Pretest) โดยวัดทัศนคติของกลุ่มเป้าหมาย ถ้าทัศนคติเป็นไปในเชิงบวก หมายความว่ากิจกรรมทางการตลาดนั้น ๆ สามารถนำออกมาใช้ในตลาดได้จริง

3. ทัศนคติใช้ในการแบ่งส่วนการตลาด (Market Segmentation) และเลือกส่วนตลาด (Market Segment) ที่ต้องการโดยจะแบ่งกลุ่มผู้บริโภคเป็นส่วนตลาดที่มีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าและตราสินค้า และกลุ่มที่มีทัศนคติไม่ดีต่อสินค้าและตราสินค้า โดยนักการตลาดและการดำเนินงานด้านการตลาด ส่วนใหญ่แล้วก็จะเลือกส่วนตลาดที่มีทัศนคติที่ดีมาเป็นกลุ่มเป้าหมายต่อไป

4. ทศนคติของผู้บริโภคต่อคุณลักษณะ (Attributes) แต่ละคุณลักษณะผลิตภัณฑ์สามารถทำให้กิจการทราบได้ว่า ทศนคติที่จะมีผลต่อผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร และทศนคติต่อโฆษณาจะทำให้เรารู้ว่าอำนาจในการชักจูงใจของโฆษณาได้

โดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่า ทศนคติมีความสำคัญและการเข้าใจในทศนคติของผู้บริโภคจะทำให้มีประโยชน์ในการวางแผนการตลาดในหลาย ๆ ทิศทางด้วยกัน

ทฤษฎีความคาดหวัง (Expectancy Theory)

มีผู้ให้ความหมายของความคาดหวังหลายท่านดังนี้

พจนานุกรมของเว็บสเตอร์ (Webster s Dictionary. 1988: 478) ได้ให้ความหมายของความคาดหวังว่า หมายถึง การคาดการณ์อนาคตในสิ่งที่ดี โดยที่ความคาดหวังนั้นอาจจะเป็นการคาดการณ์อนาคต ในสิ่งที่ดีหรือไม่ดีก็ได้

ศิริ โอภาสพงษ์. (2541 : 61) กล่าวถึง เอ็ม.เจ.บิทเนอร์, บี.เอช.บูมส์ และเอ็ม.เอส.เตโทรลท์ (M.J.Bitner, B.H.Boom and M.S.Tetual) ได้ศึกษาและวิจัยปัญหาและค้นพบว่า ลูกค้ายกย่องว่าองค์กรธุรกิจควรมีปฏิกิริยาตอบสนองตอบรูปแบบของการให้บริการต่อไปนี้

1. บริการที่อยู่ในสภาพไม่พร้อม ความคาดหวังเหล่านี้จะเกี่ยวข้องกับความผิดพลาดล้มเหลว ในการให้บริการตามที่ลูกค้าคาดหวังเอาไว้

2. บริการช้า ทุกธุรกิจจะมีระดับความรวดเร็วในการทำงานของตน ลูกค้าเองก็คาดหวังความรวดเร็วเหมาะสมกับส่วนตลาดและธุรกิจประเภทนั้นไม่ แต่ถ้าเกินระดับจนทนรับได้แล้วธุรกิจจะต้องชดเชยความเชื่องช้าของตน

3. แก้ไขความผิดพลาดล้มเหลวอื่นๆ ให้ดีขึ้น หลักการอย่างหนึ่งที่กล่าวไปแล้วข้างต้น คือจะต้องทำให้ได้ดีกว่าสิ่งที่ตกลงอย่างชัดแจ้งหรือโดยนัย นักวิชาการหลายท่านได้ให้แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความคาดหวังไว้แตกต่างกันดังนี้

3.1 ปัจจัยที่มีผลต่อความคาดหวังของลูกค้า

โดยพาราซูราแมน, ซีทฮอลล์ และแบรี่ (Parasuraman, Zeithaml & Berry.1990 : 19-20) ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ลูกค้าแบบเจาะจงกลุ่ม(Focus Group Interview) มีดังนี้

3.1.1 การพูดปากต่อปาก (Word-of-mouth Communication) ลูกค้าผู้ใช้บริการจะมีความคาดหวังต่อการบริการใด ๆ นั้นมาจากการได้รับคำบอกเล่าจากเพื่อนหรือบุคคลที่รู้จัก

3.1.2 ความต้องการส่วนบุคคล (Personal Need) โดยความคาดหวังของลูกค้าแต่ละคนจะเริ่มต้นจากลักษณะเฉพาะส่วนบุคคล หรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคาดหวังที่แตกต่างกันในแต่ละระดับ

3.1.3 ประสบการณ์ในอดีต (Past Experience) คือประสบการณ์จากการที่ลูกค้าได้เคยใช้บริการนั้นๆในอดีตที่ผ่านมา จะทำให้ลูกค้ามีความคาดหวังในการบริการ

3.1.4 การติดต่อสื่อสารภายนอก (External Communications) หมายถึงการประชาสัมพันธ์หรือข่าวสารที่เจ้าของบริการได้มีไปถึงลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งจะเป็น

การยืนยันการบริการที่ให้แก่ลูกค้าและในส่วนนี้ยังรวมถึงอัตราค่าบริการซึ่งทั้งหมดจะมีผลต่อความคาดหวังของลูกค้า

3.2 ทฤษฎี Valence, Instrumentality and Expectancy (V.I.E)

โดยวรูม (Vroom. 1970:91-103)

ได้กล่าวถึงองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการคือ

3.2.1 V มาจากคำว่า Valence หมายถึงระดับความพึงพอใจและการให้คุณค่ากับสิ่งที่ได้รับ

3.2.2 I มาจากคำว่า Instrumentality หมายถึง สื่อ เครื่องมือ หรือวิถีทางที่จะนำไปสู่ความพึงพอใจ

3.2.3 E มาจากคำว่า Expectancy หมายถึงความคาดหวังภายในตัวบุคคลนั้น ๆ บุคคลมีความต้องการและมีความคาดหวังในหลายสิ่งหลายอย่าง ดังนั้น จึงต้องพยายามกระทำการด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการหรือสิ่งที่คาดหวังไว้ ซึ่งเมื่อได้รับการตอบสนองแล้วตามที่ตั้งความหวังเอาไว้ บุคคลก็จะได้รับความพึงพอใจและจะคาดหวังที่สิ่งที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ

3.3 ความคาดหวัง หมายถึง การประเมินค่าบุคคลหรือตนเองด้านจิตวิญญาณ และใช้ความคาดหวังนั้นมาเป็นแนวทางในการกำหนดพฤติกรรมที่จะมีต่อบุคคลที่ตนคาดหวังหรือต่อตนเองในลักษณะที่ตนคิดว่าถูกต้อง (Finn.1921:15-16)

3.4 ความคาดหวังคือการคาดการณ์ หรือการตั้งความหวังไว้ล่วงหน้าโดยประสบการณ์ในอดีตจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความคาดหวังของมนุษย์ (วิชย พรหมเมศ. 2537: 14)

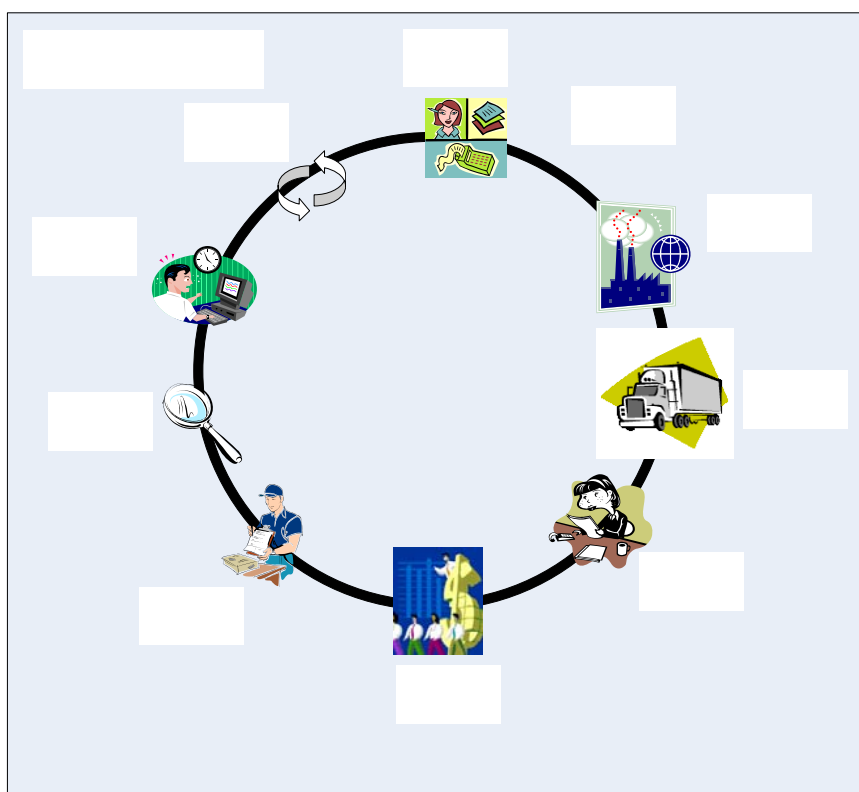
3.5 ความคาดหวังของบุคคล เป็นการตั้งขึ้นเพื่อการตอบสนองต่อความต้องการ ดังนั้น ความต้องการและความคาดหวังจึงเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกันแทบจะแยกไม่ออก เพราะถ้ามนุษย์เกิดความต้องการแล้วความคาดหวังก็จะตามมา อย่างไรก็ตามความต้องการของมนุษย์เมื่อได้รับการตอบสนองในระดับที่ต้องการแล้ว ก็จะมีการคาดหวังในสิ่งที่อยู่สูงขึ้นไปอีกตามลำดับ (เพชรี हालภ. 2538: 10-11)

3.6 ความคาดหวัง หมายถึงการคาดการณ์หรือความคาดหวังเพื่อตอบสนองต่อความต้องการขึ้นอยู่กับลักษณะของบุคคล ประสบการณ์ที่ผ่านมาและการเห็นคุณค่าของการกระทำไปสู่เป้าหมายที่ต้องการนั้น ๆ ซึ่งจะมีผลต่อความพึงพอใจของบุคคล ในการตั้งความคาดหวังนั้นบุคคลจะกำหนดระดับความคาดหวังไว้ เป็นแนวทางที่สามารถประสบผลสำเร็จได้ (เกศสินี กลิ่นบุศย์. 2540:16)

ความหมายและลักษณะของระบบ E-Procurement

ความหมายของ E-Procurement

E-procurement (ดร. รัฐการ อภิวัฒน์วาจา. 2003) คือการจัดซื้อสินค้าและบริการระหว่างองค์กรผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดย E-Procurement นั้นจะมีความหมายกว้างกว่า E-Purchasing (ซึ่งคล้าย ๆ กับ E-Commerce) ทั้งนี้เพราะ E-Purchase หมายถึงการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น แต่ E-Procurement หมายถึงวงจรของการจัดซื้อจัดหาทั้งระบบ เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกสินค้า การขอจัดซื้อ การอนุมัติ การสั่งซื้อ การส่งของ และการชำระเงิน ดังจะมีรูปแบบ และกระบวนการดังรูป



ภาพประกอบ 3 กระบวนการจัดซื้อ

ที่มา: รัฐการ อภิวัฒน์วาจา. (2546). *E-Procurement Standards*. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.

E-Procurement (สำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง, 2002) หมายถึงระบบสารสนเทศที่สนับสนุนการให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น การตกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา และการจัดซื้อรวมแบบออนไลน์ รวมถึงการลงทะเบียนบริษัทผู้ขาย การทำ E-Catalogue รวมถึงการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ในกระบวนการจัดซื้อที่เป็น Web Base Application เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คือ ใช้ระยะเวลาน้อยลง ได้สิ่งของที่มี

คุณภาพและราคาที่เหมาะสม เพิ่มความ โปร่งใส และสามารถติดตาม ตรวจสอบกระบวนการทำงานได้ ทำให้เกิดความยุติธรรมต่อภาคธุรกิจ และ ยังเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายของผู้ขาย

E-Procurement ในภาครัฐ หรือ G Procurement (<http://www.bizdimension.com>) คือ กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ ระหว่าง ภาครัฐ และ เอกชน ตามมติ ครม. ดังกล่าว ผ่านตลาดกลาง (e-Marketplace) โดยวิธีการประมูลจัดซื้อสินค้า ตามกฎเกณฑ์และข้อปฏิบัติ ของสำนักงานพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง ซึ่งหน่วยงานราชการทุกหน่วย ใช้เป็นข้อปฏิบัติ และตลาดกลาง เป็นผู้รวบรวมข้อมูล เพื่อให้หน่วยงานราชการ พิจารณาคุณสมบัติของผู้เข้าร่วมประมูล และดำเนินขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง ให้เป็นไปด้วยการแข่งขัน ภายใต้นโยบายที่มุ่งขจัดการผูกขาด และสร้างสภาพการแข่งขันที่เป็นธรรม อันส่งเสริมให้เกิดความโปร่งใส ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และพัสดุของหน่วยงาน ภาครัฐ

ลักษณะของระบบ E-Procurement

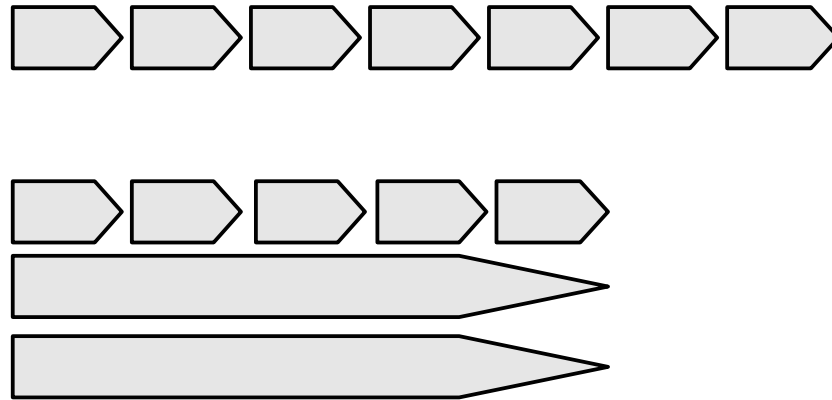
โดยปกติแล้วการจัดซื้อจะมีอยู่ 2 ลักษณะคือ (MBA Magazine: 2544) การจัดซื้อ วัตถุดิบทางตรง และการจัดซื้อวัตถุดิบทางอ้อม วัตถุดิบทางตรงจะเป็นส่วนของวัตถุดิบที่ใส่ไป ในกระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายของบริษัท ส่วนวัตถุดิบทางอ้อมก็จะเป็นทุกอย่างนอกเหนือจากอย่างแรก ตั้งแต่พรม น้ำยาหล่อลื่น ไปถึงที่พักสำหรับพนักงานที่เดินทาง

ที่จริงแล้วอินเทอร์เน็ตมีผลกระทบต่อการจัดซื้อทั้งสองแบบ แต่จะมีผลกับแบบที่สองคือ วัตถุดิบทางอ้อมมากกว่า สำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบทางตรงนั้น บริษัทขนาดใหญ่หลายแห่งได้ เริ่มจัดซื้อแบบออนไลน์มาเป็นปีแล้ว แต่ระบบยังคงค่อนข้างจะเป็นแบบเฉพาะตัว ไม่ยืดหยุ่น และมีราคาแพง ในขณะที่แบบที่สองยังคงค่อนข้างจะจัดซื้อกันหลากหลายรูปแบบกว่า บางบริษัทจัดซื้อ ของเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่นกระดาษชำระ โดยต้องให้ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้ออนุญาตก่อน ขณะที่บาง บริษัทก็ต้องผ่านการอนุมัติจากฝ่ายจัดซื้อ

การจัดซื้อวัตถุดิบทางอ้อมบางอย่างก็กลายเป็นความฟุ่มเฟือย และติดตามยากต้องใช้ ค่าใช้จ่ายสูงในการจัดการ และทำได้ช้ามากเมื่อผู้จัดการแต่ละฝ่ายสั่งซื้อของ ถ้าเป็นบริษัทขนาดใหญ่อาจต้องใช้ซัพพลายเออร์ถึงร้อยแห่ง การทุจริตในเรื่องการจัดซื้อจึงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และนโยบายการจัดซื้อของบริษัทก็นำมาใช้ได้ยาก บริษัทไม่สามารถติดตามได้ว่าการซื้อสินค้า ทั้งหมดกี่แห่งในแต่ละปีจากที่ไหนบ้าง และราคาเท่าไร หรือเมื่อค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น เกิดจากราคาหรือยอดการใช้มากขึ้น นอกจากนี้ในการสั่งซื้อบริษัทจะต้องจ่ายค่าจ้าง ให้กับพนักงานจำนวนมากที่ทำหน้าที่ติดตามการสั่งซื้อ บ่อยครั้งที่ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อมีราคาสูงกว่า สินค้าที่บริษัทซื้อ

ลักษณะของระบบ E-Procurement ตามแนวคิดของบริษัท พันธวิช จำกัดจะเป็นเรื่องของ การเชื่อมต่อระบบระหว่างองค์กรต่อองค์กรเข้าด้วยกันเพื่อช่วยในเรื่องของการลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า และบริการได้ดีขึ้นกว่าเดิม รวมถึงการควบคุมให้กระบวนการด้านสินค้าคงคลัง มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้แล้วการพัฒนา ระบบ E-Procurement ในองค์กรจะช่วยทำ

ให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการลดจุดในการประสานงานด้านจัดซื้อ และช่วยพัฒนาระบบงานในการผลิตสินค้าได้รวดเร็วขึ้น ดังมีรูปแบบดังภาพซึ่งเป็นการเปรียบเทียบกระบวนการสั่งซื้อแบบเดิมกับระบบ E-Procurement

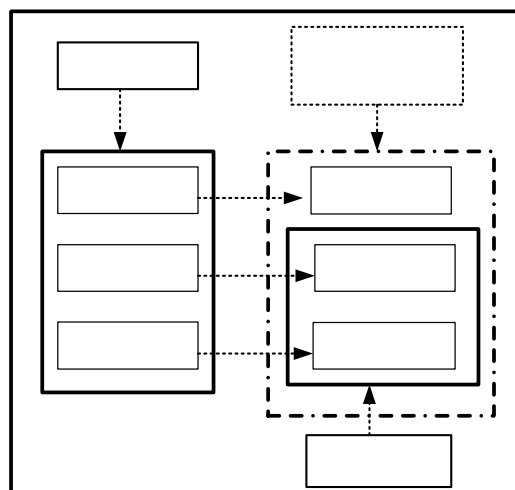


ภาพประกอบ 4 ลักษณะของระบบ E-Procurement

ที่มา: <http://www.pantavanij.com>

วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ E-Procurement

วิธีการจัดซื้อจัดจ้างตามระเบียบพัสดุฯในปัจจุบัน แบ่งออกเป็น 3 วิธีหลัก (สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546: 2-17) คือ การตกลงราคา (price agreement) ตามระเบียบข้อ 39 การสอบถามราคา (price enquiry) ตามระเบียบข้อ 40-43 และการประกวดราคา (bidding) ตามระเบียบข้อ 44-56 วิธีการจัดซื้อจัดจ้างดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Procurement ทั้ง 3 วิธีอย่างไร (ดูภาพที่ 2.4) เปรียบเทียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันกับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Procurement ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



ภาพประกอบ 5: เปรียบเทียบการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันกับระบบ e-Procurement

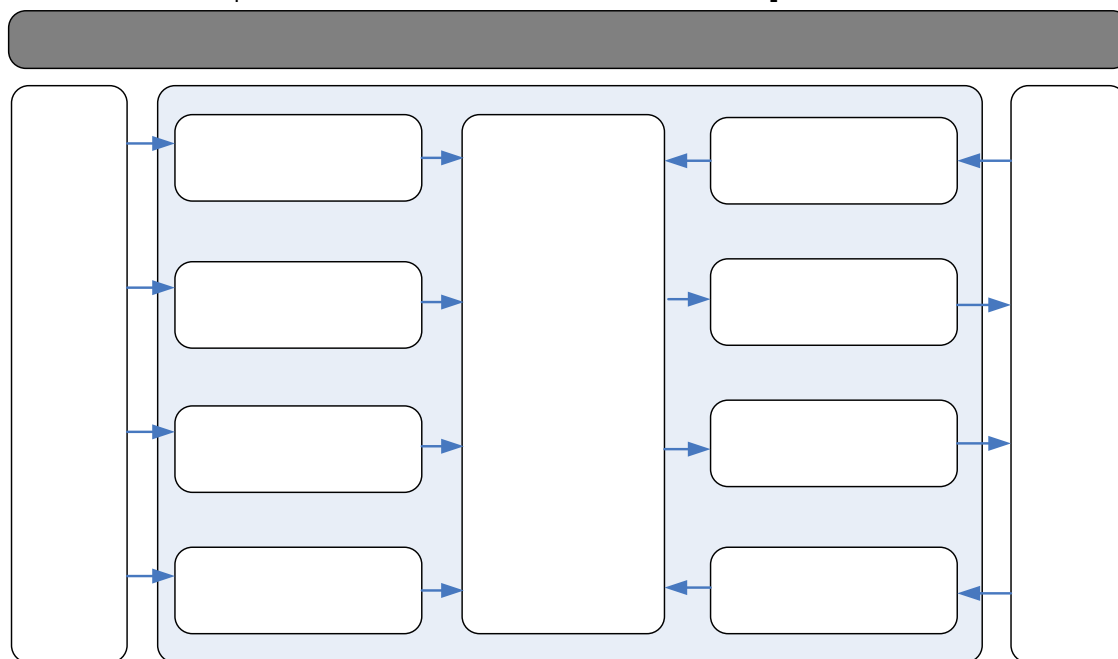
ที่มา: สำนักงานพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง. (2545). คู่มือการจัดซื้อจัด

จ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: กรมบัญชีกลาง.

1. วิธี E-Shopping ซึ่งเป็นการจัดซื้อจัดจ้างที่ทำได้ง่ายกว่าและสะดวกที่สุดสามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีตกลงราคา ทั้งในแง่วงเงินที่เกี่ยวข้อง (ไม่เกิน 100,000 บาท ในกรณีของการตกลงราคา) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่มีความไม่ซับซ้อนมากนัก
2. วิธี E-Auction ซึ่งใช้กับการจัดซื้อจัดจ้างของสินค้าหรือบริการที่มีราคาสูง แต่
3. เป็นสินค้าหรือบริการที่ไม่มีความสลับซับซ้อนมากนัก สามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีสอบราคา ทั้งในแง่วงเงินที่เกี่ยวข้อง (เกิน 100,000 บาท แต่ไม่เกิน 2,000,000 บาท) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่เป็นสินค้าหรือบริการมาตรฐาน
4. วิธี E-Tendering ซึ่งเป็นวิธีการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าและความซับซ้อนมากที่สุดสามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีประกวดราคาทั้งในแง่วงเงินที่เกี่ยวข้อง (เกิน 2,000,000) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่เป็นสินค้าหรือบริการที่ไม่สามารถกำหนดลักษณะเฉพาะ (specification) จากมีความซับซ้อน

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (E-Procurement)

กระบวนการทำระบบ E-Procurement ที่สมบูรณ์ตามแนวทางของสำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง จะมีรูปแบบดังนี้



ภาพประกอบ 6 กระบวนการทำระบบ E-Procurement

ที่มา: สำนักงานพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง. (2545). คู่มือการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: กรมบัญชีกลาง.

จากรูปสามารถอธิบายโดยสรุปดังนี้

ระบบ E-Catalog เป็นมาตรฐานระบบ Catalog ที่รวบรวม รายละเอียดของสินค้าและบริการ ซึ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ค้า/ผู้รับจ้าง (Supplies) ที่มีคุณสมบัติ สามารถเข้ามาทำธุรกรรม สามารถเข้ามาทำการแจ้ง และปรับปรุงรายการสินค้า/บริการของตนเองได้ โดยระบบสามารถทำงาน ได้ดังนี้

1. การลงทะเบียนผู้ค้า/ผู้รับจ้าง
2. การจัดการ Catalog ของผู้ค้า/ผู้รับจ้าง จะดำเนินการ ผ่านระบบมาตรฐานกลาง โดยสามารถ Login เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ เพื่อปรับปรุง รายการสินค้า/บริการของตนเองได้โดยรายละเอียดสินค้าที่อยู่ใน Catalog ประกอบด้วย คุณสมบัติของสินค้า/บริการ (Specification) และราคาของสินค้า/บริการ ซึ่งเป็น Price list (เป็น ราคามาตรฐานทั่วไป ซึ่งผู้ค้า/ผู้รับจ้างสามารถขายสินค้า/บริการได้)
3. ส่วนราชการ สามารถเข้าสู่ระบบ เพื่อค้นหาข้อมูล และพิจารณาสั่งซื้อจาก สินค้า/ บริการจาก E-Catalog ได้ตลอดเวลา

ระบบ e-RFP (Request for Proposal)/e-RFQ (Request for Quotation) เป็นระบบที่อำนวยความสะดวก ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง ทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยวิธีสอบราคา หรือ วิธีตกลง ราคา โดยระบบดังกล่าว สามารถทำงาน ได้ดังนี้

1. ค้นหาข้อมูลผู้ขาย/ผู้รับจ้าง และข้อมูลคุณลักษณะเฉพาะของสินค้า/บริการ (Specification) ของผู้ค้า/ผู้รับจ้างที่มาลงทะเบียนไว้ เพื่อทำการคัดเลือกขั้นต้นจากระบบ e-Catalog
2. แจ้งผู้ค้า/ผู้รับจ้างที่ได้รับการคัดเลือก ในขั้นต้น โดยเป็นการแจ้งผ่านระบบไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (อิเล็กทรอนิกส์ Mail)
3. การยื่นข้อเสนอ (Quotation/Proposal) ของผู้ค้า/ผู้รับจ้าง
4. การตกลงในเรื่องราคาและ Specification ระหว่างผู้ซื้อและผู้ค้า/ผู้รับจ้าง
5. การคัดเลือกผู้ค้า/ผู้รับจ้างเพื่อรับงานซื้อ/จ้างจากหน่วยงานภาครัฐ การจัดทำใบขอซื้อ/ขอจ้างรวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติต่างๆ

ระบบ e-DataExchange เป็นระบบการเชื่อมโยงข้อมูล ที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้า ได้แก่

1. การตรวจสอบความเป็นนิติบุคคล โดยร่วมมือกับ กรมทะเบียนการค้า และกรมสรรพากร เพื่อให้ เจ้าหน้าที่พัสดุของหน่วยงานที่จะจัดหาพัสดุดตรวจสอบข้อมูลความเป็น นิติบุคคลและสถานการณเสียภาษี
2. การส่งข้อมูล ในการตรวจสอบจำนวนเงินงบประมาณ ที่ได้รับการจัดสรร จากสำนักงานงบประมาณแผนการใช้จ่ายเงิน (Cash Management) และการส่งจ่ายเงิน (Direct Payment) ของกรมบัญชีกลาง
3. การส่งข้อมูลตรวจสอบการเสียภาษีของผู้ค้าและผู้รับจ้าง โดยส่งข้อมูลสัญญาให้ กรมสรรพากร และสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน
4. การประกาศเชิญชวนผู้ค้าผ่าน Website หน่วยงานกลางที่เกี่ยวข้องได้แก่ กรมบัญชีกลาง กรมประชาสัมพันธ์ และองค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย

5. ในปัจจุบันกรมบัญชีกลางได้ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จัดทำโครงการพัฒนาฐานข้อมูล การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ส่วนราชการแจ้งประกาศ เชิญชวนในเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลฯ ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และผู้สนใจสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมทั้งจัดทำ โครงการเสริมสร้างความโปร่งใส ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเชื่อมโยงข้อมูลกับ หน่วยงานตรวจสอบต่าง ๆ ด้วยอิเล็กทรอนิกส์ เช่น สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) และสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.)

ปัญหาของระบบการจัดซื้อแบบเดิม

โดยปกติแล้วธุรกิจโดยทั่วไปจะเน้นหนักไปในเรื่องการขาย การตลาด การจัดจำหน่าย ซึ่งการทำธุรกิจ E-Commerce อาจจะมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์ มีระบบการสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บ ระบบการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตหรืออื่น ๆ เช่น E-Money ระบบการจัดส่งสินค้า ซึ่งถือเป็นกิจกรรมการดำเนินที่เป็นปกติขององค์กรนั้น ๆ เมื่อบริษัทต้องการผลตอบแทนที่สูงขึ้นนอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายแล้ว อาจจะหันมาให้ความสนใจในการลดต้นทุน จะพบว่ารายการสุดท้ายที่มักจะถูกมองข้ามไปเสมอ คือกระบวนการจัดซื้อ (Procurement) อีกทั้งแนวโน้มในการดำเนินธุรกิจแบบ Out Source ทำให้ต้องมีการพึ่งพา Supplier มีการทำงานร่วมกันมากขึ้น ทำให้กระบวนการจัดซื้อต้องมีการพัฒนานำหลักการของ E-Business มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และลดต้นทุนลงกลายมาเป็น E-Procurement และหากจะมองลึก ๆ ลงไปในกระบวนการจัดซื้อ จะพบว่าปัญหาหลักที่พบคือ (รัฐการ อภิวัฒน์วาท. 2546: 73)

1. ประสิทธิภาพในการซื้อต่ำ เช่นต้องซื้อของที่จำเป็นต้องใช้ตัวปริมาณน้อย ๆ หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อที่ไม่แน่นอน ทำให้ต้นทุนในการจัดหาสูง เช่น อุปกรณ์สำนักงาน เป็นต้น
2. การทำงานที่ซ้ำซ้อน ทั้งนี้เพราะแต่ละแผนกอาจจะมีความต้องการไม่เหมือนกัน ต่างฝ่ายต่างก็ดำเนินการจัดซื้อเอง กระบวนการขออนุมัติที่ต้องผ่านหลายขั้นตอน มีแบบฟอร์มให้กรอกมาก ไม่มีระบบ IT มารองรับ
3. ความขัดแย้งในองค์กร ตามหลักการที่ว่าคนซื้อไม่ได้ใช้ คนใช้ไม่ได้ซื้อ ซื้อของไม่ตรงตามข้อกำหนด เป็นต้น
4. สิ่งที่เหนือการควบคุม เช่นเกมการเมือง การฮั้ว สินบน ทำให้รูปแบบการจัดซื้อมีความซับซ้อน

นอกเหนือจากนี้ ตัวแปรสำคัญที่มีผลกับกระบวนการ Procurement ก็คือ ลักษณะเฉพาะของการสั่งซื้อนั้น ๆ เช่น จำนวนในการสั่งซื้อ ความเฉพาะเจาะจง ข้อมูลรายการสินค้า อัตราส่วนระหว่างต้นทุนในการดำเนินการสั่งซื้อสินค้าต่อมูลค่าของสินค้า ระดับความเชี่ยวชาญในการจัดซื้อ โครงสร้างของตลาดว่ามีผู้ขายมากน้อยแค่ไหน ความร่วมมือระหว่างผู้ซื้อด้วยกัน อำนาจการต่อรองในตลาด เป็นต้น การนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กรสามารถจำแนกได้ด้วยอีกตัวแปรหนึ่งคือ ประเภทของการจัดซื้อสินค้า นั่นคือหากเป็นการจัดซื้อ

วัตถุดิบ และชิ้นส่วนในกระบวนการทางด้าน Supply Chain Management ส่วนการจัดซื้อวัสดุสิ้นเปลืองเป็นครั้งคราวที่ต้องอาศัยการคัดเลือกสินค้าที่เหมาะสม จึงจะมีการดำเนินการผ่านกระบวนการ E-Procurement ตารางด้านล่างแสดงประเภท และลักษณะเฉพาะของสินค้าและบริการในแต่ละแบบ

ภาพประกอบ 7 ประเภทสินค้าที่ควรนำเข้าสู่ระบบ E-Procurement

ที่มา: รัฐการ อกวิวัฒนาจา. (2546). *E-Procurement Standards*. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.

จะเห็นได้ว่าฝ่ายจัดซื้อ จะต้องพบกับปัญหาที่หลากหลาย เช่น การสั่งซื้อสินค้าหลากหลายชิ้นเป็นจำนวนมาก สินค้าบางอย่างก็มีความเฉพาะเจาะจงสำหรับเฉพาะงานที่อาจจะต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง และกระบวนการจัดซื้อมักจะมีประสิทธิภาพต่ำ เพราะบางครั้งการซื้อสินค้าเพียงชิ้นเดียวก็ต้องใช้เวลาในการหารายการสินค้า ติดต่อขอราคาสั่งซื้อ ชำระเงิน เท่า ๆ กับการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากขึ้น ปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ จะได้รับการแก้ไขโดยการ

1. จัดวางระบบการจัดซื้อใหม่
2. ใช้เทคโนโลยีด้าน IT สำหรับการจัดการองค์ความรู้ ในการเข้าถึงข้อมูลเพื่อการเปรียบเทียบคุณภาพ และราคาสินค้า
3. การรวบรวมความต้องการจากหลาย ๆ แผนก (Pool Demand)
4. หารูปแบบโครงสร้างราคาที่เหมาะสม
5. หาคนกลางเพื่อมาจัดการ

ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้คือที่มาของการนำระบบ E-Procurement มาใช้นั่นเอง

ประโยชน์ของ E-Procurement ในภาคเอกชน

รัฐการ (2546) กล่าวถึงประโยชน์ของระบบ E-Procurement ว่าจะทำให้

1. เจ้าหน้าที่จัดซื้อสามารถใช้เวลาให้เกิดประโยชน์ได้มากขึ้น ในการที่จะลดต้นทุนต่อตรง วางแผนหรือกำหนดกลยุทธ์ รวมทั้งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ Supplier

ประ

อุปกรณ์สิ้นเปลืองใน

อุปกรณ์สำนักงาน ค

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

MRO – (Maintenance
Operations)

2. ระบบ E-Procurement จะช่วยลดงานเอกสารที่ต้องทำซ้ำซากและงานประจำลง ซึ่งทำให้สะดวกสบายขึ้น

3. ลดปัญหาจุกจิกเกี่ยวกับงานเอกสาร เช่นเอกสารหาย เอกสารไม่ตรง ซึ่งไม่ทราบว่าจะเอกสารส่งไปอยู่ตรงไหนของกระบวนการขออนุมัติแล้ว

4. ช่วยย่นระยะเวลาในกระบวนการจัดซื้อลง, ลดค่าใช้จ่ายในกระบวนการจัดซื้อ, ลดความเสียหายอันเกิดจากการสั่งซื้อ และได้สินค้าและบริการไม่เป็นที่พอใจ (Maverick Expenditures), สามารถรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อ และวิเคราะห์การจัดซื้อได้ เพื่อรู้สถานะปัจจุบันและช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพให้ดีขึ้นในอนาคตได้

5. สินค้าที่ได้มีต้นทุนต่ำกว่าเนื่องจากมีผู้ขายมารายกว่าเราสามารถเลือกซื้อสิ่งที่ดีมีคุณภาพมากที่สุด

6. เกิดความคล่องตัวในการทำงานทั้งผู้บริหารและพนักงานในองค์กร เพราะเมื่อผู้บริหารไม่อยู่ในสำนักงานก็สามารถเข้าไปดูได้ที่อินเทอร์เน็ต และทำการอนุมัติได้ทันทีและพนักงานก็ดูผลการอนุมัติได้ โดยไม่ต้องรอเอกสารการอนุมัติ

7. ข้อมูลการสั่งซื้อทั้งหมดยังถูกเก็บรวบรวมไว้ที่แหล่งเดียว ซึ่งง่ายต่อการนำมาใช้วิเคราะห์และวางแผนต่างๆ

สำหรับประโยชน์ตามที่บริษัท พันธวิธ จำกัด ได้กล่าวอ้างไว้มีหลายประการ เมื่อมีการพัฒนาระบบ E-Procurement ในองค์กรโดยจะสามารถลดกระบวนการที่ไม่จำเป็นลง ช่วยในเรื่องของการส่งเสริมเกิดคู่ค้าทางกลยุทธ์ สนับสนุนให้ฝ่ายจัดซื้อหันมาสนใจในเรื่องการวางกลยุทธ์ทางด้านจัดซื้อมากกว่าเดิม ช่วยลดต้นทุนในเรื่องการเจรจาต่อรอง ลดค่าใช้จ่ายการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ ลดปัญหาการซื้อสินค้าผิดกระบวนการ และการพัฒนาระบบ E-Procurement จะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากผลของการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วมากยิ่งขึ้นส่งผลไปถึงเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนทางการเงิน และการบัญชี

ประโยชน์ของการพัฒนาระบบ E-Procurement ในภาครัฐ

1. สามารถเปิดเผยข้อมูล (Disclosure) แก่สาธารณะทั้งข้อมูลของโครงการต่างๆ เอกสารการยื่นประกวดราคา คำชี้แจงและคำอธิบายและข้อมูลการตัดสินผลการประกวดราคาของโครงการต่างๆ ที่ผ่านการคัดเลือกไปแล้วมีความชัดเจนและครบถ้วนสมบูรณ์

2. การกระจายข้อมูล (Distribution) ไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องฝ่ายต่างๆ โดยเฉพาะผู้ที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการดังกล่าว ซึ่งอาจใช้วิธีการต่างๆ เช่น การส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องไปยังผู้ค้าโดยไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (อิเล็กทรอนิกส์ Mail) ให้มีความรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์

3. การยื่นประกวดราคาผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (อิเล็กทรอนิกส์ Bid Submission) ซึ่งต้องมีการออกแบบตู้รับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ (อิเล็กทรอนิกส์ Vault) ที่มีความปลอดภัย ไม่สามารถเปิดได้ก่อนเวลาที่กำหนด อันเป็นกระบวนการที่โปร่งใสและตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน

4. การเพิ่มความสามารถของระบบให้สูงขึ้น เพื่อให้เกิดบริการมูลค่าเพิ่ม (Value Added Service) ต่างๆ เช่น บริการสนับสนุนผู้ค้า (Supplier Support System) ต่างๆ เช่น

ระบบสนับสนุนการจัดทำเอกสารประกวดราคา ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ การบริหารห่วงโซ่อุปทาน(Supply Chain Management) ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง และระบบสนับสนุนหน่วยงานที่จัดซื้อจัดจ้าง (Buyer Support System) เช่น ระบบการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง ระบบสนับสนุนการประเมินและคัดเลือกข้อเสนอและระบบการบริหารสัญญาเป็นต้น

5. การพัฒนาระบบ e-Catalog จะมีผลให้สินค้าและบริการในขนาดที่ส่วนราชการจัดหา มีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีทางเลือกในการพิจารณาจัดหาพัสดุได้มากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งลดต้นทุนในการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยรวม

แนวโน้ม E-Procurement ในประเทศไทย

กลไกต่างๆ ที่เป็นปัจจัยสำคัญ ต่อการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ กฎหมาย พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ หรือโครงสร้างพื้นฐาน ทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งอาจจะผลกระทบบ้าง ในบางส่วนของการทำงานธุรกิจ ภายใต้คอนเซ็ปส์ E-Procurement แต่ถึงอย่างไรคงไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ ที่จะชะลอการเติบโตของธุรกิจนี้

สำหรับโครงสร้างพื้นฐาน ของประเทศไทย ที่มีอยู่ในขณะนี้ ก็สามารถสร้างธุรกิจรูปแบบใหม่ให้ก้าวไปข้างหน้าได้ในระดับหนึ่ง ถึงแม้ว่าอาจจะไม่ดีเท่าที่ควร แต่ก็สามารถดำเนินการได้ ขณะเดียวกันกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ดูเหมือนจะจำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี เพราะจะเป็นสิ่งเดียว ที่สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ และผู้ขาย ที่จะทำธุรกิจร่วมกัน แต่การที่ยังไม่มีกฎหมายออกมารองรับในขณะนี้ ไม่ได้หมายความว่า ธุรกิจจะเกิดขึ้นไม่ได้ แต่การมีกฎหมาย ออกมา จะมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ให้สมบูรณ์แบบได้มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะการมีกฎหมาย ก็เพียงแต่ทำให้เกิดความสะดวกมากขึ้น และเกิดความคล่องตัว และมีประสิทธิภาพมากขึ้น รูปแบบธุรกิจใหม่ การมีกฎหมายอาจทำให้ธุรกิจโตเร็วขึ้น ทั้งนี้เพราะจะทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความมั่นใจได้มากขึ้น มีกฎหมายมารองรับ ก็เป็นผลดี เพราะจะทำให้เกิดการยอมรับและรู้แนวทางการแก้ไขปัญหา ที่จะเกิดขึ้น โดยใช้กฎหมายเป็นพื้นฐาน

ประวัติของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (ชื่อเดิมคือ “ชมรมนักจัดซื้อไทย”) สัญลักษณ์ของสมาคมฯ เป็นรูปนกอินทรีซึ่งเป็นเจ้าแห่งนกทั้งปวง กำลังบินและคาบตะกร้าไว้ในปากนั้น แสดงให้เห็นถึงพลังกำลัง การมีวิสัยทัศน์กว้างไกลแหลมคม และความพร้อมในการประกอบธุรกิจ ก่อตั้งในกรุงเทพฯเมื่อเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2531 ด้วยจำนวนสมาชิกเริ่มต้นเพียงไม่กี่คน และเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว จนกระทั่งในวันนี้มีสมาชิกมากมาย เข้ามารวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนางานวิชาชีพทางด้านจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยเป็นองค์กรอิสระและไม่เกี่ยวข้องกับการเมืองหรือกลุ่มสหภาพใด ๆ สมาชิกของสมาคมฯคือผู้ประกอบการวิชาชีพที่เข้ามาช่วยกันพัฒนางานให้ก้าวหน้าและแข่งขันกับผู้อื่นได้

สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยได้รับการสนับสนุนจากสมาคมพันธมิตรในต่างประเทศ ที่ทำให้สามารถติดตามพัฒนาการล่าสุดของวงการจัดซื้อ โลจิสติกส์ และ ซัพพลายเชนทั่วโลกได้อย่างใกล้ชิด สมาคมฯ มีหลักสูตรอบรมสัมมนาให้แก่สมาชิกและผู้สนใจทั่วไป ทั้งในบริษัทและนอกบริษัท เพื่อพัฒนาให้บุคลากรในวงการวิชาชีพจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน มีความรอบรู้และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น

นอกจากนั้น สมาคมฯ ยังมีการจัดสอบเพื่อรับวุฒิปัตร C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) และ ประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ซึ่งกำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นอย่างน่าพอใจ ในชั่วระยะเวลาเพียงไม่กี่ปีก็มีผู้สอบผ่านโครงการนี้หลายร้อยคนแล้ว และทางสมาคมฯ ก็มีได้หยุดอยู่เพียงเท่านี้ แต่ยังคงคิดค้นพัฒนาต่อไปอย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดยั้งเพื่อสร้างความก้าวหน้าให้กับวงการ

และขณะเดียวกัน สมาคมฯ ก็ให้ความสนับสนุนโครงการ C.P.M. (Certified Purchasing Manager) และ A.P.P. (Accredited Purchasing Practitioner) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ ประเทศสหรัฐอเมริกา (NAPM) ปัจจุบันใช้ชื่อว่า สถาบันการจัดการซัพพลาย (ISM) โดยการจัดอบรมและตัวเข้มพร้อมทั้งประสานงานให้มีศูนย์จัดสอบอยู่ในกรุงเทพฯ

สมาคมได้ร่วมมือกับศูนย์การค้านานาชาติ ของสหประชาชาติ และสมาคมพันธมิตรทั้งหลาย จัดการอบรมกลุ่มวิชาของ IPSCM – International Purchasing & Supply Chain Management และเป็นประเทศแรกที่ได้จัดสอบเพื่อรับประกาศนียบัตรในระดับต่าง ๆ ได้แก่ Certificate in IPSCM, Advanced Certificate in IPSCM, และ Diploma in IPSCM

สมาคมฯ ได้จัดพิมพ์จุลสารรายเดือนชื่อ “วิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน” แจกจ่ายให้สมาชิกและผู้สนใจโดยไม่คิดมูลค่า อันมีเนื้อหาหลากหลายในวงการจัดซื้อ การบริหารโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน และพัฒนาการใหม่ที่น่าสนใจในวงการด้านจัดซื้อ

กรณีศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรณีศึกษาในต่างประเทศ

บริษัท UTC (MBA Magazine No. 24, 03-2001, Page 55-59) พบว่าต้องมีใบสั่งซื้อถึงสองแสนใบสำหรับรายการสินค้าที่แตกต่างกันเพียง 12,500 รายการ สิ่งเหล่านี้เป็นตัวการที่ทำให้การจัดซื้อ มีต้นทุนสูงทั้งสิ้น Patrick Forth กรรมการผู้จัดการของบริษัท iFormation ซึ่งเป็นบริษัทที่แยกตัวมาจาก Boston Consulting Group กล่าวว่าต้นทุนในการสั่งซื้อที่ 100 ดอลลาร์ในวิธีปกติ จะลดลงเหลือเพียง 10 ดอลลาร์เมื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

เมื่อปี 2538 การซื้อสินค้าของ IBM จะมีส่วนที่สั่งซื้อนอกกระบวนการจัดซื้อประมาณ 30% ของการซื้อสินค้าทั้งหมด แต่ปัจจุบันได้ลดลงส่วนลงเหลือเพียง 0.6% ของยอดจัดซื้อปีละกว่า 45 พันล้านดอลลาร์ ทั้งนี้เพราะค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บบนวิธีออนไลน์ทำให้ง่ายต่อการตรวจสอบ เมื่อพนักงานยอมรับกฎเกณฑ์ดังกล่าวแล้ว ก็จะเรียกร้องระบบที่ใช้งานง่ายและรวดเร็ว ปัจจุบัน

IBM สามารถลดขั้นตอนการจัดซื้อจาก 30 วันเหลือเพียง 1 วัน โดยเป็นผลจากระบบงานภายใน และการเจรจาตกลงกับ Staples บริษัทนำส่งสินค้ารายใหญ่เพื่อเร่งการส่งมอบสินค้าให้เร็วขึ้น

การประหยัดต้นทุนจากการซื้อบริการทางด้านกฎหมายหรือทางด้านบัญชี ยากต่อการระบุคุณสมบัติที่เจาะจง ยากต่อการระบุจำนวน และราคา แต่ก็ยังสามารถแก้ไขได้ อย่างเช่น บริษัท SAP ที่กำลังพยายามระบุคุณสมบัติของบริการให้คำปรึกษาแต่ละประเภท เพราะบริการดังกล่าวมีมูลค่าการจัดซื้อที่สูงมากในแต่ละครั้ง ซึ่งหากทำสำเร็จบริษัทก็จะสามารถสั่งซื้อบริการให้คำปรึกษาได้เหมือนกับการสั่งซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ นอกจากผลประโยชน์ในการประสานงานและการควบคุมแล้ว บริษัทยังสามารถประหยัดต้นทุนในการติดต่อธุรกิจได้ด้วย โดยเฉพาะถ้าอินเทอร์เน็ตสามารถประหยัดต้นทุนในการติดต่อธุรกิจได้ด้วย โดยเฉพาะถ้าอินเทอร์เน็ตสามารถเชื่อมระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ซื้อ และผู้ขายไว้ด้วยกัน เมื่อกลางปี 2542 สำนักงานต่างๆ ของ SAP ยังทำการจัดซื้อกันเองอยู่ แต่ปัจจุบันพนักงานสามารถเข้าเลือกสินค้า จากแคตตาล็อกมาตรฐาน กดปุ่มและสั่งซื้อของจากผู้ขายทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งกำหนดราคากันไว้ล่วงหน้าแล้ว ระบบจะยืนยันวันส่งมอบนำส่งไปแจ้งหนี้ และปิดสัญญาตามข้อตกลงแล้วแต่เงื่อนไขที่กำหนดกันไว้ ระบบดังกล่าวสามารถทำให้ SAP สามารถลดค่าใช้จ่ายการจัดซื้อภายในลงจากเดิมได้ถึงร้อยละ 80

Cisco Systems บริษัทยุคใหม่ลงประกาศหาชิ้นส่วนในการผลิตที่ต้องการใน “Extranet” ซึ่งเป็นโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่เชื่อมโยงกับ 32 โรงงานผลิต Cisco ไม่ได้เป็นเจ้าของโรงงานเหล่านั้น แต่ได้ทำข้อตกลงระหว่างกัน และมีการตรวจสอบกระบวนการผลิตของบริษัทเหล่านั้น แล้วว่าได้มาตรฐานตามที่บริษัทต้องการทุกครั้งที่มีการประกาศหาซื้อสินค้า โรงงานเหล่านั้นจะแจ้งราคา วันส่งมอบ พร้อมกับบันทึกผลงานความน่าเชื่อถือ และคุณภาพผลิตภัณฑ์กลับมาที่บริษัทภายในเวลาไม่กี่ชั่วโมง

William Nuti ประธานแถบยุโรปตะวันออกกลาง และแอฟริกาของ Cisco กล่าวว่า ระบบดังกล่าวสามารถทดแทนพนักงานที่ใช้เครื่องแฟกซ์ และโทรศัพท์ในการทำงานเพื่อให้ได้ข้อมูลเช่นเดียวกันนี้ได้ถึง 50 คน และต้องใช้เวลาประมาณ 3-4 วันในปัจจุบันพนักงานทั้ง 50 คนได้เปลี่ยนไปทำงานด้านการจัดการคุณภาพกับชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์แทน

ระบบจัดการสินค้าของ Cisco มีลักษณะที่สำคัญ 3 อย่าง หนึ่งคือการใช้รูปแบบของการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ในการตั้งราคา หลังจากแหล่งตลาดนัดออนไลน์ที่มีสินค้าหลากหลายได้เพิ่มจำนวนมากขึ้นเมื่อปีที่ผ่านมา อย่างที่สองคือการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพราะอินเทอร์เน็ตทำให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย เพราะอินเทอร์เน็ตทำให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลทำได้สะดวก และรวดเร็วขึ้น และได้เปลี่ยนรูปแบบของการจัดการสินค้าได้ในทุกขั้นตอน สามคือการขยายขอบเขตของงานที่ Cisco นำไปจ้างคนอื่นทำ ในขณะที่บริษัทอื่นยังต้องทำเองอยู่ ทั้งนี้ทำให้ง่ายขึ้นเพราะใช้อินเทอร์เน็ต

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มอเบอดิน ซึ่งเป็นผู้นำด้านการวิเคราะห์ตลาด และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ นอกจากนี้แล้วกลุ่มอเบอดิน ยังเป็นผู้สนับสนุนผู้ให้บริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในตลาดใหม่ให้เป็นผู้ให้บริการด้วย โครงการวิจัยของกลุ่มอเบอดินจะเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายจากลูกค้าในสหรัฐอเมริกา และกลุ่มลูกค้าทั่วโลก ทั้งนี้เนื่องจากผลงานวิจัยของกลุ่มนี้จะเป็นผลงานที่เจาะลึกที่จะทำให้สามารถวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ รวมถึงการวางแผนงานขององค์กรต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี

ผลการวิจัย พบว่าการสั่งซื้อสินค้ากลุ่มสินค้าประเภท Indirect goods โดยผ่านระบบ E-Procurement หรือการสั่งซื้อโดยระบบอัตโนมัติแทนการสั่งซื้อแบบเดิม จะช่วยทำให้องค์กรรู้ และสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในองค์กร เพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน รวมถึงการลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าได้เป็นอย่างดี โดยกลุ่มสินค้าประเภท Indirect Goods ได้แก่ อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การบำรุงรักษา การซ่อมแซม และอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการดำเนินการทั่วไป (Maintenance Repair and Operating) ซึ่งในตลาดทั่วโลกของทุกปี ในกลุ่มผู้ผลิตสินค้าจะมีค่าใช้จ่ายประเภทดังกล่าว 30-35% ของค่าใช้จ่ายรวมทั้งบริษัท และกลุ่มบริษัทผู้ให้บริการจะใช้จ่ายเป็นมูลค่าถึง 60% ของค่าใช้จ่ายรวม ทั้งนี้มีมูลค่ารวมสูงถึง 7.9 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งจากผลการสำรวจในช่วงปี ค.ศ. 1998 ถึง ปี 2000 ผู้ใช้บริการได้รับประโยชน์จากการใช้ระบบ E-Procurement โดยสามารถลดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อสินค้าและบริการ ลดต้นทุนด้านงานธุรการ ได้ถึง 73% ลดระยะเวลาที่ใช้ในกระบวนการจัดซื้อได้ 70-80% การสั่งซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพทำให้ลดค่าใช้จ่ายได้ 5-10% สามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการซื้อสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมได้ถึง 51% ลดค่าใช้จ่ายในการบริหารคลังสินค้าได้ 25-50%

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้กรอบการเน้นโครงการมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการปฏิรูประบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโดยรวม (Pratya. 2001) อ้างถึงในสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. 2545: 1-8) Pratya เสนอว่าการปฏิรูประบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศไทย ควรมีวัตถุประสงค์ในเรื่องเกี่ยวกับการเพิ่มความโปร่งใส (Transparency) โดยกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างต้องเป็นกระบวนการที่เปิดเผยมต่อสาธารณะ การสร้างความรับผิดชอบ (Accountability) และธรรมาภิบาล (Good-governance) โดยเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐควรต้องมีความพร้อมที่จะรับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตน จะต้องมีการเพิ่มประสิทธิภาพ (Efficiency) จากการจัดซื้อสินค้าหรือบริการได้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ และลดกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความยุ่งยากที่เน้นกระบวนการ และงานเอกสาร ไปสู่การเน้นผลลัพธ์ นอกจากนี้แล้วการปฏิรูประบบการจัดซื้อควรเพิ่มความคุ้มค่า (Value for money) ซึ่งหมายความว่า การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ไม่จำเป็นต้องได้สินค้าหรือบริการที่มีราคาถูกที่สุดแต่ควรเป็นสินค้าหรือบริการที่มีความคุ้มค่าที่สุด การลดการทุจริต หรือความไร้ประสิทธิภาพที่มีอยู่มากมายในระบบการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งจะนำไปสู่

การลดค่าใช้จ่ายของภาครัฐ ส่งเสริมความโปร่งใส และธรรมาภิบาลในการบริหารราชการแผ่นดิน

ในเรื่องของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (E-Procurement) ศึกษากรณีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) (ทิพวรรณ. 2546) พบว่ามีการศึกษาถึงความรู้ความเข้าใจของบุคลากร ความคิดเห็นต่อความพร้อมของอุปกรณ์ และเครื่องมือ ขนาดของโครงการ ความชัดเจนของกฎระเบียบที่รองรับ และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อวัดความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความ สำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐคือโครงสร้างพื้นฐาน ปัญหาที่พบได้แก่ปัญหาความรู้ความเข้าใจ และการสนับสนุนจากผู้บริหารซึ่งในบางหน่วยงานยังไม่ให้ความสำคัญมากนัก นอกจากนี้แล้วเจ้าหน้าที่พัสดุยังขาดความรู้ความเข้าใจ ในระบบการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์อย่างเพียงพอ และยังพบปัญหาในด้านความโปร่งใสที่เกิดจากการกำหนดคุณลักษณะของสินค้า และบริการที่ไม่ยืดหยุ่นเพียงพอ การกระจายข้อมูลการประมูลไม่ทั่วถึง

จากการศึกษาทัศนคติของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีต่อการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (สุภัทรา: 2545) พบว่าผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นเพศหญิงอายุระหว่าง 26-35 ปี โดยจะมีความรู้ความเข้าใจส่วนใหญ่เกี่ยวกับระบบอินเทอร์เน็ตในระดับสูง มีความคิดเห็นว่าประเภทสินค้าที่ควรนำมาประมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ตคือคอมพิวเตอร์ หนังสือ และอุปกรณ์ถ่ายภาพ นอกจากนี้แล้วยังมีความคิดเห็นของผู้ใช้ต่อการประมูลสินค้า ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตว่าการประมูลสินค้าเป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้า สำหรับความเชื่อมั่นที่มีต่อการใช้ระบบอินเทอร์เน็ตในการสั่งซื้อสินค้าและบริการในระดับมากคือมีการใช้ระบบเพื่อการสั่งซื้อสินค้า และการบริการด้านการชำระค่าสินค้า

ผลการศึกษาเรื่องปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของการจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ ศึกษาเฉพาะกรณีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (คณะผู้วิจัย. 2546) พบว่าจะสำเร็จได้เมื่อปัจจัย 3 ประการได้แก่ความพร้อมทางด้านบุคลากร ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม และการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง จากการวิจัยพบว่ามีปัญหา และอุปสรรคหลายด้านได้แก่ บุคลากรภาครัฐ ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ และผู้เข้าร่วมประมูลงานบางส่วนยังขาดความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินการประมูล ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ในส่วนของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมของภาครัฐ และผู้ค้าที่เข้าร่วมประมูลงานยังไม่เพียงพอ การที่จะให้การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และเกิดการแข่งขันราคาที่เป็นธรรม ทำให้ภาครัฐได้รับประโยชน์สูงสุดผู้บริหารระดับสูงควรให้การสนับสนุนในทุก ๆ ด้านรวมถึงควรมีการปรับปรุงกฎระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจ้างของภาครัฐให้มีความยืดหยุ่นด้วย

ความคาดหวังของกลุ่มเป้าหมายจากการวิจัยการใช้บริการหาตำแหน่งงานและสมัครงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (อริชัย. 2545) เป็นเรื่องเกี่ยวกับการได้รับข้อมูลข่าวสารการสมัครงาน

ประหยัดค่าใช้จ่าย และคาดหวังว่าจะได้งานที่พอใจที่สุด และพบว่าความคาดหวังประโยชน์จากการหางาน และสมัครงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมีความสัมพันธ์กับความถี่ในการหางาน และสมัครงานผ่าน ปัญหาและอุปสรรคที่พบของการใช้บริการหาตำแหน่งงานและสมัครงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมี 3 ประเด็นได้แก่ข้อมูลรายละเอียดยากแก่ความเข้าใจ ควรมีการปรับปรุงความทันสมัยของข้อมูลอยู่เสมอ และควรจัดระเบียบเรียงตำแหน่งงานให้เป็นหมวดหมู่ แบ่งระดับประเภทของงานให้เหมาะสมกับเพศ และการศึกษา

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

การกำหนดประชากรศาสตร์และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้กับการวิจัยในครั้งนี้จะทำการเก็บข้อมูลจาก ผู้ที่ทำหน้าที่จัดซื้อสินค้าของ บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 138 บริษัท

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกกลุ่มบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน เนื่องจากเป็นตัวแทนของกลุ่มตัวอย่างที่ดี เพราะเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญต่อการให้ความรู้แก่ พนักงานด้านจัดซื้ออย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาระบบงานจัดซื้ออย่างเป็นระบบ และเป็นกลุ่มที่มี แนวโน้มที่จะหันมาใช้ระบบ E-Procurement เพื่อปรับกลยุทธ์ และทิศทางในการบริหารงาน จัดซื้อในองค์กรในอนาคตเพื่อประโยชน์ในการเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนในการดำเนินงาน มากกว่ากลุ่มอื่น ดังนั้นการเลือกกลุ่มตัวอย่าง สำหรับการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจึงใช้ตัวอย่าง 100% จากบริษัทจำนวน 138 บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนใน เขตกรุงเทพมหานคร

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. แบบสอบถามที่แจกให้แก่ผู้ตอบแบบสอบถาม แล้วขอคืน ณ จุดสอบถาม
2. แบบสอบถามที่แจกให้แก่ผู้ตอบกลับไปกรอก แล้วนำมาส่งคืนภายหลัง
3. แบบสอบถาม อิเล็กทรอนิกส์ จัดส่งผ่านทาง อิเล็กทรอนิกส์ Mail และให้ส่งคืน แบบสอบถามกลับผ่านทาง อิเล็กทรอนิกส์ Mail

ลักษณะแบบสอบถามประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะขององค์กร ประกอบด้วยคำถามเกี่ยวกับลักษณะ ของธุรกิจ นโยบายหลักของการสั่งซื้อ ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ และความซับซ้อน ของกระบวนการจัดซื้อ จำนวน 4 ข้อ เป็นแบบกำหนดให้เลือกตอบ (Check List) โดยจะเป็น ข้อมูลประเภทนามกำหนด (Nominal Scale)

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยแบบสอบถามเป็นแบบสอบถาม ในลักษณะคำถามปลายปิดแบบมาตรวัดลิเคิร์ต (Likert scales) มีการกำหนดความสำคัญเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด โดยผู้ตอบสามารถเลือกตอบตามระดับความสำคัญโดยจะมีความหมายดังนี้

คำถามเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement จำนวน 11 ข้อซึ่งจะมีความหมายดังนี้

5	หมายถึง	ระดับของทัศนคติเห็นด้วยมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับของทัศนคติเห็นด้วยมาก
3	หมายถึง	ระดับของทัศนคติเห็นด้วยปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับของทัศนคติเห็นด้วยน้อย
1	หมายถึง	ระดับของทัศนคติเห็นด้วยน้อยที่สุด

เกณฑ์กำหนดระดับค่าเฉลี่ย พิจารณาจากการจัดช่วงมีดังนี้

ค่าเฉลี่ย	4.50 – 5.00	หมายถึง ระดับของทัศนคติเห็นด้วยมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.50 – 4.49	หมายถึง ระดับของทัศนคติเห็นด้วยมาก
ค่าเฉลี่ย	2.50 – 3.49	หมายถึง ระดับของทัศนคติเห็นด้วยปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	1.50 – 2.49	หมายถึง ระดับของทัศนคติเห็นด้วยน้อย
ค่าเฉลี่ย	1.00 – 1.49	หมายถึง ระดับของทัศนคติเห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement เป็นแบบสอบถาม ในลักษณะคำถามปลายปิดแบบมาตรวัดลิเคิร์ต (Likert scales) มีการกำหนดความสำคัญเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุดโดยมีรายละเอียดดังนี้

คำถามเกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำนวน 10 ข้อซึ่งจะมีความหมายดังนี้

5	หมายถึง	ระดับความคาดหวังมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับความคาดหวังมาก
3	หมายถึง	ระดับความคาดหวังปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับความคาดหวังน้อย
1	หมายถึง	ระดับความคาดหวังน้อยที่สุด

เกณฑ์กำหนดระดับค่าเฉลี่ย พิจารณาจากการจัดช่วงมีดังนี้

ค่าเฉลี่ย	4.50 – 5.00	หมายถึง ความคาดหวังมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.50 – 4.49	หมายถึง ความคาดหวังมาก
ค่าเฉลี่ย	2.50 – 3.49	หมายถึง ความคาดหวังปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	1.50 – 2.49	หมายถึง ความคาดหวังน้อย
ค่าเฉลี่ย	1.00 – 1.49	หมายถึง ความคาดหวังน้อยที่สุด

ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรที่จะศึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม
2. รวบรวมเนื้อหา และสาระต่าง ๆ จาก เอกสาร งานวิจัย และการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาสร้างแบบสอบถาม โดยกำหนดขอบเขต และเนื้อหาครอบคลุมจุดมุ่งหมาย
3. นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมนั้นมาสร้างแบบสอบถาม โดยขอบเขตของแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน จำนวน 25 ข้อ คือ รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะขององค์กรที่ศึกษา, ทศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ได้แก่ ความคิดเห็น และความเชื่อที่มีต่อระบบ E-Procurement, และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement
4. นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วเสนอต่อ ผู้เชี่ยวชาญ และกรรมการควบคุมสารนิพนธ์เพื่อตรวจสอบ เสนอแนะ และปรับปรุงแก้ไข
5. นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วไปตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity)
6. ปรับปรุงแบบสอบถามตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ นำเสนอ กรรมการ ควบคุมสารนิพนธ์ พิจารณาตรวจสอบอีกครั้งแล้วนำมาแก้ไขให้สมบูรณ์ก่อนนำไปทดลองใช้
7. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขสมบูรณ์แล้ว ไปทดลองใช้กับผู้บริหาร หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อในฐานะตัวแทนของบริษัท ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ โดยการแจกแบบสอบถามให้แก่กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ต้องการเฉพาะผู้บริหาร หรือเจ้าหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อตัวแทนของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 138 บริษัท

แหล่งที่มาของข้อมูล (Source of Data)

การวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงพรรณนา (Descriptive Research) และการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยมุ่งศึกษาทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร (ศึกษาเฉพาะบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย)

แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษาค้นคว้าเอกสารเผยแพร่ที่มีผู้รวบรวมไว้ทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชน ได้แก่ หนังสือพิมพ์ธุรกิจ วารสาร บทความที่เกี่ยวข้องหนังสือทางวิชาการ วิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการหาข้อมูลจากระบบอินเทอร์เน็ต

แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจาก 138 บริษัท โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้

1. ขอหนังสือแนะนำตัวจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒเพื่อขอความอนุเคราะห์ข้อมูล และการขอสำรวจแบบสอบถามไปยังผู้ทำหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อของบริษัทกลุ่มเป้าหมาย
2. นำแบบสอบถามพร้อมหนังสือแนะนำตัวจัดส่งไปยังกลุ่มเป้าหมายเพื่อขอข้อมูลโดยใช้วิธีการไปหาด้วยตนเอง และการจัดส่งผ่าน อีเล็กทรอนิกส์ mail
3. ให้คำแนะนำในการกรอกแบบสอบถามเบื้องต้นแก่ผู้ตอบแบบสอบถามเพื่อให้ทราบขั้นตอนและวิธีการเก็บข้อมูล
4. เมื่อผู้วิจัยรวบรวมแบบสอบถามทั้งหมดได้แล้ว ทำการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม เพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอนต่อไป

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การจัดทำข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้ โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC (Statistical Package for the Social Sciences/Personal Computer Plus) โดยผู้วิจัยจะนำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้รวบรวมมาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ เพื่อเตรียมนำมาวิเคราะห์ และแยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก
2. ทำการลงรหัสแล้วนำข้อมูลมาบันทึกลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อประมวลด้วยโปรแกรม SPSS (Statistical Package for Social Sciences) For Windows Version 11.5

การวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่น

วิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากแบบสอบถามที่ผ่านการคัดเลือก โดยใช้วิธีการหาค่าความเชื่อมั่นตามสัมประสิทธิ์แอลฟา (Reliability Coefficient) ของ Cronbach ค่าความเชื่อมั่นที่ได้จากวิธีนี้เรียกว่า Alpha Coefficient หรือ Coefficient Alpha ซึ่งเหมาะสำหรับแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบบ Likert Scale ซึ่งการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability of the test) จะใช้วิธีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (alpha – Coefficient) ของ ครอนบัค (Cronbach) (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2546: 449) สูตรดังนี้

$$Cronbach's Alpha = \frac{k \overline{covariance} / \overline{variance}}{1 + (k-1) \overline{covariance} / \overline{variance}}$$

เมื่อ	α	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
	k	แทน	จำนวนคำถาม
	$\overline{covariance}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนร่วมระหว่างคำถามต่างๆ

variance

แทน ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของค่าถาม

ค่าแอลฟาที่ได้จะแสดงถึงระดับความคงที่ของแบบสอบถามโดยจะมีค่าระหว่าง $0 \leq \alpha \leq 1$ ค่าที่ใกล้เคียง 1 มากแสดงว่ามีความเชื่อมั่นสูง

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ผู้วิจัยได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ กับตัวแปรตามโดยใช้สถิติ 2 ประเภท ดังนี้

1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

1.1 ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป (อภิสิทธิ์ จันตานี. 2538: 75)

$$P = \frac{f \times 100}{n}$$

เมื่อ P แทน ค่าร้อยละ

F แทน ความถี่ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงให้เป็นร้อยละ

n แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด

1.2 สูตรค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean หรือ $\bar{x}$) (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2541 : 40)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

เมื่อ $\bar{x}$ แทน คะแนนค่าเฉลี่ย

$\sum x$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมด

n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.3 สูตรความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.) เพื่อใช้แปลความหมายของข้อมูลด้านต่างๆ โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2541: 65)

$$S.D. = \sqrt{\frac{\sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ S.D. แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง

$(\sum x)^2$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง

$\sum x^2$ แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง

n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

2.1 ค่า t-test เป็นสถิติที่ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม โดยใช้สูตร Independent t - test (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2541: 164 -165) ดังนี้

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาใน t-distribution
	$\bar{X}_1$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	$\bar{X}_2$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	S_1^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	S_2^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	n_1	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	n_2	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 2

2.2 ค่า One Way ANOVA เป็นสถิติที่ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่มขึ้นไป โดยใช้สูตร One Way ANOVA ดังนี้ (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2544:175)

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

เมื่อ	F	แทน	ค่าแจกแจงที่ใช้พิจารณาใน F-distribution
	MS_b	แทน	ความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม
	MS_w	แทน	ความแปรปรวนภายในกลุ่ม

2.3 Fisher Least Significant Difference (LSD) (ชัยสิทธิ์ เจริญมีประเสริฐ. 2544:316) เป็นการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย 2 กลุ่ม ใช้เมื่อผลของ One Way ANOVA นั้น มีนัยสำคัญทางสถิติ (Significant) กล่าวคือ ปฏิเสธ (H_0) หรือยอมรับ (H_1) ที่ว่าค่าเฉลี่ยของทุกกลุ่มไม่เท่ากันหมด หรือมีอย่างน้อย 1 กลุ่ม ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างจากค่าเฉลี่ยกลุ่มอื่นๆ

$$\text{การเปรียบเทียบค่า } \bar{X}_i - \bar{X}_j \text{ กับ } t_{\alpha, df} \sqrt{2 \left(S_p^2 \right) \left(\frac{1}{n_i} + \frac{1}{n_j} \right)}$$

เมื่อ	α	คือ	ระดับนัยสำคัญ
	Df	คือ	df ของความแตกต่างภายในกลุ่ม
	S_p^2	คือ	MS_w จากตาราง ANOVA
	n_i, n_j	คือ	จำนวนตัวอย่างในแต่ละกลุ่ม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจ และ พฤติกรรมของ ผู้ใช้บริการทางการแพทย์ที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการเสนอ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของการวิจัย ผู้วิจัยขอกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ ดังนี้

N	แทน	จำนวนประชาชนในกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
S.D	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
MS	แทน	ค่าเฉลี่ยผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)
df	แทน	ขั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)
t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณา (t - Distribution)
F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณา (F - Distribution)
Sig	แทน	ความน่าจะเป็น สำหรับบอกระดับนัยสำคัญ (Significance)
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
**	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล และการแปรผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ตอน ตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีผลต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรได้แก่ ลักษณะของธุรกิจ นโยบายหลักของการสั่งซื้อ ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ โดยแจกแจงเป็นจำนวน และค่าร้อยละ ดังนี้

ตาราง 1 แสดงการแจกแจงข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม แสดงจำนวน และค่าร้อยละ

ข้อมูลขององค์กรที่ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
1. ลักษณะของธุรกิจ		
ธุรกิจด้านการผลิต	48	34.8
ธุรกิจด้านการบริการ	35	25.4
ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย	30	21.7
ธุรกิจอื่น ๆ	25	18.1
รวม	138	100.0
2. นโยบายหลักของการสั่งซื้อ		
ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ	42	30.4
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	38	27.5
เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	37	26.8
เป้าหมายอื่น ๆ	21	15.2
รวม	138	100.0
3. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ		
เป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด	70	50.7
เป็นลักษณะกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อ	63	45.7
*เป็นลักษณะกระจายอำนาจการสั่งซื้อทั้งหมด	5	3.6
รวม	138	100.0
4. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ		
ซับซ้อนปานกลาง	71	51.4
ซับซ้อนน้อย	51	37.0
ซับซ้อนมาก	16	11.6
รวม	138	100.0

* ไม่นำเข้าไปใช้ในการวิเคราะห์ค่าทางสถิติในงานวิจัยในครั้งนี้

290ตาราง 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 138 บริษัท จำแนกออกเป็น ดังนี้

พิจารณาตามลักษณะของธุรกิจขององค์กรต่าง ๆ พบว่าองค์กรที่ตอบแบบสอบถามเป็นธุรกิจด้านการผลิตมีจำนวน 48 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 34.8 ธุรกิจด้านการบริการมีจำนวน 35 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 25.4 ธุรกิจด้านตัวแทนจำหน่ายจำนวน 30 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 21.7 และเป็นธุรกิจอื่น ๆ จำนวน 25 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 18.1 ตามลำดับ

พิจารณาตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อ พบว่า องค์กรที่ตอบแบบสอบถามส่วนมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อมีจำนวน 42 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 30.4 นโยบายในการลดต้นทุนการสั่งซื้อมีจำนวน 38 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 27.5 มีนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานจำนวน 37 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 26.8 และมีนโยบายหลักเป็นเป้าหมายอื่นๆ จำนวน 21 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 15.2 ตามลำดับ

พิจารณาตามตามลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อพบว่าลักษณะการบริหารงานเป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมดจำนวน 70 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 50.7 เป็นลักษณะกึ่งรวมศูนย์กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อจำนวน 63 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 45.7 และเป็นลักษณะกระจายอำนาจการสั่งซื้อทั้งหมดจำนวน 5 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 3.6 ตามลำดับ (ซึ่งค่าดังกล่าวจะไม่นำเข้ามาวิเคราะห์ค่าทางสถิติสำหรับงานวิจัยนี้)

พิจารณาตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อพบว่าองค์กรที่ตอบแบบสอบถามมีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางจำนวน 71 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 51.4 มีความซับซ้อนน้อยจำนวน 51 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 37.0 และมีความซับซ้อนมากจำนวน 16 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.6 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

การวิเคราะห์ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครที่ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ โดยจำแนกออกเป็นรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 2 แสดง ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความเห็นเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement	$\bar{X}$	S.D.	ระดับทัศนคติ เห็นด้วย
องค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	2.75	1.010	ปานกลาง
ท่านมีความคิดเห็นว่ารระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	3.27	0.917	ปานกลาง
ระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	3.38	0.848	ปานกลาง
มาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ	3.39	0.768	ปานกลาง
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	3.39	0.891	ปานกลาง
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง	3.43	0.845	ปานกลาง
การรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง	3.57	0.763	มาก
การพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง	3.67	0.674	มาก
องค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	3.88	0.787	มาก
ท่านมีความคิดเห็นว่างค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	3.94	0.790	มาก
ท่านมีความคิดเห็นว่ารระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว	4.17	0.661	มาก
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยรวม	3.53	0.390	มาก

จากตารางสามารถสรุปรายละเอียดเกี่ยวกับระดับของทัศนคติขององค์กรที่ตอบแบบสอบถามโดยรวมพบว่า มีทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ในระดับที่มาก และสามารถแจกแจงระดับของทัศนคติในรายละเอียดได้เป็น 2 กลุ่มคือ

1. องค์กรมีทัศนคติเห็นด้วยในระดับปานกลางในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้คือองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ มาใช้ในองค์กร มีความเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงาน ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ มาตรฐาน

ของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ มีความเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ เชื่อว่าผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง

2. องค์กรมีทัศนคติในระดับมากในเรื่องดังต่อไปนี้คือ เชื่อว่าการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ และit[ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว

การวิเคราะห์ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครที่ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ โดยจำแนกออกเป็นรายละเอียดดังนี้

ตาราง 3 แสดง ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความเห็นเกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคาดหวัง
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น	3.30	0.941	ปานกลาง
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	3.48	0.983	ปานกลาง
ระบบ E-Procurement จะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	3.59	0.825	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น	3.74	0.938	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	3.75	0.772	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	3.87	0.791	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	4.01	0.745	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	4.02	0.778	มาก
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	4.03	0.792	มาก

ตาราง 3 (ต่อ)

ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคาดหวัง
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	4.24	0.769	มาก
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยรวม	3.80	0.519	มาก

จากตารางสามารถสรุปรายละเอียดเกี่ยวกับระดับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยสามารถแจกแจงในรายละเอียดได้ดังนี้

1. องค์กรมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ในระดับปานกลางได้แก่ ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น และจะช่วยให้การกระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส

2. องค์กรมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ในระดับมากได้แก่ ระบบจะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น จะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง และจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

เป็นการเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครโดยจำแนกตามลักษณะของธุรกิจ นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร เพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัยดังแสดงในตาราง โดยในการศึกษาในครั้งนี้สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และหากมีการปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อค่าความน่าจะเป็นสำหรับนัยสำคัญทางสถิติมีค่าน้อยกว่า .05 โดยหลักเกณฑ์ที่จะใช้เมื่อมีการปฏิเสธสมมติฐานหลักจะต้องทำการเปรียบเทียบต่อไปว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน โดยใช้ LSD (Least Significant Difference)

3.1 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 1 ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน ปรากฏผลดังตาราง 4291

ตาราง 4

H0 : ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 4 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร

ทัศนคติ	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	ระหว่างกลุ่ม	32.941	3	10.980	17.913	.000**
	ภายในกลุ่ม	82.139	134	.613		
	รวม	115.080	137			
การพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง	ระหว่างกลุ่ม	6.015	3	2.005	4.772	.003**
	ภายในกลุ่ม	56.311	134	.420		
	รวม	62.326	137			
ระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว	ระหว่างกลุ่ม	.984	3	.328	.747	.526
	ภายในกลุ่ม	58.842	134	.439		
	รวม	59.826	137			
องค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	ระหว่างกลุ่ม	8.349	3	2.783	4.871	.003**
	ภายในกลุ่ม	76.557	134	.571		
	รวม	84.906	137			
องค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	20.941	3	6.980	7.881	.000**
	ภายในกลุ่ม	118.682	134	.886		
	รวม	139.623	137			
องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	ระหว่างกลุ่ม	8.044	3	2.681	4.636	.004**
	ภายในกลุ่ม	77.492	134	.578		
	รวม	85.536	137			

ตาราง 4 (ต่อ)

ทัศนคติ	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement มีระบบ การรักษาความปลอดภัยข้อมูล ด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	ระหว่างกลุ่ม	13.182	3	4.394	6.909	.000**
	ภายในกลุ่ม	85.224	134	.636		
	รวม	98.406	137			
การรับส่งข้อมูลของระบบ E- Procurement มีความถูกต้อง	ระหว่างกลุ่ม	11.706	3	3.902	7.681	.000**
	ภายในกลุ่ม	68.070	134	.508		
	รวม	79.775	137			
มาตรฐานของระบบ E- Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมี ความน่าเชื่อถือ	ระหว่างกลุ่ม	18.079	3	6.026	12.861	.000**
	ภายในกลุ่ม	62.791	134	.469		
	รวม	80.870	137			
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงาน ของระบบอย่างต่อเนื่อง	ระหว่างกลุ่ม	17.598	3	5.866	9.804	.000**
	ภายในกลุ่ม	80.177	134	.598		
	รวม	97.775	137			
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	ระหว่างกลุ่ม	24.546	3	8.182	13.002	.000**
	ภายในกลุ่ม	84.323	134	.629		
	รวม	108.870	137			
ทัศนคติของบริษัทที่มีต่อระบบ E- Procurement ด้านลักษณะของ ธุรกิจโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.596	3	.199	1.313	.273
	ภายในกลุ่ม	20.262	134	.151		
	รวม	20.858	137			

ค่าใน () หมายถึง ค่าความน่าจะเป็นที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง แสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะของธุรกิจของที่แตกต่างกัน มีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงาน การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน ความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กร ด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อจำนวนมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มี

ประสิทธิภาพ การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง มาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ และผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

และผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของลักษณะของธุรกิจขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 5 ถึงตาราง 16

ตาราง 5 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบฯ จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.60$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.48$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.40$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 2.24$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.60		.489	.306	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.48			.665	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.40				.000**
ธุรกิจอื่น ๆ	2.24				

ค่าใน () หมายถึง ค่าความน่าจะเป็นที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ ธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเชื่อว่าระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานได้มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 6 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.83$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.77$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.70$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 3.24$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.83		.689	.427	.001**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.77			.639	.001**

ตาราง 6 (ต่อ)

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.83$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.77$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.70$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 3.24$
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.70				.010**
ธุรกิจอื่น ๆ	3.24				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าในการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่าในการพัฒนาระบบ มีค่าใช้จ่ายสูงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเชื่อว่าในการพัฒนาระบบ มีค่าใช้จ่ายสูงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 7 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 4.20$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.63$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.73$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.08$
ธุรกิจด้านการบริการ	4.20		.001**	.014*	.545
ธุรกิจด้านการผลิต	3.63			.539	.016*
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.73				.093
ธุรกิจอื่น ๆ	4.08				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านการบริการมีความเชื่อว่าองค์กรสามารถนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานได้มากกว่าธุรกิจด้านการผลิต และด้านตัวแทนจัดจำหน่าย ธุรกิจด้านการผลิตมีความเชื่อว่าองค์กรสามารถนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานได้มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 8 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ	ธุรกิจด้าน การผลิต	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย	ธุรกิจอื่น ๆ
		$\bar{X} = 2.89$	$\bar{X} = 3.06$	$\bar{X} = 2.77$	$\bar{X} = 1.96$
ธุรกิจด้านการบริการ	2.89		.400	.612	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.06			.179	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	2.77				.002**
ธุรกิจอื่น ๆ	1.96				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ ธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจตัวแทนจำหน่ายมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กรสูงกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 9 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ	ธุรกิจด้าน การผลิต	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย	ธุรกิจอื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.66$	$\bar{X} = 3.83$	$\bar{X} = 4.30$	$\bar{X} = 4.12$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.66		.299	.001*	.022*
ธุรกิจด้านการผลิต	3.83			.009*	.129
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	4.30				.384
ธุรกิจอื่น ๆ	4.12				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ มาใช้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่า

องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

ตาราง 10 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.23$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.06$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.80$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 3.68$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.23		.351	.005**	.032*
ธุรกิจด้านการผลิต	3.06			.000**	.002**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.80				.579
ธุรกิจอื่น ๆ	3.68				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่าระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 11 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.09$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.75$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.63$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 3.84$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.09		.000**	.002**	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.75			.483	.610
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.63				.286
ธุรกิจอื่น ๆ	3.84				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าระบบ E-Procurement ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้องมากกว่าธุรกิจด้านการผลิต ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 12 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.03$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.23$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.50$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.08$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.03		.190	.006**	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.23			.091	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.50				.002**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.08				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่ามาตรฐานของระบบ ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่า ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายและธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 13 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.37$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.15$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.33$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.16$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.37		.192	.843	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.15			.300	.000**

ตาราง 13 (ต่อ)

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.37$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.15$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.33$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.16$
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.33				.000**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.16				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 14 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

ลักษณะธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.60$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 2.96$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.23$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.12$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.60		.000**	.065	.014*
ธุรกิจด้านการผลิต	2.96			.139	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.23				.000**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.12				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าธุรกิจด้านบริการ เชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจด้านการผลิตเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

3.2 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 2 นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน ปรากฏผลดังตาราง

ตาราง 15

H0 : นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 15 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร

ทัศนคติ	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	ระหว่างกลุ่ม	7.823	3	2.608	3.258	.024*
	ภายในกลุ่ม	107.257	134	.800		
	รวม	115.080	137			
การพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง	ระหว่างกลุ่ม	7.504	3	2.501	6.114	.001**
	ภายในกลุ่ม	54.822	134	.409		
	รวม	62.326	137			
ระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว	ระหว่างกลุ่ม	.925	3	.308	.702	.553
	ภายในกลุ่ม	58.901	134	.440		
	รวม	59.826	137			
องค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	ระหว่างกลุ่ม	2.493	3	.831	1.351	.261
	ภายในกลุ่ม	82.413	134	.615		
	รวม	84.906	137			
องค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	21.270	3	7.090	8.027	.000**
	ภายในกลุ่ม	118.353	134	.883		
	รวม	139.623	137			
องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	ระหว่างกลุ่ม	2.034	3	.678	1.088	.357
	ภายในกลุ่ม	83.502	134	.623		
	รวม	85.536	137			

ตาราง 15 (ต่อ)

ทัศนคติ	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร						
ระบบ E-Procurement มีระบบ การรักษาความปลอดภัยข้อมูล ด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	ระหว่างกลุ่ม	6.171	3	2.057	2.988	.033*
	ภายในกลุ่ม	92.235	134	.688		
	รวม	98.406	137			
การรับส่งข้อมูลของระบบ E- Procurement มีความถูกต้อง	ระหว่างกลุ่ม	1.977	3	.659	1.135	.337
	ภายในกลุ่ม	77.799	134	.581		
	รวม	79.775	137			
มาตรฐานของระบบ E- Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมี ความน่าเชื่อถือ	ระหว่างกลุ่ม	8.622	3	2.874	5.330	.002**
	ภายในกลุ่ม	72.248	134	.539		
	รวม	80.870	137			
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงาน ของระบบอย่างต่อเนื่อง	ระหว่างกลุ่ม	3.044	3	1.015	1.435	.235
	ภายในกลุ่ม	94.731	134	.707		
	รวม	97.775	137			
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	ระหว่างกลุ่ม	14.746	3	4.915	6.998	.000**
	ภายในกลุ่ม	94.124	134	.702		
	รวม	108.870	137			
ทัศนคติของบริษัทที่มีต่อระบบ E- Procurement ด้านนโยบายหลัก ของการสั่งซื้อโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.002	3	.001	.004	1.000
	ภายในกลุ่ม	20.856	134	.156		
	รวม	20.858	137			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางแสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อที่แตกต่างกัน มีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ได้แก่ด้านระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง และระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ

และผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 16 ถึงตาราง 21

ตาราง 16 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่ต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.39$	$\bar{X} = 3.52$	$\bar{X} = 2.95$	$\bar{X} = 3.10$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.39		.520	.032*	.220
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.52			.005**	.075
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	2.95				.542
เป้าหมายอื่น ๆ	3.10				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ตาราง 17 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่ต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.95$	$\bar{X} = 3.79$	$\bar{X} = 3.46$	$\bar{X} = 3.33$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.95		.520	.032*	.220

ตาราง 17 (ต่อ)

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.95$	$\bar{X} = 3.79$	$\bar{X} = 3.46$	$\bar{X} = 3.33$
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.79			.005**	.075
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.46				.542
เป้าหมายอื่น ๆ	3.33				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าการพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อเชื่อว่าการพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ตาราง 18 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.16$	$\bar{X} = 2.88$	$\bar{X} = 2.14$	$\bar{X} = 2.86$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.16		.190	.000**	.241
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	2.88			.001**	.925
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	2.14				.006**
เป้าหมายอื่น ๆ	2.86				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อจำแนกตามด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อเชื่อว่าองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อ เป็นนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเชื่อว่าองค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายเป็นเป้าหมายด้านอื่น ๆ

ตาราง 19 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ $\bar{X} = 3.16$	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ $\bar{X} = 3.36$	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน $\bar{X} = 3.70$	เป้าหมาย อื่น ๆ $\bar{X} = 3.24$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.16		.285	.005**	.723
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.36			.067	.592
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.70				.042*
เป้าหมายอื่น ๆ	3.24				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ สูงกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อ เป็นนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเชื่อว่าระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นเป้าหมายด้านอื่น ๆ

ตาราง 20 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.03$	$\bar{X} = 3.38$	$\bar{X} = 3.62$	$\bar{X} = 3.67$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.03		.033*	.001**	.002**
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.38			.148	.148
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.62				.823
เป้าหมายอื่น ๆ	3.67				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่ามาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเป้าหมายอื่น ๆ

ตาราง 21 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.32$	$\bar{X} = 2.98$	$\bar{X} = 3.78$	$\bar{X} = 3.67$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.32		.073	.017*	.126
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	2.98			.000**	.002**

ตาราง 21 (ต่อ)

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.32$	$\bar{X} = 2.98$	$\bar{X} = 3.78$	$\bar{X} = 3.67$
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.78				.610
เป้าหมายอื่น ๆ	3.67				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเป้าหมายอื่น ๆ

3.3 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 3 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

เป็นการเปรียบเทียบลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement โดยจำแนกตามลักษณะการบริหารแบบรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด และแบบกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อ* เพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัย ซึ่งจะใช้วิธีการคำนวณค่าทางสถิติแบบ Independent T-test ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% โดยจะปรากฏผลดังตาราง 22

H_0 : ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

* ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อตามแบบสอบถามมี 3 ลักษณะ แต่เนื่องจากลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อแบบกระจายอำนาจการสั่งซื้อทั้งหมดมีปริมาณเพียง 5 ตัวอย่าง จึงเป็นเหตุผลที่ไม่นำเข้ามาคำนวณค่าทางสถิติในครั้งนี้

ตาราง 22 ผลการเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร

ลักษณะการบริหารงานของ ฝ่ายจัดซื้อขององค์กร	รวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด N=70			กึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจ การสั่งซื้อ N=63			t	p
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ การให้ ความสำ คัญของ ทัศนคติ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ การให้ ความ สำคัญ ของ ทัศนคติ		
ระบบ E-Procurement จะ ทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลด จำนวนพนักงานได้	3.53	.696	มาก	2.98	1.070	ปาน กลาง	3.437	.001**
การพัฒนาาระบบ E- Procurement มีค่าใช้จ่าย สูง	3.81	.572	มาก	3.48	.737	ปาน กลาง	2.931	.004**
ระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมี ความสะดวกรวดเร็ว	4.20	.672	มาก	4.14	.669	มาก	.491	.624
องค์กรควรนำระบบ E- Procurement มาใช้เพื่อลด ต้นทุนการดำเนินงาน	3.99	.825	มาก	3.76	.756	มาก	1.625	.107
องค์กรของท่านมีความ พร้อมที่จะนำระบบ E- Procurement มาใช้ใน องค์กร	3.03	.884	ปาน กลาง	2.48	1.060	น้อย	3.243	.002**
องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อ มากมีความเหมาะสมที่จะ นำระบบ E-Procurement มาใช้	3.79	.849	มาก	4.10	.712	มาก	-2.285	.024*
ระบบ E-Procurement มี ระบบการรักษาความ ปลอดภัยข้อมูลด้านการ จัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	3.17	.761	ปาน กลาง	3.60	.871	มาก	-3.029	.003**

ตาราง 22 (ต่อ)

ลักษณะการบริหารงานของ ฝ่ายจัดซื้อขององค์กร	รวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด N=70			กึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจ การสั่งซื้อ N=63			t	p
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ การให้ ความสำ คัญของ ทัศนคติ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ การให้ ความ สำคัญ ของ ทัศนคติ		
การรับส่งข้อมูลของระบบ								
E-Procurement มีความถูกต้อง	3.50	.794	มาก	3.65	.744	มาก	-1.127	.262
มาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ	3.19	.687	ปานกลาง	3.62	.812	มาก	-3.333	.001**
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง	3.43	.734	ปานกลาง	3.44	.929	ปานกลาง	-.109	.914
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	3.39	.822	ปานกลาง	3.44	.929	ปานกลาง	-.387	.700
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยรวม	3.55	.406	มาก	3.51	.377	มาก	.421	.674

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อแบบรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมดและแบบกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อมีทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน ได้กระระบบช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง ผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง และผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

จากการวิเคราะห์เพิ่มเติมพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ

ต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง องค์กรของท่านมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กร องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัย ข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 4 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน ปรากฏผลดังตาราง 23

H0 : ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 23 ผลการทดสอบความแตกต่างทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และชีพหลายชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร

ทัศนคติ	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ด้านความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	ระหว่างกลุ่ม	9.510	2	4.755	6.080	.003**
	ภายในกลุ่ม	105.570	135	.782		
	รวม	115.080	137			
การพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง	ระหว่างกลุ่ม	1.999	2	1.000	2.237	.111
	ภายในกลุ่ม	60.327	135	.447		
	รวม	62.326	137			
ระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว	ระหว่างกลุ่ม	3.257	2	1.628	3.886	.023*
	ภายในกลุ่ม	56.569	135	.419		
	รวม	59.826	137			
องค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	ระหว่างกลุ่ม	1.781	2	.891	1.446	.239
	ภายในกลุ่ม	83.125	135	.616		
	รวม	84.906	137			
องค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	8.732	2	4.366	4.503	.013*
	ภายในกลุ่ม	130.891	135	.970		
	รวม	139.623	137			

ตาราง 23 (ต่อ)

ทัศนคติ		แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ด้านความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร							
องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมาก มีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	ระหว่างกลุ่ม	15.721	2	7.860	15.199	.000**	
	ภายในกลุ่ม	69.816	135	.517			
	รวม	85.536	137				
ระบบ E-Procurement มีระบบ การรักษาความปลอดภัยข้อมูล ด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	ระหว่างกลุ่ม	20.714	2	10.357	17.996	.000**	
	ภายในกลุ่ม	77.692	135	.575			
	รวม	98.406	137				
การรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง	ระหว่างกลุ่ม	6.128	2	3.064	5.616	.005**	
	ภายในกลุ่ม	73.647	135	.546			
	รวม	79.775	137				
มาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบัน มีความน่าเชื่อถือ	ระหว่างกลุ่ม	9.195	2	4.597	8.659	.000**	
	ภายในกลุ่ม	71.675	135	.531			
	รวม	80.870	137				
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอ รูปแบบการทำงานของระบบ อย่างต่อเนื่อง	ระหว่างกลุ่ม	5.984	2	2.992	4.400	.014*	
	ภายในกลุ่ม	91.791	135	.680			
	รวม	97.775	137				
ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบัน มีความเชี่ยวชาญ	ระหว่างกลุ่ม	5.333	2	2.666	3.477	.034*	
	ภายในกลุ่ม	103.537	135	.767			
	รวม	108.870	137				
ทัศนคติของบริษัทที่มีต่อระบบ E-Procurement ด้านความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	1.564	2	.782	5.472	.005**	
	ภายในกลุ่ม	19.294	135	.143			
	รวม	20.858	137				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง แสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อที่แตกต่างกัน มีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement โดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง มาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ และอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ระบบช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว องค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กร ผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง และผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

ผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของลักษณะของธุรกิจขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 24 ถึงตาราง 32

ตาราง 24 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 2.94$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.51$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.25$
ซับซ้อนน้อย	2.94		.001**	.225
ซับซ้อนปานกลาง	3.51			.295
ซับซ้อนมาก	3.25			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้มากกว่า องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

ตาราง 25 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 4.37$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 4.07$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.00$
ซับซ้อนน้อย	4.37		.012*	.047*

ตาราง 25 (ต่อ)

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร		ซับซ้อนน้อย	ซับซ้อนปานกลาง	ซับซ้อนมาก
$\bar{X}$		$\bar{X} = 4.37$	$\bar{X} = 4.07$	$\bar{X} = 4.00$
ซับซ้อนปานกลาง	4.07			.695
ซับซ้อนมาก	4.00			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วมากกว่า องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง และองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 26 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร		ซับซ้อนน้อย	ซับซ้อนปานกลาง	ซับซ้อนมาก
$\bar{X}$		$\bar{X} = 2.43$	$\bar{X} = 2.97$	$\bar{X} = 2.81$
ซับซ้อนน้อย	2.43		.003**	.179
ซับซ้อนปานกลาง	2.97			.560
ซับซ้อนมาก	2.81			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กรมากกว่า องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

ตาราง 27 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร		ซับซ้อนน้อย	ซับซ้อนปานกลาง	ซับซ้อนมาก
	$\bar{X}$	$\bar{X} = 4.33$	$\bar{X} = 3.62$	$\bar{X} = 4.13$
ซับซ้อนน้อย	4.33		.000**	.314
ซับซ้อนปานกลาง	3.62			.012*
ซับซ้อนมาก	4.13			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางเชื่อว่า องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 28 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร		ซับซ้อนน้อย	ซับซ้อนปานกลาง	ซับซ้อนมาก
	$\bar{X}$	$\bar{X} = 3.88$	$\bar{X} = 3.07$	$\bar{X} = 3.13$
ซับซ้อนน้อย	3.88		.000**	.001**
ซับซ้อนปานกลาง	3.07			.795
ซับซ้อนมาก	3.13			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพมากกว่า

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง และองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 29 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.84$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.44$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.31$
ซับซ้อนน้อย	3.84		.003**	.013*
ซับซ้อนปานกลาง	3.44			.545
ซับซ้อนมาก	3.31			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้องมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง และองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 30 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านมาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.67$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.14$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.63$
ซับซ้อนน้อย	3.67		.000**	.842
ซับซ้อนปานกลาง	3.14			.018*
ซับซ้อนมาก	3.63			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง พบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

ตาราง 31 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.65$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.23$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.63$
ซับซ้อนน้อย	3.65		.006**	.926
ซับซ้อนปานกลาง	3.23			.082
ซับซ้อนมาก	3.63			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

ตาราง 32 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ

ความซับซ้อนของ กระบวนการจัดซื้อของ องค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.53$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.21$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.75$
ซับซ้อนน้อย	3.53		.050*	.381
ซับซ้อนปานกลาง	3.21			.028*
ซับซ้อนมาก	3.75			

ค่าใน () หมายถึง ค่าความน่าจะเป็นที่ได้จากการวิเคราะห์

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางเชื่อว่าผู้

ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

3.5 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 5 ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน ปรากฏผลดังตาราง 33

H0 : ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 33 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร

ความคาดหวัง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	ระหว่างกลุ่ม	15.559	3	5.186	9.882	.000**
	ภายในกลุ่ม	70.325	134	.525		
	รวม	85.884	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	ระหว่างกลุ่ม	14.803	3	4.934	9.333	.000**
	ภายในกลุ่ม	70.849	134	.529		
	รวม	85.652	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	7.527	3	2.509	2.957	.035*
	ภายในกลุ่ม	113.691	134	.848		
	รวม	121.217	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	ระหว่างกลุ่ม	16.743	3	5.581	11.298	.000**
	ภายในกลุ่ม	66.192	134	.494		
	รวม	82.935	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	24.959	3	8.320	11.655	.000**
	ภายในกลุ่ม	95.650	134	.714		
	รวม	120.609	137			

ตาราง 33 (ต่อ)

ความคาดหวัง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	7.180	3	2.393	4.662	.004**
	ภายในกลุ่ม	68.791	134	.513		
	รวม	75.971	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	5.981	3	1.994	3.556	.016*
	ภายในกลุ่ม	75.128	134	.561		
	รวม	81.109	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	4.307	3	1.436	2.488	.063
	ภายในกลุ่ม	77.316	134	.577		
	รวม	81.623	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	ระหว่างกลุ่ม	.642	3	.214	.218	.884
	ภายในกลุ่ม	131.792	134	.984		
	รวม	132.435	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	.785	3	.262	.379	.768
	ภายในกลุ่ม	92.491	134	.690		
	รวม	93.275	137			
ความคาดหวังของบริษัทที่มีต่อระบบ E-Procurement ด้านลักษณะของธุรกิจโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	3.859	3	1.286	5.208	.002**
	ภายในกลุ่ม	33.098	134	.247		
	รวม	36.957	137			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง แสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะของธุรกิจที่แตกต่างกัน มีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement โดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ระบบจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ระบบจะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น และระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ส่วนที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ได้แก่ ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น และระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

และผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของลักษณะของธุรกิจขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 34 ถึงตาราง 40

ตาราง 34 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.66$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.85$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 4.30$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.56$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.66		.223	.001**	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.85			.009**	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	4.30				.187
ธุรกิจอื่น ๆ	4.56				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการมีความคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังได้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ องค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการผลิตมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังได้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 35 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.69$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.77$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.67$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.56$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.69		.599	.916	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.77			.599	.539

ตาราง 35 (ต่อ)

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ	ธุรกิจด้าน การผลิต	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย	ธุรกิจอื่น ๆ
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.67				.000**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.56				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านบริการคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ องค์กรที่เป็นธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายคาดหวังว่าระบบ จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการมากกว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 36 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.37$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.23$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.00$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 3.72$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.37		.488	.107	.151
ธุรกิจด้านการผลิต	3.23			.287	.033*
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.00				.005**
ธุรกิจอื่น ๆ	3.72				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้นมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ องค์กรที่เป็นธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้นมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 37 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 4.26$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.85$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 3.57$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.56$
ธุรกิจด้านการบริการ	4.26		.011*	.000**	.102
ธุรกิจด้านการผลิต	3.85			.081	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.57				.000**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.56				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

ธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 38 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินต้ารวดเร็วขึ้น

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 3.49$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 3.33$	ธุรกิจตัวแทน จัดจำหน่าย $\bar{X} = 4.20$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.32$
ธุรกิจด้านการบริการ	3.49		.419	.001**	.000**
ธุรกิจด้านการผลิต	3.33			.000**	.000**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	4.20				.601
ธุรกิจอื่น ๆ	4.32				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้านำเข้าเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ

องค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้านำเข้าเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 39 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ	ธุรกิจด้าน การผลิต	ธุรกิจ ตัวแทนจัด จำหน่าย	ธุรกิจอื่น ๆ
		$\bar{X} = 4.23$	$\bar{X} = 3.77$	$\bar{X} = 3.90$	$\bar{X} = 4.32$
ธุรกิจด้านการบริการ	4.23		.005**	.068	.627
ธุรกิจด้านการผลิต	3.77			.440	.002**
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	3.90				.032
ธุรกิจอื่น ๆ	4.32				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจด้านการผลิต

องค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

ตาราง 40 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ	ธุรกิจด้าน การผลิต	ธุรกิจ ตัวแทนจัด จำหน่าย	ธุรกิจอื่น ๆ
		$\bar{X} = 4.17$	$\bar{X} = 4.13$	$\bar{X} = 4.13$	$\bar{X} = 4.68$
ธุรกิจด้านการบริการ	4.17		.781	.838	.011*
ธุรกิจด้านการผลิต	4.13			.962	.003**

ตาราง 40 (ต่อ)

ลักษณะของธุรกิจของ องค์กร	$\bar{X}$	ธุรกิจด้าน การบริการ $\bar{X} = 4.17$	ธุรกิจด้าน การผลิต $\bar{X} = 4.13$	ธุรกิจ ตัวแทนจัด จำหน่าย $\bar{X} = 4.13$	ธุรกิจอื่น ๆ $\bar{X} = 4.68$
ธุรกิจตัวแทนจัด จำหน่าย	4.13				.008**
ธุรกิจอื่น ๆ	4.68				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

องค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

องค์กรที่เป็นธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

3.6 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 6 นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน ปรากฏผลดังตาราง 41

H0 : นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 41 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร

ความคาดหวัง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	ระหว่างกลุ่ม	2.713	3	.904	1.457	.229
	ภายในกลุ่ม	83.171	134	.621		
	รวม	85.884	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	ระหว่างกลุ่ม	3.495	3	1.165	1.900	.133
	ภายในกลุ่ม	82.157	134	.613		
	รวม	85.652	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	8.814	3	2.938	3.502	.017*
	ภายในกลุ่ม	112.403	134	.839		
	รวม	121.217	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	ระหว่างกลุ่ม	13.307	3	4.436	8.536	.000**
	ภายในกลุ่ม	69.628	134	.520		
	รวม	82.935	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	6.572	3	2.191	2.574	.057
	ภายในกลุ่ม	114.036	134	.851		
	รวม	120.609	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	6.207	3	2.069	3.974	.009**
	ภายในกลุ่ม	69.764	134	.521		
	รวม	75.971	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	6.442	3	2.147	3.854	.011*
	ภายในกลุ่ม	74.667	134	.557		
	รวม	81.109	137			

ตาราง 41 (ต่อ)

ความคาดหวัง	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	4.426	3	1.475	2.561	.058
	ภายในกลุ่ม	77.197	134	.576		
	รวม	81.623	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	ระหว่างกลุ่ม	7.085	3	2.362	2.525	.060
	ภายในกลุ่ม	125.350	134	.935		
	รวม	132.435	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	13.904	3	4.635	7.825	.000*
	ภายในกลุ่ม	79.371	134	.592		*
	รวม	93.275	137			
ความคาดหวังขององค์กรที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.903	3	.301	1.119	.344
	ภายในกลุ่ม	36.055	134	.269		
	รวม	36.957	137			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางแสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกัน มีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ ส่วนที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น และระบบ จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

และผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของลักษณะของธุรกิจขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 42 ถึง ตาราง 46

ตาราง 42 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.50$	$\bar{X} = 2.95$	$\bar{X} = 3.54$	$\bar{X} = 3.24$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.50		.009**	.848	.295
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	2.95			.005**	.245
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.54				.229
เป้าหมายอื่น ๆ	3.24				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการลดต้นทุนการสั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้นมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้นมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ตาราง 43 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง

นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	เป้าหมายอื่น ๆ
		$\bar{X} = 3.82$	$\bar{X} = 3.71$	$\bar{X} = 4.32$	$\bar{X} = 4.48$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.82		.530	.003**	.001**
ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ	3.71			.000**	.000**
เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	4.32				.442
เป้าหมายอื่น ๆ	4.48				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของลดต้นทุนการสั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่อง ของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อ ในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

ตาราง 44 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น

นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	เป้าหมายอื่น ๆ
		$\bar{X} = 4.24$	$\bar{X} = 3.71$	$\bar{X} = 4.14$	$\bar{X} = 4.00$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	4.24		.002**	.543	.229

ตาราง 44 (ต่อ)

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 4.24$	$\bar{X} = 3.71$	$\bar{X} = 4.14$	$\bar{X} = 4.00$
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.71			.011*	.141
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	4.14				.494
เป้าหมายอื่น ๆ	4.00				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการลดต้นทุนการสั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้นมากกว่า องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้นมากกว่า องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ตาราง 45 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อของ องค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลด ระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	เป้าหมาย อื่น ๆ
		$\bar{X} = 4.32$	$\bar{X} = 3.93$	$\bar{X} = 4.35$	$\bar{X} = 4.52$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	4.32		.022*	.837	.307
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.93			.013*	.003**
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	4.35				.399
เป้าหมายอื่น ๆ	4.52				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการลดต้นทุนการสั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

ตาราง 46 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของลักษณะของนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ

นโยบายหลักของการ สั่งซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ลดต้นทุน การสั่งซื้อ $\bar{X} = 3.66$	ควบคุม คุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ $\bar{X} = 3.71$	เพิ่ม ประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน $\bar{X} = 3.81$	เป้าหมาย อื่น ๆ $\bar{X} = 2.86$
ลดต้นทุนการสั่งซื้อ	3.66		.744	.391	.000**
ควบคุมคุณภาพของ สินค้าที่สั่งซื้อ	3.71			.579	.000**
เพิ่มประสิทธิภาพใน การดำเนินงาน	3.81				.000**
เป้าหมายอื่น ๆ	2.86				

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องการลดต้นทุนการสั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่อง การควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน คาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

3.7 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 7 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันดังตาราง 47

H0 : ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 47 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร

ลักษณะการบริหารงานของ ฝ่ายจัดซื้อขององค์กร	รวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด N=70			กึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจาย อำนาจการสั่งซื้อ N=63			t	p
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ คาดหวัง	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ คาดหวัง		
ระบบ E-Procurement จะ ช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อ สินค้าคงคลัง	3.76	.624	มาก	4.35	.826	มาก	-4.624	.000**
ระบบ E-Procurement จะ ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการ บริหารจัดการ	3.57	.627	มาก	4.17	.834	มาก	-4.744	.000**
ระบบ E-Procurement จะ ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถ เจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย ได้มากขึ้น	3.01	.825	ปานกลาง	3.59	.978	มาก	-3.631	.000**
ระบบ E-Procurement จะ ช่วยลดขั้นตอน และความ ซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้ น้อยลง	4.06	.657	มาก	3.97	.897	มาก	.646	.520
ระบบ E-Procurement จะ ช่วยให้ได้รับสินค้าน่ารวดเร็ว ขึ้น	3.49	.676	ปานกลาง	4.02	1.08 5	มาก	3.339	.001**

ตาราง 47 (ต่อ)

ลักษณะการบริหารงานของ ฝ่ายจัดซื้อขององค์กร	รวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด N=70			กึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจาย อำนาจการสั่งซื้อ N=63			t	p
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ คาดหวัง	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ คาดหวัง		
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	3.97	.761	มาก	4.08	.703	มาก	-.847	.399
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	4.26	.652	มาก	4.24	.875	มาก	.141	.888
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	3.79	.720	มาก	3.70	.854	มาก	.633	.528
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	3.46	.928	ปานกลาง	3.49	1.014	ปานกลาง	-.207	.836
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	3.70	.667	มาก	3.46	.981	ปานกลาง	1.630	.106
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement รวม	3.71	.421	มาก	3.91	.579	มาก	-2.299	.023*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($p \leq .05$)

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($p \leq .01$)

จากตารางพบว่าลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อแบบรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด และแบบกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่ แตกต่างกันมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการ บริหารจัดการ ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น ช่วยทำให้ได้รับ สินค้ารวดเร็วขึ้น

จากการวิเคราะห์เพิ่มเติมพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกันได้แก่ระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อ มีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยให้การกระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส ช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ

3.8 การทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 8 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ป ร า ก ฏ ผล ต้ ง

ตาราง 48293

ตาราง 48 H0 : ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกัน

H1 : ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

ตาราง 48 ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครจำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร

ความคาดหวัง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	ระหว่างกลุ่ม	10.537	2	5.268	9.439	.000**
	ภายในกลุ่ม	75.347	135	.558		
	รวม	85.884	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	ระหว่างกลุ่ม	4.268	2	2.134	3.540	.032*
	ภายในกลุ่ม	81.384	135	.603		
	รวม	85.652	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	2.981	2	1.491	1.702	.186
	ภายในกลุ่ม	118.236	135	.876		
	รวม	121.217	137			

ตาราง 48 (ต่อ)

ความคาดหวัง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามลักษณะของธุรกิจขององค์กร						
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	ระหว่างกลุ่ม	4.478	2	2.239	3.852	.024*
	ภายในกลุ่ม	78.457	135	.581		
	รวม	82.935	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	21.916	2	10.958	14.990	.000**
	ภายในกลุ่ม	98.692	135	.731		
	รวม	120.609	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	ระหว่างกลุ่ม	.535	2	.267	.478	.621
	ภายในกลุ่ม	75.436	135	.559		
	รวม	75.971	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	2.925	2	1.463	2.525	.084
	ภายในกลุ่ม	78.184	135	.579		
	รวม	81.109	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	7.166	2	3.583	6.496	.002**
	ภายในกลุ่ม	74.458	135	.552		
	รวม	81.623	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	ระหว่างกลุ่ม	18.208	2	9.104	10.760	.000**
	ภายในกลุ่ม	114.227	135	.846		
	รวม	132.435	137			
ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	22.314	2	11.157	21.226	.000**
	ภายในกลุ่ม	70.961	135	.526		
	รวม	93.275	137			
ความคาดหวังของบริษัทที่มีต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อโดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	1.314	2	.657	2.488	.087
	ภายในกลุ่ม	35.643	135	.264		
	รวม	36.957	137			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางแสดงว่าบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรขององค์กรที่แตกต่างกัน มีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่ามีความแตกต่างกัน ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับต่ำกว่า 0.05 ได้แก่ระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ ส่วนที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ระบบจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ และจะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง

และผลจากความแตกต่างดังกล่าว จึงต้องทำการทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของลักษณะของธุรกิจขององค์กรได้เป็นรายคู่ โดยวิธี LSD ซึ่งได้ผลดังตาราง 49 ถึงตาราง 56

ตาราง 49 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 4.31$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.76$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.31$
ซับซ้อนน้อย	4.31		.000**	.995
ซับซ้อนปานกลาง	3.76			.009**
ซับซ้อนมาก	4.31			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 50 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.90$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.75$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.31$
ซับซ้อนน้อย	3.90		.277	.067
ซับซ้อนปานกลาง	3.75			.009**
ซับซ้อนมาก	4.31			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 51 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอนและความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.83$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 4.06$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.44$
ซับซ้อนน้อย	3.83		.130	.007**
ซับซ้อนปานกลาง	4.06			.073
ซับซ้อนมาก	4.44			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 52 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยทำให้ได้รับสินค้านวดเร็วขึ้น

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 4.16$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.35$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.13$
ซับซ้อนน้อย	4.16		.000**	.897
ซับซ้อนปานกลาง	3.35			.001**
ซับซ้อนมาก	4.13			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้านวดเร็วขึ้นมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้านวดเร็วขึ้นมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 53 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 4.14$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 4.23$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 4.63$
ซับซ้อนน้อย	4.14		.529	.027*
ซับซ้อนปานกลาง	4.23			.060
ซับซ้อนมาก	4.63			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 54 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ

ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.82$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.85$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 3.13$
ซับซ้อนน้อย	3.82		.875	.001**
ซับซ้อนปานกลาง	3.85			.001**
ซับซ้อนมาก	3.13			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 55 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส

ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.78$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.46$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 2.56$
ซับซ้อนน้อย	3.78		.061	.000**
ซับซ้อนปานกลาง	3.46			.001**
ซับซ้อนมาก	2.56			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใสมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใสมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

ตาราง 56 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันที่มีต่อระบบ E-Procurement ในด้านระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ

ความซับซ้อนของกระบวนการ จัดซื้อขององค์กร	$\bar{X}$	ซับซ้อนน้อย $\bar{X} = 3.82$	ซับซ้อนปานกลาง $\bar{X} = 3.68$	ซับซ้อนมาก $\bar{X} = 2.50$
ซับซ้อนน้อย	3.82		.270	.000**
ซับซ้อนปานกลาง	3.68			.000**
ซับซ้อนมาก	2.50			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางพบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การวิจัยครั้งนี้เกี่ยวกับ ทักษะ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อนำผลจากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ไปใช้ เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาให้มีการนำเอาระบบ E-Procurement มาพัฒนา และปรับปรุงให้แพร่หลายสอดคล้องกับความต้องการของบริษัท ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่จะช่วยลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพงานให้มีความรวดเร็ว ทำให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ นอกจากนี้แล้วการวิจัยในครั้งนี้ยังเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลที่จะนำไปประกอบการพิจารณา และใช้เป็นแนวทางประกอบการวางกลยุทธ์ และนำไปปรับปรุงการให้บริการระบบให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของผู้ใช้บริการต่อไป

ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของบริษัทเอกชน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีต่อระบบ E-Procurement
2. เพื่อศึกษาความคาดหวังของบริษัทเอกชน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีต่อระบบ E-Procurement
3. เพื่อศึกษาผลของทัศนคติ และความคาดหวัง ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ที่มีต่อระบบ E-Procurement
4. เพื่อเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวัง จำแนกตามลักษณะขององค์กรที่มีต่อระบบ E-Procurement

ความสำคัญของงานวิจัย

1. เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาระบบ E-Procurement ให้แพร่หลายสอดคล้องกับความต้องการของบริษัท ที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ที่จะช่วยลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพงานให้มีความรวดเร็ว ทำให้สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้

2. เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา และใช้เป็นแนวทางประกอบการวางกลยุทธ์ของผู้ให้บริการระบบให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของบริษัทเอกชน
3. เพื่อให้ผู้พัฒนาระบบนำไปปรับปรุงการให้บริการ ให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความคาดหวังของผู้ใช้บริการ

สมมติฐานในการวิจัย

1. ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
2. นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
3. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
4. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
5. ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
6. นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
7. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน
8. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกัน

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ประชากร

การวิจัยในครั้งนี้จะทำการเก็บข้อมูลกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นกลุ่มที่จะมีแนวโน้มที่จะหันมาใช้ระบบ E-Procurement เพื่อปรับกลยุทธ์ และทิศทางในการบริหารงานจัดซื้อในองค์กรในอนาคต

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ใช้ในการวิจัยคือ ผู้ที่ทำหน้าที่ในการสั่งซื้อสินค้าในฝ่ายจัดซื้อของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 138 บริษัท

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยจะทำการขอหนังสือแนะนำตัวจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ วิทยาเขตประสานมิตร เพื่อขออนุญาตในการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามจากบริษัทที่กำหนดไว้
2. เก็บรวบรวมข้อมูล โดยขอความร่วมมือจากผู้ตอบแบบสอบถามโดยจัดส่งผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ mail รวมถึงการจัดส่งผ่านตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย โดยในการตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยทำการชี้แจงให้ผู้ตอบแบบสอบถามถึงวัตถุประสงค์โดยทางโทรศัพท์ อีเล็กทรอนิกส์ Mail และผ่านตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

การจัดทำข้อมูล

ในการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้รับทั้งหมดที่รวบรวมได้มาดำเนินการดังนี้

1. ทดสอบแบบสอบถามที่ได้ทำการออกแบบไว้ (Try out) และดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องของแบบสอบถาม พร้อมตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยวิธีการของ Cronbach's
2. นำแบบสอบถามที่แก้ไขข้อบกพร่องเรียบร้อยแล้วออกเก็บข้อมูลจริง
3. ตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่ได้จากกลุ่มตัวอย่าง
4. นำแบบสอบถามที่ตรวจสอบถูกต้องเรียบร้อยแล้วมาลงรหัส (Coding) ตามที่กำหนดไว้ในลงแบบรหัสสำหรับประมวลผลข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์
5. นำข้อมูลที่ลงรหัสแล้วไปบันทึกในคอมพิวเตอร์ และทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC (Statistical Package of Social Sciences) For Windows Version 11.5

การหาคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้ทำการแก้ไขปรับปรุงแล้วไปทำการทดลอง (Try out) จำนวน 30 ชุด กับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร พร้อมนำข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามมาทำการตรวจหาค่าความน่าเชื่อถือด้วยวิธีการของ Cronbach's ซึ่งแบบสอบถามดังกล่าวมีค่าความน่าเชื่อถือเท่ากับ 0.8011 นั้นหมายถึง แบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ มีความน่าเชื่อถือได้สูง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาจะใช้ความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ในการอธิบายและวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านลักษณะองค์กร

การวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

การทดสอบสมมติฐาน

ใช้การวิเคราะห์ค่าทางสถิติแบบ Independent T-test อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่น 95% สำหรับการทดสอบความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่าง 2 ตัว

ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว One-Way Analysis of Variance สำหรับการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยตัวของตัวแปรอิสระ 2 ตัวขึ้นไป ถ้าผลการทดสอบพบว่ามีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของตัวแปรอิสระ 2 ตัวขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จึงทดสอบรายคู่โดยใช้ LSD (Least-Significant Different) เพื่อวิเคราะห์ความแตกต่างอีกขั้นหนึ่ง ซึ่งการใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว One-Way Analysis of Variance จะใช้ในการทดสอบสมมติฐานของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้

สรุปผลการวิจัย

ผลจากการศึกษาเรื่องทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร สรุปผลดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรที่ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานครที่ตอบแบบสอบถาม ซึ่งจำนวนประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 138 บริษัท จำแนกออกเป็น ดังนี้

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทที่ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นธุรกิจด้านการผลิต มีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ มีการบริหารงานเป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด และมีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

จากการวิเคราะห์ทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. องค์กรมีทัศนคติในด้านการนำระบบมาใช้ในองค์กร ทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงาน ระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ มาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ และผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง ในระดับปานกลาง

2. องค์กรมีทัศนคติในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ และระบบช่วยให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว ในระดับมาก

จากการวิเคราะห์ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. องค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น และช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส ในระดับปานกลาง

2. องค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรในระดับมาก

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1. ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. ธุรกิจด้านบริการ ธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเชื่อว่าระบบ จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง และองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ มาใช้ในองค์กรมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

2. มีเพียงธุรกิจด้านการบริการมีความเชื่อว่าองค์กรสามารถนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานได้มากกว่าธุรกิจด้านการผลิต และด้านตัวแทนจัดจำหน่าย เชื่อว่าองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัย ข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ และเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

3. ธุรกิจด้านการผลิตมีความเชื่อว่าองค์กรสามารถนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานได้ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ ผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ และองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ และเชื่อว่ามีการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพมากกว่าธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

4. ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ และมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

5. ทุกประเภทธุรกิจเชื่อว่าระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวก รวดเร็ว เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 2 นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อเชื่อว่าระบบจะทำให้ให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง มีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลัก

ของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเชื่อว่ามาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ

2. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นนโยบายด้านการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง มีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ และผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

3. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อ เป็นนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเชื่อว่าองค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายเป็นเป้าหมายด้านอื่น ๆ

4. ทุกประเภทของนโยบายหลักของการสั่งซื้อเชื่อว่าระบบช่วยให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน การรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง ผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องและองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อจำนวนมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 3 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกันได้แก่ระบบช่วยให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว องค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง ผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ ระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง องค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กร องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อจำนวนมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 4 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงาน ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วได้มีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กร องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อจำนวนมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง มาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการระบบมีการ

นำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง และเชื่อว่าระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ การรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้องมากกว่าองค์กร ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

2. องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางเชื่อว่า องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ มาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ

3. ทุกลักษณะของความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อเชื่อว่าการพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง และควรนำมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 5 ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. ธุรกิจด้านการบริการมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังได้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ องค์กรที่เป็นธุรกิจด้านการบริการคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ นอกจากนี้แล้วยังมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจด้านการผลิต และคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย

2. ธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

3. ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จำหน่ายได้มากขึ้น ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

4. ธุรกิจด้านการผลิตคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้นมากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จำหน่ายได้มากขึ้นมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ และคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังได้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย

5. ทุกประเภทธุรกิจคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยให้การบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส และทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 6 นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการลดต้นทุนการสั่งซื้อคาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ นอกจากนี้แล้วยังมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

2. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อคาดหวังว่าระบบจะช่วยฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กรมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร ในเรื่องเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน นอกจากนี้แล้วยังคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร และช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

3. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

4. องค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ และองค์กรที่มีนโยบายหลักของการจัดซื้อในเรื่องของการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลงมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อ ในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และองค์กรที่มีนโยบายหลักของการสั่งซื้อในเรื่องเป้าหมายอื่น ๆ

5. ทุกลักษณะนโยบายขององค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ลดค่าใช้จ่ายในการบริหาร ช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพจัดการ ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น และช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 7 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังที่มีต่อระบบแตกต่างกันได้แก่ความคาดหวังที่ระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ และช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น

ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกัน มีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ไม่แตกต่างกันได้แก่ระบบจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น และช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 8 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังต่อระบบ E-Procurement ที่แตกต่างกันพบว่า

1. องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อย คาดหวังว่าระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้นมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง นอกจากนี้แล้วยังมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยให้การเจรจาต่อรองในองค์กรมีความโปร่งใส ทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อ มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

2. องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลางคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ ช่วยให้การเจรจาต่อรองในองค์กรมีความโปร่งใส ช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อซื้อ มากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อมาก

3. ทุกลักษณะความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น และช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร

การอภิปรายผล

ผลจากการศึกษาทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร มีประเด็นสำคัญที่จะนำมาอภิปรายดังต่อไปนี้

การศึกษาทัศนคติ

1. ลักษณะของธุรกิจขององค์กร แบ่งออกเป็นด้าน ๆ ตามสมมติฐานได้ดังนี้

ลักษณะของธุรกิจขององค์กร ที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติในด้านองค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานได้ซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากการพัฒนาระบบ E-Procurement จะสามารถลดจำนวนพนักงานลงได้ ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของธุรกิจด้านบริการ ธุรกิจด้านการผลิต และธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และสอดคล้องกับการศึกษาในต่างประเทศ (MBA Magazine No. 24) William Nuti ประธานแถบยุโรปตะวันออกกลาง และแอฟริกาของ Cisco กล่าวว่าระบบสามารถใช้ทดแทนพนักงานที่ใช้เครื่องแฟกซ์ และโทรศัพท์เพื่อให้ได้ข้อมูลเช่นเดียวกันได้ถึง 50 คน

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติในด้านการพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูงซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากการพัฒนาระบบจะต้องมีการลงทุนซื้อระบบ รวมไปถึงการลงทุนด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของผู้ให้บริการตลาดกลางด้านอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของกลุ่ม Aberdeen (2001: 4) ได้ทำการวิจัยเรื่อง Procurement: Finally Ready for Prime Time พบว่าการพัฒนาระบบ E-Procurement สูงถึง 1.2 ล้านเหรียญสหรัฐรวมค่าลิขสิทธิ์ และค่าบำรุงรักษาในปีแรก ซึ่งเป็นเพียง 1% ของการต้นลดค่าใช้จ่ายจากการสั่งซื้อประเภทค่าใช้จ่ายที่มีมูลค่า 200 ล้านเหรียญต่อปี

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติในด้าน องค์กรสามารถนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากการพัฒนาระบบของบริษัท Glaxo Smith Kline ซึ่งเป็นธุรกิจด้านการผลิต สามารถลดค่าใช้จ่ายได้ถึง 12% บริษัท SAP ซึ่งเป็นธุรกิจบริการสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานได้ถึง 8.9 ล้านเหรียญสหรัฐ เป็นต้น

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติในด้านความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กรซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากการพัฒนาระบบจะต้องมีความพร้อมหลาย ๆ ด้านได้แก่ด้านบุคลากร และด้านอุปกรณ์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของคณะทำงานหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2546:88) จากงานวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐพบว่าความพร้อมด้านบุคลากร และความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ

และโปรแกรมมีความสัมพันธ์เชิงบวก จะมีผลต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐในทิศทางเดียวกัน

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติ ในด้านปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนพัฒนาระบบต้องมีการลงทุนค่อนข้างสูง สอดคล้องกับผลการวิจัยของกลุ่ม Aberdeen ที่กล่าวไว้ว่าค่าพัฒนาระบบมีมูลค่าเฉลี่ยถึง 1.2 ล้านเหรียญสหรัฐ

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติ ในด้านระบบที่มีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ทั้งนี้เนื่องจากระบบรักษาความปลอดภัยของระบบ Internet ยังไม่มีความปลอดภัย สอดคล้องกับงานวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรม และทัศนคติของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีต่อความเชื่อมั่นของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (2542: 32) พบว่าผู้ใช้อินเทอร์เน็ตซึ่งไม่เคยซื้อสินค้าหรือบริการมีเหตุผลที่สำคัญคือไม่มั่นใจในความปลอดภัย

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติ ในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง ซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ทั้งนี้เนื่องจากการรับส่งข้อมูลมีความเกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัย ดังนั้นเมื่อองค์กรต่าง ๆ ไม่มีความเชื่อมั่นในระบบรักษาความปลอดภัยของระบบ Internet จึงส่งผลให้ไม่เชื่อมั่นต่อระบบการรับส่งข้อมูล สอดคล้องกับงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบอินเทอร์เน็ตของ อารีย์ มัยยังพงษ์ (2542 : 65) พบว่าเหตุผลที่ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตไม่เคยสั่งซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบอินเทอร์เน็ตอันดับที่สองได้แก่เกรงว่าจะไม่ได้รับสินค้าตามที่สั่ง

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติ ในด้านมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ และด้านผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญซึ่งไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบันผู้ให้บริการระบบเพิ่งก่อตั้ง และยังไม่ค่อยมีประสบการณ์ในการดำเนินงานสอดคล้องกับงานวิจัยของ ทิพวรรณ หล่อสุวรรณรัตน์ (2546: 6-5) เรื่องการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐพบว่าปัญหาเกี่ยวกับระบบการประมวลอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้เป็นเรื่องของความไม่มั่นใจ ต่อระบบสำรองของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

ลักษณะของธุรกิจขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติ ในด้านระบบช่วยให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วเป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ทั้งนี้เนื่องจากการใช้ระบบ Internet ในการติดต่อสื่อสารจะมีความสะดวก และรวดเร็วสอดคล้องกับงานวิจัยของสุภัทรา ทฤษฎีคุณ (2545 : 114) เรื่องทัศนคติของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีต่อการประมวลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต พบว่าวิธีการซื้อสินค้าโดยการประมวลสินค้าช่วยลดขั้นตอนการติดต่อผู้ขายเพื่อสอบถามข้อมูล

2. นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร แบ่งออกเป็นด้าน พบว่านโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อทัศนคติต่อระบบ E-Procurement จำแนกตามนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อไม่เป็นไปตามข้อสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากองค์กรจะมี

นโยบายหลักในการจัดซื้อแตกต่างกันเช่นเพื่อเพิ่มผลผลิต เพิ่มประสิทธิภาพตามแนวคิดของ Bateman and Snell. (1999: 15) ซึ่งองค์กรที่มีแนวนโยบายด้านการลดต้นทุนการสั่งซื้อจะมีแนวโน้มที่เชื่อว่าระบบช่วยลดจำนวนพนักงานได้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน องค์กรที่มีนโยบายด้านการลดต้นทุนมีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้มากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักการสั่งซื้อเป็นแนวนโยบายด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ซึ่งหมายความว่านโยบายการลดต้นทุนมีส่วนผลักดันให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะพัฒนาระบบได้มากกว่า นอกจากนี้แล้วองค์กรที่มีแนวนโยบายด้านการลดต้นทุนยังมีความเชื่อว่ามีมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ และเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญมากกว่าองค์กรที่มีนโยบายหลักด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่หากพิจารณาในมุมมองด้านนโยบายขององค์กรเล็งเห็นว่าระบบช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว สามารถนำมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน นอกจากนี้แล้วยังมีความเชื่อว่าองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ รวมไปถึงเชื่อว่าการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้อง และยังเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับแนวคิดการบริหารจัดการเชิงปริมาณ ที่กล่าวถึงระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Schermerhorn. 1996: G-6) ออกแบบขึ้นมาเพื่อช่วยผู้บริหารในด้านการค้นหาข้อมูล ที่ตรงกับความต้องการให้ได้ในระยะเวลาสั้น และประหยัดค่าใช้จ่าย

3. ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ พบว่าลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement พบว่าการบริหารงานแบบรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมดเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานได้ การพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของบริษัท พันธวิช จำกัด จะช่วยให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการลดจุดในการประสานงานด้านจัดซื้อซึ่งจะส่งผลให้มีการลดพนักงานได้ นอกจากนี้แล้วยังเชื่อว่ามีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้มากกว่าการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อแบบกึ่งรวมศูนย์กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อ รวมถึงมีความเชื่อว่าระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และยังมีความเชื่อมั่นในมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ

4. ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กร พบว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อมีทัศนคติต่อระบบ E-Procurement องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรน้อยเชื่อว่าระบบจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะลดจำนวนพนักงานได้ ช่วยทำให้การทำงานมีความรวดเร็ว ตามแนวคิดของรัฐการ (2546) ซึ่งกล่าวถึงประโยชน์ของระบบช่วยย่นระยะเวลาในกระบวนการจัดซื้อลง กรณีขององค์กรที่มีความพร้อมที่จะนำระบบมาใช้ในองค์กรได้เร็วกว่า องค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อน้อยเชื่อว่าองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบมาใช้ ซึ่งจะสามารถคืนทุนได้เร็วกว่าตามแนวคิดที่ได้จากกลุ่ม Aberdeen (2001) ที่กล่าวไว้ รวมไปถึงมีความเชื่อว่าระบบมี

ระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ และมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือมากกว่าองค์กรที่มีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง นอกจากนี้แล้วยังเชื่อว่าผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง และมีความเชี่ยวชาญ

ในมุมมองขององค์กรหากพิจารณาในเรื่อง ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรทุกองค์กรที่มีต่อระบบ E-Procurement เชื่อว่าการพัฒนาระบบจะมีค่าใช้จ่ายสูง และทุกองค์กรควรนำมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน

การศึกษาความคาดหวัง

ความคาดหวังของบริษัทที่มีต่อระบบจำแนกตามลักษณะของธุรกิจโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งจะพบว่าลักษณะของธุรกิจขององค์กร นโยบายหลักของการสั่งซื้อ ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรที่แตกต่างกันมีความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement โดยธุรกิจด้านการบริการมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลังได้มากกว่าธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจอื่น ๆ ระบบจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น ลดขั้นตอน และความซับซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของกลุ่ม Aberdeen เรื่อง Best Practice in E-Procurement in EMEA (2001 : 18) พบว่าระบบช่วยลดต้นทุนในการซื้อสินค้าคงคลัง สามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ลดขั้นตอน และความซับซ้อนในกระบวนการสั่งซื้อ

ส่วนความคาดหวังขององค์กรในด้านลักษณะของธุรกิจที่มีต่อระบบ E-Procurement ทุกลักษณะธุรกิจมองว่าระบบจะช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ สอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของกลุ่ม Aberdeen เรื่อง Best Practice in E-Procurement in EMEA (2001 : 18) พบว่าระบบจะช่วยทำให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถมีเวลาในการเจรจาต่อรองเพิ่มมากขึ้น ส่วนความคาดหวังที่เชื่อว่าระบบจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส สอดคล้องกับการพัฒนาระบบในภาครัฐเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (คณะผู้จัดทำ คณะรัฐประศาสนศาสตร์สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 2546) ที่จะต้องมีการเปิดเผยข้อมูล กระจายข้อมูลให้กับผู้เกี่ยวข้องให้รับทราบอย่างชัดเจน และจะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ

ความคาดหวังของบริษัทที่มีต่อระบบ E-Procurement ด้านนโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กรโดยรวมไม่แตกต่างกันในเรื่องการลดต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง การลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ระบบช่วยทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ช่วยให้ผู้จัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ และช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Schermerhorn. (1999: G-8) องค์กรส่วนมากมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการได้แก่การเพิ่มผลผลิต ซึ่งการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านต่าง ๆ ก็เป็นการเพิ่มผลผลิตด้วยส่วนหนึ่ง การเพิ่มประสิทธิภาพ (Certo 2000 : 9) และการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับองค์กร

ข้อเสนอแนะที่ได้จากงานวิจัย

1. บริษัทที่ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นธุรกิจด้านการผลิต มีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ มีการบริหารงานเป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด และมีความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อปานกลาง ซึ่งผู้พัฒนาระบบควรปรับปรุงระบบให้มีรูปแบบที่สามารถรองรับนโยบายการควบคุมคุณภาพสินค้าที่สั่งซื้อด้วย

2. จากการวิจัยพบว่าองค์กรธุรกิจด้านการบริการมีทัศนคติในด้านการนำระบบมาใช้ในองค์กรในระดับที่มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ องค์กรธุรกิจด้านบริการ ด้านการผลิต และตัวแทนจัดจำหน่ายมีทัศนคติที่เชื่อว่าจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ องค์กรธุรกิจด้านการบริการมีทัศนคติในด้านองค์กรควรนำระบบมาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานในระดับมากกว่ากลุ่มอื่น องค์กรมีทัศนคติในด้านการพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูงในระดับมาก ด้วยเหตุนี้ผู้ให้บริการระบบจึงควรหันมาพัฒนาต้นทุนในการพัฒนาระบบให้ต่ำลงเพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติในเรื่องของการลดต้นทุนการดำเนินงานของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มหลักด้วย

3. เนื่องจากองค์กรธุรกิจด้านการบริการเชื่อว่าระบบมีระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อ มีความเชื่อในเรื่องความถูกต้องในการรับส่งข้อมูลมาก มีทัศนคติในด้านองค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ในระดับมาก องค์กรธุรกิจด้านบริการมีทัศนคติในด้านระบบมีระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ มีทัศนคติในด้านมาตรฐานของระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ มีทัศนคติในด้านผู้ให้บริการระบบที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ มีทัศนคติในด้านผู้ให้บริการระบบมีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง มีทัศนคติในด้านการรับส่งข้อมูลของระบบมีความถูกต้องในระดับมาก และมีทัศนคติในด้านระบบ ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วในระดับมาก ดังนั้นผู้ให้บริการระบบจึงควรหันมาประชาสัมพันธ์ในเรื่องของประโยชน์ ความน่าเชื่อถือของระบบให้กับกลุ่มธุรกิจด้านการผลิต และกลุ่มธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายมากยิ่งขึ้น และควรประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมให้กับกลุ่มธุรกิจด้านการบริการเพื่อเร่งให้องค์กรด้านนี้หันมาใช้บริการระบบเร็วมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ค่าเฉลี่ยของทัศนคติที่มีต่อระบบโดยรวมมีค่าอยู่ที่ 3.53 ซึ่งอยู่ในระดับมาก

4. องค์กรมีความคาดหวังว่าระบบจะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น มีความคาดหวังว่าจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใสในระดับปานกลาง ซึ่งผู้ให้บริการควรมีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารในเรื่องของกระบวนการทำงานของระบบ ที่เริ่มตั้งแต่กระบวนการในการขอให้เสนอราคา ระบบจะช่วยลดเวลาในการขอให้เสนอราคาให้กับฝ่ายจัดซื้อ เพราะอาจจะใช้ระบบ E-RFQ แทนการโทรศัพท์ติดตาม นอกจากนี้แล้วการส่งข้อมูลผ่านระบบ E-RFQ ยังจะช่วยในเรื่องของการสื่อสารข้อมูลที่ถูกต้อง และครบถ้วนไปยังผู้จัดจำหน่ายทุกรายด้วย

5. องค์กรด้านธุรกิจบริการมีความคาดหวังในระดับมากในเรื่องของการที่ระบบจะช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ ทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น ทำให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ ลดค่าใช้จ่ายใน

การบริหารจัดการ ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น ช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง ลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง ลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายใน ซึ่งการที่บริษัทเหล่านั้นจะเข้ามาใช้ระบบ ผู้ให้บริการจะต้องมีแสดงให้เห็นว่าความคาดหวังที่มีอยู่สามารถประเมิน และวัดผลได้อย่างแท้จริง ซึ่งเมื่อบริษัทเหล่านั้นเห็นว่าระบบช่วยให้บรรลุความสำเร็จตามความคาดหวังที่มีอยู่ จะทำให้บริษัทเหล่านั้นช่วยประชาสัมพันธ์ประโยชน์ของระบบ E-Procurement ให้กระจายไปยังกลุ่มอื่น ๆ ได้อย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้นด้วย

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรทำการวิจัยในรายละเอียดในเรื่องของขนาดขององค์กร ลักษณะธุรกิจ นโยบายหลักของการสั่งซื้อขององค์กร ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ และความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อขององค์กรว่าจะมีผลต่อการตัดสินใจใช้ระบบในองค์กรหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้เห็นภาพที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้นว่าประชากรกลุ่มใดที่มีความต้องการใช้ระบบ และปัจจัยใดที่จะทำให้ประชากรกลุ่มนั้นหันมาใช้ระบบ E-Procurement ให้มากยิ่งขึ้น
2. ควรศึกษาในเรื่องของขนาดขององค์กรเฉพาะกลุ่มธุรกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ระบบ E-Procurement ทั้งนี้เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่มธุรกิจเชื่อว่าการพัฒนาระบบมีค่าใช้จ่ายสูงทั้งนี้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์ของผู้ให้บริการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ ได้มากยิ่งขึ้น
3. เนื่องจากสภาพของธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของธุรกิจ มีการปรับเปลี่ยนนโยบายขององค์กรอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้เมื่อมีการปรับเปลี่ยนสภาพของธุรกิจทำให้กระบวนการในการทำงานซับซ้อนเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้จึงน่าจะส่งผลให้ทัศนคติ และความคาดหวังเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ดังนั้นการวิจัยจึงควรมีการจัดให้บ่อยขึ้นให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่อง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กัลยา วาณิชยปัญญา. (2544). การวิเคราะห์ตัวแปรหลายตัวด้วย SPSS for Windows.: กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- (2544). การวิเคราะห์สถิติเพื่อการจัดการ พิมพ์ครั้งที่ 6.: กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- (2544). การวิเคราะห์สถิติ : สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- (2544). การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- (2546). การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- คณะผู้จัดทำ. (2546). ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (E-Procurement) ศึกษาเฉพาะกรณีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ทิพวรรณ หล่อสุวรรณรัตน์. (2546). การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (E-Procurement) ศึกษากรณีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2543). พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิชย์
- นราศรี ไววนิชกุลม ชูศักดิ์ อุดมศรี. (2545). ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รัฐการ อภิวัฒน์วาจา. (2546). E-Procurement Standards. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2547). ศัพท์การบริหารธุรกิจ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
- ศุภร เสรีรัตน์. (2544). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: เอ.อาร์.บิซิเนสเพรส.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: บ้านเสรีรัตน์.
- สุภัทรา ทฤษฏิกุลณ. (2545). ทักษะคติของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีต่อการประมวลสินค้านำผ่านระบบอินเทอร์เน็ต. สารนิพนธ์ บธ.ม. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

บรรณานุกรม (ต่อ)

สำนักงานพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง. (2545). คู่มือการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: กรมบัญชีกลาง.

สำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง. (2546). คู่มือการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยใช้วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction). กรุงเทพฯ: กรมบัญชีกลาง

อดุลย์ จาตุรงคกุล. (2544). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อริชัย อรรถอุดม. (2545). ความคาดหวัง ความพึงพอใจ ในการใช้บริการระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการหางานและสมัครงาน ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพฯ: คณะวารสารศาสตร์ และสื่อสารมวลชนมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

Aberdeen Group, Inc. (2001). *Best Practices in E-Procurement in EMEA*, Boston: Massachusetts

Aberdeen Group, Inc. (2001). *E-Procurement: Finally Ready for Prime Time*, Boston: Massachusetts

Eastern Illinois University. (2002). *Moving Procurement Systems to the Internet: The Adoption and Use of E-Procurement Technology Models*.

<http://www.aberdeen.com>

<http://www.bizdimension.com>

<http://www.gprocurement.go.th>

<http://www.pantavanij.com>

<http://www.sap.com>

MBA Magazine. (2544). กรุงเทพฯ:

PeopleSoft, Inc. (2001). *eProcurement The Promise and the Reality*

ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง **ทัศนคติ และความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement** ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง และวิธีการกรอกแบบสอบถาม

แบบสอบถามมีจำนวนทั้งหมด 3 หน้า แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลลักษณะขององค์กรที่ท่านปฏิบัติงานอยู่

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement

ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement

ส่วนที่ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะขององค์กรที่ท่านปฏิบัติงานอยู่

(โปรดทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ☐ กรุณาเลือกเพียง 1 คำตอบที่ตรงกับลักษณะขององค์กรมากที่สุด)

1.1 ลักษณะของธุรกิจ	
☐	ธุรกิจด้านการบริการ
☐	ธุรกิจด้านการผลิต
☐	ธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย
☐	ธุรกิจอื่น ๆ โปรดระบุ _____
1.2 นโยบายหลักของการสั่งซื้อ	
☐	ลดต้นทุนการสั่งซื้อ
☐	ควบคุมคุณภาพของสินค้าที่สั่งซื้อ
☐	เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
☐	เป้าหมายอื่น ๆ โปรดระบุ _____
1.3 ลักษณะการบริหารงานของฝ่ายจัดซื้อ	
☐	เป็นลักษณะรวมศูนย์การสั่งซื้อทั้งหมด
☐	เป็นลักษณะกระจายอำนาจการสั่งซื้อทั้งหมด
☐	เป็นลักษณะกึ่งรวมศูนย์ กึ่งกระจายอำนาจการสั่งซื้อ
1.4 ความซับซ้อนของกระบวนการจัดซื้อ	
☐	ซับซ้อนน้อย
☐	ซับซ้อนปานกลาง
☐	ซับซ้อนมาก

ส่วนที่ 2 ทศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร
(โปรดระบุระดับของทศนคติ โดยทำเครื่องหมาย X ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด)

ทศนคติที่มีต่อระบบ E-Procurement (ส่วนที่ 2.1)					
รายละเอียดของทศนคติ	ระดับของทศนคติ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ท่านมีความคิดเห็นวาระบบ E-Procurement จะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่ลดจำนวนพนักงานได้	☐	☐	☐	☐	☐
2. การพัฒนาระบบ E-Procurement มีค่าใช้จ่ายสูง	☐	☐	☐	☐	☐
3. ท่านมีความคิดเห็นวาระบบ E-Procurement ช่วยทำให้การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว	☐	☐	☐	☐	☐
4. องค์กรควรนำระบบ E-Procurement มาใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน	☐	☐	☐	☐	☐
5. องค์กรมีความพร้อมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้ในองค์กร	☐	☐	☐	☐	☐
6. ท่านมีความคิดเห็นว่องค์กรที่มีปริมาณคำสั่งซื้อมากมีความเหมาะสมที่จะนำระบบ E-Procurement มาใช้	☐	☐	☐	☐	☐
7. ระบบ E-Procurement มีระบบการรักษาความปลอดภัย ข้อมูลด้านการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ	☐	☐	☐	☐	☐
8. การรับส่งข้อมูลของระบบ E-Procurement มีความถูกต้อง	☐	☐	☐	☐	☐
9. มาตรฐานของระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความน่าเชื่อถือ	☐	☐	☐	☐	☐
10. ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement มีการนำเสนอรูปแบบการทำงานของระบบอย่างต่อเนื่อง	☐	☐	☐	☐	☐
11. ผู้ให้บริการระบบ E-Procurement ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเชี่ยวชาญ	☐	☐	☐	☐	☐

ส่วนที่ 3 ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement ของบริษัทเอกชนที่เป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในเขตกรุงเทพมหานคร
(โปรดระบุระดับความคาดหวัง โดยทำเครื่องหมาย X ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด)

ความคาดหวังที่มีต่อระบบ E-Procurement					
รายละเอียดของความคาดหวัง	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ระบบ E-Procurement จะช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง	☐	☐	☐	☐	☐
2. ระบบ E-Procurement จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	☐	☐	☐	☐	☐
3. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายได้มากขึ้น	☐	☐	☐	☐	☐
4. ระบบ E-Procurement จะช่วยลดขั้นตอน และความซ้ำซ้อนในการสั่งซื้อให้น้อยลง	☐	☐	☐	☐	☐
5. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ได้รับสินค้ารวดเร็วขึ้น	☐	☐	☐	☐	☐
6. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายมีความรวดเร็วขึ้น	☐	☐	☐	☐	☐
7. ระบบ E-Procurement จะช่วยลดระยะเวลาในการจัดส่งเอกสารภายในองค์กร	☐	☐	☐	☐	☐
8. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อมีเวลาในการสรรหา และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ	☐	☐	☐	☐	☐
9. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อในองค์กรมีความโปร่งใส	☐	☐	☐	☐	☐
10. ระบบ E-Procurement จะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีความชัดเจน และไม่เกิดความสับสนแก่ผู้ซื้อ	☐	☐	☐	☐	☐

รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

รายชื่อ	ตำแหน่งและสถานที่ทำงาน
รศ. ดร. สุภาพรพรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
อาจารย์ลำสัน เลิศกุลประหยัด	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
อาจารย์จิตอุษา ชันทอง	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

หนังสือขอความอนุเคราะห์เพื่อการวิจัย

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล	นายกัมพล สุภาอิน
วันเดือนปีเกิด	17 พฤศจิกายน 2512
สถานที่เกิด	เชียงราย
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	282/79 การ์เด็นเพลส ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
ตำแหน่งงานปัจจุบัน	ผู้จัดการส่วนจัดซื้อทั่วไป
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2531	มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนแม่จันวิทยาคม
พ.ศ.2534	บธ.บ. (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
พ.ศ.2547	บธ.ม.(การจัดการ) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ