

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กัลยา วานิชย์บัญชา. สถิติสำหรับงานวิจัย. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

เจริญ เจษฎาวัลย์, 2546. การบริหารความเสี่ยง. กรุงเทพฯ : พอดี.

ชัชวาลย์ ต้นตระกูล , 2539. ระบบตัดสินใจเลือกผู้ป้อนชิ้นส่วนตัวถังรถยนต์. วิทยานิพนธ์ปริญญา วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต. ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธารชуда อมรเพชรกุล , 2546. การพัฒนาระบบบริหารความเสี่ยงในส่วนของวัสดุ สำนักบริหาร แผนและการคลัง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. ภาควิชา วิศวกรรมอุตสาหกรรม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วราพร อาสาฬหประภิต , 2547. การบริหารความเสี่ยงของโครงการการให้คำปรึกษาและติดตั้ง ระบบสารสนเทศ. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วิสิทธิ์ศักดิ์ พรหมแก้ว , 2546. การพัฒนาระบบฐานข้อมูลและระบบช่วยในการตัดสินใจเลือกผู้ผลิต ชิ้นส่วนยานยนต์. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมหญิง งามพรประเสริฐ. ความสัมพันธ์ในด้านลูกโซ่การป้อนชิ้นส่วนและวัตถุดิบในอุตสาหกรรม ยานยนต์. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์- มหาวิทยาลัย, 2542.

สุนา อยู่โพธิ์. การจัดซื้อและบริหารพัสดุ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์บิกโพธิ์เพรส, 2544.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. การจัดซื้อ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

อุทุมพร จามรมาน. แบบสอบถาม: การสร้างและการใช้. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์พันธ์ี พับบลิชซิง, 2544.

ภาษาอังกฤษ

- Amelia, C. and Larry, S. The relationship of strategic purchasing to supply chain management. European Journal of Purchasing & Supply Management. 5 (1999): 43-51.
- Bahli, B., Rivard, S., 2005 , Validating measures of information technology outsourcing risk factor, Omega, 33 : 175-187
- Boer, L., Labro, E. , Morlacchi, P., 2001, A review of methods supporting supplier selection, European Journal of Purchasing & Supply Management, 7 : 75-89
- Bowan, K. Dynamic outsourcing to contract manufacturers with different capabilities of reducing the supply cost. International Journal of Production Economics. 86 (2003) : 63-80.
- Chopra, S. and Meindl, P. Supply chain management: strategy, planing and operation. New Jersey: Pearson Education ., 2003.
- Dickson, G.W.,1966, An analysis of vendor selection system and decision, Journal of Purchasing, 2(1) : 5-17.
- Dong Hong, J., Hayya, J.C., 1992, Just-In-Time purchasing: Single or multiple sourcing?, International Journal of Production Economics, 27 : 175-181.
- Gavious, A. and Rabinowitz, V. Optimal Knowledge outsourcing model. The International Journal of Management Science. 31 (2003) : 451-457.
- Ghodsypour, S.H. and O'Brien., C. A decision support system for supplier selection using an integrated analytic hierachy process and linear programming. International Journal of Production Economics. 56-57 (1998) : 199-212.
- Ghodsypour, S.H. and O'Brien., C. The total cost of logistics in supplier selection under conditions of multiple sourcing, multiple criteria and capacity constraint. International Journal of Production Economics. 73 (2001) : 15-27.
- Kotabe, M. and Murray, J.Y. Global sourcing strategy and sustainable competitive advantage. Industrial Marketing Management, 33 (2004) : 7-14.
- Masato, A. Buyer perceptions, relationship commitment, and buyer behaviors among Japanese-owned manufacturers and their suppliers in the automotive parts

- industry in Thailand. Thesis (Ph.D.) Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University, 2004.
- Pan, A.C., 1989, Allocation of order quantity among suppliers, Journal of Purchasing and Materials Management, 25(3) : 36-39.
- Ramsay,J., Wilson, I., 1990, Sourcing/Contracting Strategy Selection. [Online]. Available From : <http://www.science direct.com>. [10,06,2006]
- Sharp, J.A., 2006 , Evaluating the effect of sourcing decisions on e-commerce process operation risk, European Journal of Operation Research.
- Smith, J.M., 1999, Item selection for global purchasing, European Journal of Purchasing & Supply Management, 5 : 117-127.
- Weber, C.A., Current, J.R., Benton W.C., 1991, Vendor selection criteria and methods, European Journal of Operation Research, 50 : 2-18.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
การจัดสร้างแบบสอบถาม

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
หัวข้อ ปัจจัยในการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อ						
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ	1	1			
2	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบ	1	2			
3	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อ	1	3			
4	การส่งมอบที่ตรงเวลาของผู้ส่งมอบ	1	4			
5	ความสามารถในการผลิตขององค์กรคู่แข่ง	2	1			
6	มาตรฐานการผลิตที่ตั้งขึ้น โดยการแข่งขันในตลาด	2	2			
7	ระดับความรุนแรงในการแข่งขัน	2	3			
8	ความต้องการของลูกค้า	3	1			
9	ระดับความสำคัญของลูกค้า	3	2			
10	ขนาดของชิ้นส่วนประกอบ	4	1			
11	ความล้ำหลังด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ	4	2			
12	อายุการใช้งานของชิ้นส่วนประกอบ	4	3			
13	นโยบายในการจัดซื้อ	5	1			
14	วัฒนธรรมการจัดซื้อขององค์กร	5	2			
15	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ	5	3			
16	งบประมาณในการจัดซื้อ	5	4			
17	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	6	1			
18	ความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตขององค์กร	6	2			
19	ความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน	6	3			
20	วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ในช่วงเวลาที่ทำการพิจารณา กำหนดกลยุทธ์	6	4			
21	ความยุ่งยากในเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบ	7	1			
22	พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กร	7	2			
23	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคลัง	7	3			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ	เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
24	ความรู้และประสบการณ์ในการจัดซื้อของบุคลากร	8	1		
25	ความพร้อมของบุคลากร	8	2		
26	ความสัมพันธ์กับบุคลากรของผู้ส่งมอบ	8	3		
27	สถานะอุปสงค์และอุปทานของตลาด	9	1		
28	ภาษีนำเข้า	9	2		
29	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	9	3		
30	การจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ	9	4		
31	ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม	10	1		
32	ความรับผิดชอบต่อสังคม	10	2		
33	นโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล	10	3		
34	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	11	1		
35	ขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ	11	2		
36	การกีดกันทางการค้า	12	1		
37	ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	12	2		
38	เหตุการณ์ความไม่สงบ	12	3		
หัวข้อ ความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อ					
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อมีความผันผวน	1	1		
2	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อผิดพลาด	1	2		
3	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบต่ำกว่ามาตรฐาน	1	3		
4	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อไม่เหมาะสม	1	4		
5	ผู้ส่งมอบไม่สามารถส่งมอบได้ตรงเวลา	1	5		
6	องค์กรคู่แข่งพัฒนาความสามารถในการผลิต	2	1		
7	มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นในตลาด	2	2		

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ	เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
13	ชิ้นส่วนประกอบมีอายุการใช้งานสั้น	4	2		
14	มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดซื้อ	5	1		
15	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบไม่เหมาะสม	5	2		
16	มีการจัดสรรงบประมาณในการจัดซื้อไม่เพียงพอ	5	3		
17	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย	6	1		
18	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน	6	2		
19	องค์กรไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต	6	3		
20	ไม่มีความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน	6	4		
21	การเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบมีความยุ่งยาก	7	1		
22	พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กรมีไม่เพียงพอ	7	2		
23	ระบบในการจัดเก็บสินค้าคลังไม่มีความเหมาะสม	7	3		
24	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคลังไม่คงที่	7	4		
25	การประมาณต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคลังผิดพลาด	7	5		
26	บุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์	8	1		
27	ขาดความพร้อมของบุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อ	8	2		
28	บุคลากรของผู้ส่งมอบและขององค์กรผู้ซื้อไม่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน	8	3		
29	สถานะอุปสงค์และอุปทานของตลาดมีความผันผวน	9	1		
30	อัตราภยานำเข้ามีความผันผวน	9	2		
31	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	9	3		
32	ผลกระทบจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ	9	4		
33	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม	10	1		
34	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม	10	2		

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
35	การเปลี่ยนแปลงนโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล	10	3			
36	มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	11	1			
37	มีการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ	11	2			
38	เกิดการกีดกันทางการค้า	12	1			
39	มีการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	12	2			
40	มีเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	12	3			
หัวข้อ กลยุทธ์ในการจัดซื้อ						
1	มีระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบ	1	1			
2	มีการนำผลการประเมินผู้ส่งมอบมาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตัดสินใจเลือกผู้ส่งมอบ	1	2			
3	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักโดยใช้กลยุทธ์ผู้ส่งมอบแบบรายเดียว	2	1			
4	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักจากผู้ส่งมอบหลายรายเพื่อรักษาความสัมพันธ์ไว้	2	2			
5	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบหลายรายเพื่อให้เกิดการแข่งขันระหว่างกัน	2	3			
6	ใช้สัญญาระยะยาว (มากกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ	3	1			
7	ใช้สัญญาระยะสั้น (น้อยกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ	3	2			
8	สัญญาที่ใช้เป็นแบบให้ผลตอบแทนกับผู้ส่งมอบ ถ้าสามารถปฏิบัติตามที่ตกลงกันได้	3	3			
9	สัญญาที่ใช้เป็นแบบลงโทษผู้ส่งมอบ ถ้าไม่สามารถปฏิบัติตามที่ตกลงไว้ได้	3	4			
10	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	1			
11	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	2			
12	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	3			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ	เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
13	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	4		
14	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	5		
15	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาว	4	6		
16	มีการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	1		
17	มีการกำหนดควัตถุคิบัติที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	2		
18	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบเป็นโปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบ	5	3		
19	มีการกำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	4		
20	มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	5	5		
21	มีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	6		
22	มีการกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	7		
23	มีแผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาว	6	1		
24	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบ	6	2		
25	มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	7	1		
26	มีความสม่ำเสมอในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ	7	2		
27	สามารถตรวจสอบสถานะการจัดซื้อจากผู้ส่งมอบได้	7	3		
28	ทำการติดต่อสื่อสารกับบุคลากรของผู้ส่งมอบในหลายๆระดับ	7	4		
29	มีระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรง	7	5		
30	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายในประเทศ	8	1		

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
31	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายนอกประเทศ	8	2			
32	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบ	8	3			
33	มีแผนในการลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กร	8	4			
หัวข้อ ความเสี่ยงของกลยุทธ์ในการจัดซื้อ						
1	ระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	1	1			
2	ผู้ทำการประเมินผู้ส่งมอบไม่มีความรู้เพียงพอ	1	2			
3	ผลการประเมินที่ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการประเมินผู้ส่งมอบผิดพลาด	1	3			
4	การตัดสินใจใช้นโยบายผู้ส่งมอบขององค์กรไม่เหมาะสม	2	1			
5	ประเมินสถานการณ์ของแหล่งชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด	2	2			
6	ตัดสินใจใช้รูปแบบสัญญากับผู้ส่งมอบผิดพลาด	3	1			
7	ระยะเวลาของสัญญาที่ใช้กับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	3	2			
8	เลือกใช้สัญญาระยะเวลากับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	3	3			
9	เลือกใช้สัญญาระยะสั้นกับผู้ส่งมอบในกรณีขาดแคลนแหล่งชิ้นส่วนประกอบ	3	4			
10	ผลตอบแทนที่จะให้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงกันไว้ไม่เหมาะสม	3	5			
11	บทลงโทษที่จะใช้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงไว้ไม่เหมาะสม	3	6			
12	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	1			
13	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	2			
14	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	3			
15	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	4			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
16	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	5			
17	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	4	6			
18	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	1			
19	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดวัสดุคิบัติที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	5	2			
20	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ร่วมกับผู้ส่งมอบในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่เหมาะสม	5	3			
21	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่ใช่โปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบทำให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ	5	4			
22	กำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบผิดพลาด	5	5			
23	มีการปิดบังในการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	5	6			
24	วิธีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	5	7			
25	การกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	5	8			
26	แผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	6	1			
27	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	6	2			
28	เกิดความคลาดเคลื่อนในการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	7	1			
29	ความถี่ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	7	2			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ	เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
30	มีความคลาดเคลื่อนในการตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบ	7	3		
31	ระดับบุคลากรของผู้ส่งมอบที่ติดต่อสื่อสารด้วยไม่เหมาะสม	7	4		
32	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบ โดยตรงมีความผิดพลาดบ่อยครั้ง	7	5		
33	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆภายในประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่า	8	1		
4	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆภายนอกประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่า	8	2		
35	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายในประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศมีความเหมาะสมกว่า	8	3		
36	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายในประเทศมีความเหมาะสมกว่า	8	4		
37	แผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบไม่มีความเหมาะสม	8	5		
38	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	8	6		
39	ลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กรทั้งที่ซื้อจากผู้ส่งมอบถูกกว่า	8	7		
40	ซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบทั้งที่หากองค์กรลงทุนผลิตเองจะคุ้มต่ำกว่า	8	8		
หัวข้อ เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ					
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบ	1	1		
2	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง	1	2		
3	ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	1	3		
4	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง	1	4		
5	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้า	1	5		
6	ภามินำเข้าที่ต้องเสียในการใช้ผู้ส่งมอบรายนั้น	1	6		
7	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	1	7		
8	คุณภาพและอัตราส่วนของเสียของชิ้นส่วนประกอบของผู้ส่งมอบ	2	1		

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
9	ความทันสมัยของเทคโนโลยีของสินค้าและคุณสมบัติเฉพาะของสินค้า	2	2			
10	ระบบที่ใช้ในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผู้ส่งมอบ	2	3			
11	ระบบบริหารจัดการคุณภาพที่ผู้ส่งมอบได้รับการรับรอง	2	4			
12	การส่งมอบที่ตรงเวลา	3	1			
13	รูปแบบการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้	3	2			
14	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้	3	3			
15	ระยะเวลานำที่ใช้ในการตอบสนองความต้องการ	4	1			
16	ความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ	4	2			
17	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนด	4	3			
18	เวลาที่ใช้ในการปรับตั้งเครื่องจักรของผู้ส่งมอบ	4	4			
19	วงรอบเวลาของการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ	4	5			
20	ความทันสมัยของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	5	1			
21	ความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	5	2			
22	กำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ	5	3			
23	ประสิทธิภาพในการผลิตในอดีตของผู้ส่งมอบ	5	4			
24	ความพร้อมของบุคลากรของผู้ส่งมอบ	6	1			
25	ขวัญและกำลังใจของบุคลากรของผู้ส่งมอบ	6	2			
26	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบ	6	3			
27	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหาร	6	4			
28	การรับประกันสินค้าของผู้ส่งมอบ	7	1			
29	การให้บริการชิ้นส่วนสำรองของผู้ส่งมอบ	7	2			
30	การให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ของผู้ส่งมอบ	7	3			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
31	ภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ	7	4			
32	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้	7	5			
33	เงินทุนจดทะเบียนของผู้ส่งมอบ	8	1			
34	จำนวนพนักงานทั้งหมดของผู้ส่งมอบ	8	2			
35	ผลตอบแทนการลงทุนของผู้ส่งมอบ	8	3			
36	กำไรสุทธิของผู้ส่งมอบ	8	4			
37	ชื่อเสียงของผู้ส่งมอบ	8	5			
38	ตำแหน่งในอุตสาหกรรมของผู้ส่งมอบ	8	6			
39	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบ	8	7			
40	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อ	8	8			
หัวข้อ ความเสี่ยงของเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ						
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบมีความผันผวน	1	1			
2	การประมาณราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด	1	2			
3	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผันผวน	1	3			
4	การประมาณค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผิดพลาด	1	4			
5	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีความผันผวน	1	5			
6	การประมาณค่าใช้จ่ายในการขนส่งผิดพลาด	1	6			
7	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่	1	7			
8	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังผิดพลาด	1	8			
9	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้าไม่คงที่	1	9			
10	อัตราภาษีนำเข้าไม่คงที่	1	10			
11	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	1	11			
12	ชิ้นส่วนประกอบมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน	2	1			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
13	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบและวัสดุดิบไม่คงที่	2	2			
14	ระบบตรวจสอบคุณภาพของผู้ส่งมอบไม่ได้มาตรฐาน	2	3			
15	การส่งมอบไม่ตรงเวลา	3	1			
16	รูปแบบของการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสมกับองค์กร	3	2			
17	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้ไม่เหมาะสม	3	3			
18	ระยะเวลานำในการตอบสนองความต้องการนานเกินไป	4	1			
19	ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง	4	2			
20	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนดสูงเกินไป	4	3			
21	ผู้ส่งมอบใช้เวลาในการปรับตั้งเครื่องจักร	4	4			
22	รอบเวลาในการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบนานเกินไป	4	5			
23	ผู้ส่งมอบไม่สามารถทำการปรับเปลี่ยนแผนการผลิตได้	4	6			
24	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบล้าสมัย	5	1			
25	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบต่ำกว่ามาตรฐาน	5	2			
26	ไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	5	3			
27	มีความจำกัดในกำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ	5	4			
28	บุคลากรของผู้ส่งมอบไม่มีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญงานในตำแหน่งหน้าที่	6	1			
29	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	6	2			
30	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหารไม่เหมาะสม	6	3			
31	ผู้ส่งมอบไม่มีการรับประกันสินค้า	7	1			
32	ผู้ส่งมอบไม่มีชิ้นส่วนสำรองให้บริการ	7	2			
33	ไม่มีการให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ จากผู้ส่งมอบ	7	3			

ตาราง ก.1 เอกสารตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (ต่อ)

ข้อความ		เนื้อหาที่วัด		คะแนนความเห็น		
		ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	1	0	-1
34	ขาดความเข้าใจในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบเนื่องจากภาษาที่ใช้ต่างกัน	7	4			
35	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสมกับองค์กรผู้ซื้อ	7	5			
36	ผู้ส่งมอบขาดสภาพคล่องในองค์กร	8	1			
37	อัตราการรับพนักงานเข้าและออก (Turn-over rate) ของผู้ส่งมอบสูงเกินไป	8	2			
38	ผลประโยชน์ของผู้ส่งมอบต่ำ	8	3			
39	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	8	4			
40	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อไกลเกินไป	8	5			

ก.2 แบบสอบถามฉบับร่าง

ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามเรื่อง การศึกษาปัจจัยความเสี่ยงเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
กรณีศึกษา : อุตสาหกรรมยานยนต์

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้เป็นส่วนสำคัญของการทำวิทยานิพนธ์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อใช้สอบถามปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่องค์กรใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ โดยมีการพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นประกอบด้วย งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ศึกษาแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อตลอดจนเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่เหมาะสม และจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร ซึ่งผลจากแบบสอบถามจะนำมาใช้สำหรับศึกษาในงานวิจัยนี้เท่านั้น โดยไม่มีผลใด ๆ ต่อผู้ตอบแบบสอบถามและองค์กรของท่าน ทั้งสิ้น
2. แบบสอบถามมี 7 ส่วน คือ
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร
 - ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 6 ข้อมูลด้านเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ
 - ส่วนที่ 7 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
3. ในกรณีที่คำตอบเป็น “อื่นๆ” กรุณาระบุข้อความในบริเวณที่เว้นว่างไว้ให้ด้วย
4. ในคำถามบางข้อ ได้ทำการเว้นที่ไว้เพื่อให้ผู้ตอบได้แสดงความคิดเห็นหรือข้อเท็จจริง กรุณาเติมข้อความให้ครบถ้วนด้วย

ทั้งนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 ตำแหน่งของท่าน _____

1.2 อายุงานของท่าน

- 1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี
 ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

1.3 ประสบการณ์ในตำแหน่งงานปัจจุบันของท่าน

- 1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี
 ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร

2.1 องค์กรมีทุนจดทะเบียนเท่าใด

- น้อยกว่า 500 ล้านบาท 500-1,000 ล้านบาท
 1,000-2,000 ล้านบาท มากกว่า 2,000 ล้านบาท

2.2 องค์กรของท่านใช้ระบบใดในการวางแผนความต้องการวัสดุ

- JIT MRP ERP
 ไม่มีแบบแผน อื่นๆ โปรดระบุ _____

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการจัดซื้อ

3.1 เพราะเหตุใดองค์กรของท่านจึงต้องทำการจัดซื้อส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบ (Supplier) แทนที่จะทำการผลิตใช้เองภายในองค์กร

- กำลังการผลิตไม่เพียงพอ ขาดความชำนาญในการผลิตชิ้นส่วนประกอบใช้เอง
 ลดค่าใช้จ่าย เพื่อให้ได้รับเทคโนโลยีใหม่ๆ จากผู้ส่งมอบ
 เพื่อจัดหาชิ้นส่วนประกอบที่มีคุณภาพมากกว่า
 อื่นๆ โปรดระบุ _____

3.2 องค์กรของท่านประสบปัญหาใดบ้างในการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบต่างๆ จากผู้ส่งมอบในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ราคาชิ้นส่วนประกอบแพง | <input type="checkbox"/> เสียภณำนำเข้าที่แพง |
| <input type="checkbox"/> คุณภาพไม่ได้ตามที่ต้องการ | <input type="checkbox"/> การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามข้อตกลง |
| <input type="checkbox"/> คุณสมบัติชิ้นส่วนประกอบไม่เป็นไปตามข้อตกลง | <input type="checkbox"/> ระยะเวลาในการสั่งซื้อที่ยาวนาน |
| <input type="checkbox"/> ไม่สามารถจัดซื้อได้ในปริมาณที่ต้องการ | <input type="checkbox"/> บริการที่ได้รับไม่เป็นที่พึงพอใจ |
| <input type="checkbox"/> ความยุ่งยากในการติดต่อสื่อสาร | <input type="checkbox"/> ไม่ได้รับข้อมูลที่เพียงพอจากผู้ส่งมอบ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ _____ | |

3.3 องค์กรของท่านใช้ผู้ส่งมอบจำนวนกี่ราย เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับในกระบวนการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่ดีที่สุด

- 2 ราย 3 ราย มากกว่า 3 ราย

3.4 องค์กรของท่านจัดซื้อวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของงบประมาณในการจัดซื้อทั้งหมด

- 0 % 1-10 % 11-20 % 21-30 %
- 31-40 % 41-50 % มากกว่า 50 %

3.5 เพราะเหตุใดองค์กรของท่านจึงต้องจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบจากต่างประเทศ

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ราคาถูกกว่าผู้ส่งมอบภายใน | <input type="checkbox"/> คุณภาพดีกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศที่ทำการจัดซื้อ | <input type="checkbox"/> บริการที่ดีกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> ไม่สามารถจัดหาชิ้นส่วนประกอบได้ภายในประเทศ | <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ _____ | |

3.6 องค์กรของท่านมีการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs หรือไม่ และมีนโยบายในการจัดซื้ออย่างไรบ้าง

- มี _____
- ไม่มีการจัดซื้อจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

4.1 แบบสอบถามเพื่อระบุปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับปัจจัยที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรจะต้องพิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งที่ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ และเป็นปัจจัยแรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งที่ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญปานกลางในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้เป็นปัจจัยประกอบร่วมกับปัจจัยหลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ปัจจัยนี้ไม่สำคัญในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรอาจไม่พิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ปัจจัยนี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรไม่เคยพิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อเลย

แบบสอบถามเพื่อระบุปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ไอ ที่	ปัจจัย	องค์กรใช้ปัจจัยนี้ หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ							
2	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบ							
3	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อ							
4	การส่งมอบที่ตรงเวลาของผู้ส่งมอบ							
5	ความสามารถในการผลิตขององค์กรคู่แข่ง							
6	มาตรฐานการผลิตที่เพิ่มขึ้นโดยการแข่งขันในตลาด							
7	ระดับความรุนแรงในการแข่งขัน							
8	ความต้องการของลูกค้า							
9	ระดับความสำคัญของลูกค้า							
10	ขนาดของชิ้นส่วนประกอบ							
11	ความล้ำหลังด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ							
12	อายุการใช้งานของชิ้นส่วนประกอบ							
13	นโยบายในการจัดซื้อ							
14	วัฒนธรรมการจัดซื้อขององค์กร							
15	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ							
16	งบประมาณในการจัดซื้อ							
17	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต							
18	ความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตขององค์กร							
19	ความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน							
20	วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ในช่วงเวลาที่ทำการพิจารณากำหนดกลยุทธ์							
21	ความยุ่งยากในเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบ							
22	พื้นที่เก็บสินค้าคงคลังขององค์กร							

ข้อ ที่	ปัจจัย	องค์กรใช้ปัจจัยนี้ หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
23	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลัง							
24	ความรู้ และประสบการณ์ในการจัดซื้อของบุคลากร							
25	ความพร้อมของบุคลากร							
26	ความสัมพันธ์กับบุคลากรของผู้ส่งมอบ							
27	สถานะอุปสงค์และอุปทานของตลาด							
28	ภาษีนำเข้า							
29	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา							
30	การจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ							
31	ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม							
32	ความรับผิดชอบต่อสังคม							
33	นโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล							
34	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ							
35	ขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ							
36	การกีดกันทางการค้า							
37	ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ							
38	เหตุการณ์ความไม่สงบ							

4.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของปัจจัยที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหายนะ

ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต

ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก

ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร

ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่

ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างบางโอกาส

ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว

ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง

ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อมีความผันผวน																	
2	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อผิดพลาด																	
3	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบต่ำกว่ามาตรฐาน																	
4	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อไม่เหมาะสม																	
5	ผู้ส่งมอบไม่สามารถส่งมอบได้ตรงเวลา																	
6	องค์กรคู่แข่งพัฒนาความสามารถในการผลิต																	
7	มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นในตลาด																	
8	มาตรฐานการผลิตที่ต้งขึ้นโดยการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น																	
9	ระดับความรุนแรงในการแข่งขันมีสูงขึ้น																	
10	ความต้องการของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลง																	
11	มีการเปลี่ยนแปลงระดับความสำคัญของลูกค้า																	
12	การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบเป็นไปอย่างรวดเร็ว																	
13	ชิ้นส่วนประกอบมีอายุการใช้งานสั้น																	
14	มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดซื้อ																	
15	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบไม่เหมาะสม																	
16	มีการจัดสรรงบประมาณในการจัดซื้อไม่เพียงพอ																	
17	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย																	
18	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน																	
19	องค์กรไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต																	
20	ไม่มีความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน																	
21	การเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบมีความยุ่งยาก																	
22	พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กรมีไม่เพียงพอ																	

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
23	ระบบในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง ไม่มีความเหมาะสม																	
24	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่																	
25	การประมาณต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงคลังผิดพลาด																	
26	บุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์																	
27	ขาดความพร้อมของบุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อ																	
28	บุคลากรของผู้ส่งมอบและขององค์กรผู้ซื้อไม่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน																	
29	สภาวะอุปสงค์และอุปทานของตลาดมีความผันผวน																	
30	อัตราภานำเข้ามีความผันผวน																	
31	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา																	
32	ผลกระทบจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ																	
33	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม																	
34	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม																	
35	การเปลี่ยนแปลงนโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล																	
36	มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ																	
37	มีการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ																	
38	เกิดการกีดกันทางการค้า																	
39	มีการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ																	
40	มีเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ																	

ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

5.1 แบบสอบถามเพื่อระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การจัดซื้อที่องค์กรของท่านใช้ และระดับความสำคัญของยุทธศาสตร์การจัดซื้อนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยองค์กรจะต้องใช้ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งที่
ในการจัดซื้อ และเป็นยุทธศาสตร์แรกๆ ที่นำมาใช้

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งที่
จัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญปานกลางต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ประกอบ
กับยุทธศาสตร์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้ไม่สำคัญต่อองค์กร โดยองค์กรอาจไม่ใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยองค์กรไม่เคยใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อ

เลข

แบบสอบถามเพื่อระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	สภาพองค์กร		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่างยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	มีระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบ							
2	มีการนำผลการประเมินผู้ส่งมอบมาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตัดสินใจเลือกผู้ส่งมอบ							
3	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักโดยใช้กลยุทธ์ผู้ส่งมอบแบบรายเดียว							
4	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักจากผู้ส่งมอบหลายราย เพื่อรักษาความสัมพันธ์ไว้							
5	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบหลายราย เพื่อให้เกิดการแข่งขันระหว่างกัน							
6	ใช้สัญญาระยะยาว (มากกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ							
7	ใช้สัญญาระยะสั้น (น้อยกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ							
8	สัญญาที่ใช้เป็นแบบให้ผลตอบแทนกับผู้ส่งมอบ ถ้าสามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงกันได้							
9	สัญญาที่ใช้เป็นแบบลงโทษผู้ส่งมอบ ถ้าไม่สามารถปฏิบัติตามที่ตกลงไว้ได้							
10	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
11	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
12	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
13	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
14	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
15	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
16	มีการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
17	มีการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
18	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบเป็นโปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบ							
19	มีการกำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
20	มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ							
21	มีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
22	มีการกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							

ข้อ ที่	ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	สภาพองค์กร		สำคัญอย่าง ยิ่ง	สำคัญ	ปานกลาง	ไม่สำคัญ	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง
		ใช่	ไม่ใช่	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
23	มีแผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาว							
24	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบ							
25	มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ							
26	มีความสม่ำเสมอในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ							
27	สามารถตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบได้							
28	ทำการติดต่อสื่อสารกับบุคลากรของผู้ส่งมอบในหลายๆ ระดับ							
29	มีระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรง							
30	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายในประเทศ							
31	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายนอกประเทศ							
32	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบ							
33	มีแผนในการลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กร							

5.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่องค์กรของท่านใช้ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหายนะ
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างโอกาส
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1	ระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																	
2	ผู้ทำการประเมินผู้ส่งมอบไม่มีความรู้เพียงพอ																	
3	ผลการประเมินที่ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการประเมินผู้ส่งมอบผิดพลาด																	
4	การตัดสินใจใช้นโยบายผู้ส่งมอบขององค์กรไม่เหมาะสม																	
5	ประเมินสถานการณ์ของแหล่งชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด																	
6	ตัดสินใจใช้รูปแบบสัญญากับผู้ส่งมอบผิดพลาด																	
7	ระยะเวลาของสัญญาที่ใช้กับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																	
8	เลือกใช้สัญญาระยะเวลากับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																	
9	เลือกใช้สัญญาระยะสั้นกับผู้ส่งมอบในกรณีขาดแคลนแหล่งชิ้นส่วนประกอบ																	
10	ผลตอบแทนที่จะให้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงกันไว้ไม่เหมาะสม																	
11	บทลงโทษที่จะใช้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงไว้ไม่เหมาะสม																	
12	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
13	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
14	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
15	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
16	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
17	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																	
18	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ																	

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
19	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ																		
20	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ร่วมกับผู้ส่งมอบในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่เหมาะสม																		
21	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่ใช่โปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบทำให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ																		
22	กำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบผิดพลาด																		
23	มีการปิดบังในการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ																		
24	วิธีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
25	การกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
26	แผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
27	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																		
28	เกิดความคลาดเคลื่อนในการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ																		
29	ความถี่ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
30	มีความคลาดเคลื่อนในการตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบ																		
31	ระดับบุคลากรของผู้ส่งมอบที่ติดต่อสื่อสารด้วยไม่เหมาะสม																		
32	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรงมีความผิดพลาดบ่อยครั้ง																		
33	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆภายในประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม																		
34	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆภายนอกประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม																		
35	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายในประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศมีความเหมาะสมกว่า																		
36	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายในประเทศมีความเหมาะสมกว่า																		
37	แผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบไม่มีความเหมาะสม																		
38	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																		

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
39	ลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กรทั้งที่ซื้อจากผู้ส่งมอบถูกกว่า																		
40	ซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบทั้งที่หากองค์กรลงทุนผลิตเองจะคุ้มค่ากว่า																		

ส่วนที่ 6 ข้อมูลด้านเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ส่งมอบ

6.1 แบบสอบถามเพื่อระบุเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับเกณฑ์ที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบ และระดับความสำคัญของเกณฑ์นั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร

โดยองค์กรจะต้องพิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งที่กำหนดคัดเลือกผู้ส่งมอบ และเป็นเกณฑ์แรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งที่การคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญปานกลางในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้เป็นเกณฑ์ประกอบร่วมกับเกณฑ์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง เกณฑ์นี้ไม่สำคัญในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรอาจไม่พิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง เกณฑ์นี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรไม่เคยพิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบเลย

แบบสอบถามเพื่อระบุเกณฑ์ในการประเมินผู้ส่งมอบ

ข้อที่	เกณฑ์	องค์กรใช้เกณฑ์นี้หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่างยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบ							
2	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง							
3	ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง							
4	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง							
5	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้า							
6	ภานำเข้าที่ต้องเสียในการใช้ผู้ส่งมอบรายนั้น							
7	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา							
8	คุณภาพและอัตราส่วนของเสียของชิ้นส่วนประกอบของผู้ส่งมอบ							
9	ความทันสมัยของเทคโนโลยีของสินค้าและคุณสมบัติเฉพาะของสินค้า							
10	ระบบที่ใช้ในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผู้ส่งมอบ							
11	ระบบบริหารจัดการคุณภาพที่ผู้ส่งมอบได้รับการรับรอง							
12	การส่งมอบที่ตรงเวลา							
13	รูปแบบการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้							
14	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้							
15	ระยะเวลาที่ใช้ในการตอบสนองความต้องการ							
16	ความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ							
17	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนด							
18	เวลาที่ใช้ในการปรับตั้งเครื่องจักรของผู้ส่งมอบ							
19	วงรอบเวลาของการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ							
20	ความทันสมัยของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต							
21	ความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต							
22	กำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ							

ข้อ ที่	เกณฑ์	องค์กรใช้เกณฑ์นี้ หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
23	ประสบการณ์ในการผลิตในอดีตของผู้ส่งมอบ							
24	ความพร้อมของบุคลากรของผู้ส่งมอบ							
25	ขวัญและกำลังใจของบุคลากรของผู้ส่งมอบ							
26	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบ							
27	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหาร							
28	การรับประกันสินค้าของผู้ส่งมอบ							
29	การให้บริการชิ้นส่วนสำรองของผู้ส่งมอบ							
30	การให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ของผู้ส่งมอบ							
31	ภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ							
32	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้							
33	เงินทุนจดทะเบียนของผู้ส่งมอบ							
34	จำนวนพนักงานทั้งหมดของผู้ส่งมอบ							
35	ผลตอบแทนการลงทุนของผู้ส่งมอบ							
36	กำไรสุทธิของผู้ส่งมอบ							
37	ชื่อเสียงของผู้ส่งมอบ							
38	ตำแหน่งในอุตสาหกรรมของผู้ส่งมอบ							
39	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบ							
40	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อ							

6.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของเกณฑ์ที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหายนะ

ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต

ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก

ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร

ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่

ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างบางโอกาส

ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว

ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง

ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้ หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบมีความผันผวน																	
2	การประมาณราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด																	
3	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผันผวน																	
4	การประมาณค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง มีความผิดพลาด																	
5	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีความผันผวน																	
6	การประมาณค่าใช้จ่ายในการขนส่งผิดพลาด																	
7	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่																	
8	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง ผิดพลาด																	
9	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้าไม่คงที่																	
10	อัตราภาษีนำเข้าไม่คงที่																	
11	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา																	
12	ชิ้นส่วนประกอบมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน																	
13	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบและวัตถุดิบไม่คงที่																	
14	ระบบตรวจสอบคุณภาพของผู้ส่งมอบไม่ได้มาตรฐาน																	
15	การส่งมอบไม่ตรงเวลา																	
16	รูปแบบของการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสม กับองค์กร																	
17	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้ ไม่เหมาะสม																	

ข้อ จ.	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
18	ระยะเวลานำในการตอบสนองความต้องการนานเกินไป																	
19	ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง																	
20	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนดสูงเกินไป																	
21	ผู้ส่งมอบใช้เวลาในการปรับตั้งเครื่องจักร																	
22	รอบเวลาในการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ นานเกินไป																	
23	ผู้ส่งมอบไม่สามารถทำการปรับเปลี่ยนแผนการผลิตได้																	
24	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบล้าสมัย																	
25	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบต่ำกว่ามาตรฐาน																	
26	ไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ใน การผลิต																	
27	มีความจำกัดในกำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ																	
28	บุคลากรของผู้ส่งมอบไม่มีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญ งานในตำแหน่งหน้าที่																	
29	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายใน ของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																	
30	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหารไม่เหมาะสม																	
31	ผู้ส่งมอบไม่มีการรับประกันสินค้า																	
32	ผู้ส่งมอบไม่มีชิ้นส่วนสำรองให้บริการ																	
33	ไม่มีการให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ จากผู้ส่งมอบ																	
34	ขาดความเข้าใจในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ เนื่องจากภาษาที่ใช้ต่างกัน																	
35	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่ เหมาะสมกับองค์กรผู้ซื้อ																	

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
36	ผู้ส่งมอบขาดสภาพคล่องในองค์กร																	
37	อัตราการรับพนักงานเข้าและออก (Turn-over rate) ของผู้ส่งมอบสูงเกินไป																	
38	ผลประกอบการของผู้ส่งมอบต่ำ																	
39	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																	
40	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อไกลเกินไป																	

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อคำถามข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
หัวข้อปัจจัยในการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อ								
1	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
3	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
4	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	0	1	0.3333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	0	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	0	-1	-1	-0.333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
6	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
7	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความถาม ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
9	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
10	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
11	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
12	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	0	0	0	0	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
หัวข้อความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดซื้อ								
1	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	0	0	1	0.3333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
3	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
4	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความถาม ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
6	1	1	0	0	0	0	0	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	0	0	0	0	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
7	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
9	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
10	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
11	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
12	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
หัวข้อกลยุทธ์ในการจัดซื้อ								
1	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
3	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
4	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
6	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
7	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	-1	0	0	-1	-0.333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความถาม ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
หัวข้อความเสี่ยงของกลยุทธ์ในการจัดซื้อ								
1	1	1	1	1	0	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
3	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
4	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	8	8	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
6	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อคำถาม ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
7	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	8	8	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
หัวข้อเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ								
1	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
3	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
4	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	0	1	1	0.3333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
6	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	0	1	1	0.3333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	0	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	0	0	0	0	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
7	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	-1	0	0	-1	-0.333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	-1	-1	-1	-3	-1	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	8	8	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความ ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
หัวข้อความเสี่ยงของเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ								
1	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	7	7	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	8	8	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	9	9	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	10	10	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	11	11	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
2	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
3	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
4	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	0	1	1	0.3333	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	0	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	6	6	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
5	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ตาราง ก.3 ค่าคะแนน IOC เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (ต่อ)

ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	ข้อความ ข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ			ΣR	IOC	การแปลความหมาย
			คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
6	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	0	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	0	0	0	0	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
7	1	1	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
8	1	1	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	2	2	-1	-1	0	-2	-0.667	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	3	3	0	1	1	2	0.6667	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	4	4	-1	-1	-1	-3	-1	ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา
	5	5	1	1	1	3	1	เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

ก.4 แบบสอบถามฉบับจริง

ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามเรื่อง การศึกษาปัจจัยความเสี่ยงเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรณีศึกษา : อุตสาหกรรมยานยนต์

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้เป็นส่วนสำคัญของการทำวิทยานิพนธ์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อใช้สอบถามปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่องค์กรใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ โดยมีการพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นประกอบด้วยงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ศึกษาแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อตลอดจนเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่เหมาะสม และจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร ซึ่งผลจากแบบสอบถามจะนำมาใช้สำหรับศึกษาในงานวิจัยนี้เท่านั้น โดยไม่มีผลใด ๆ ต่อผู้ตอบแบบสอบถามและองค์กรของท่าน ทั้งสิ้น
2. แบบสอบถามมี 7 ส่วน คือ
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร
 - ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
 - ส่วนที่ 6 ข้อมูลด้านเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ
 - ส่วนที่ 7 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
3. ในกรณีที่คำตอบเป็น “อื่นๆ” กรุณาระบุข้อความในบริเวณที่เว้นว่างไว้ให้ด้วย
4. ในคำถามบางข้อได้ทำการเว้นที่ไว้เพื่อให้ผู้ตอบได้แสดงความคิดเห็นหรือข้อเท็จจริง กรุณาเติมข้อความให้ครบถ้วนด้วย

ทั้งนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 ตำแหน่งของท่าน _____

1.2 อายุงานของท่าน

- 1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี
 ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

1.3 ประสบการณ์ในตำแหน่งงานปัจจุบันของท่าน

- 1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี
 ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร

2.1 องค์กรมีทุนจดทะเบียนเท่าใด

- น้อยกว่า 500 ล้านบาท 500-1,000 ล้านบาท
 1,000-2,000 ล้านบาท มากกว่า 2,000 ล้านบาท

2.2 องค์กรของท่านใช้ระบบใดในการวางแผนความต้องการวัสดุ

- JIT MRP ERP
 ไม่มีแบบแผน อื่นๆ โปรดระบุ _____

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการจัดซื้อ

3.1 เพราะเหตุใดองค์กรของท่านจึงต้องทำการจัดซื้อส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบ (Supplier) แทนที่จะทำการผลิตใช้เองภายในองค์กร

- กำลังการผลิตไม่เพียงพอ ขาดความชำนาญในการผลิตชิ้นส่วนประกอบใช้เอง
 ลดค่าใช้จ่าย เพื่อให้ได้รับเทคโนโลยีใหม่ๆ จากผู้ส่งมอบ
 เพื่อจัดหาชิ้นส่วนประกอบที่มีคุณภาพมากกว่า
 อื่นๆ โปรดระบุ _____

3.2 องค์กรของท่านประสบปัญหาใดบ้างในการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบต่างๆ จากผู้ส่งมอบในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ราคาชิ้นส่วนประกอบแพง | <input type="checkbox"/> เสี่ยงภยันานเข้าที่แพง |
| <input type="checkbox"/> คุณภาพไม่ได้ตามที่ต้องการ | <input type="checkbox"/> การส่งมอบที่ไม่เป็นไปตามข้อตกลง |
| <input type="checkbox"/> คุณสมบัติชิ้นส่วนประกอบไม่เป็นไปตามข้อตกลง | <input type="checkbox"/> ระยะเวลาในการสั่งซื้อที่ยาวนาน |
| <input type="checkbox"/> ไม่สามารถจัดซื้อได้ในปริมาณที่ต้องการ | <input type="checkbox"/> บริการที่ได้รับไม่เป็นที่พึงพอใจ |
| <input type="checkbox"/> ความยุ่งยากในการติดต่อสื่อสาร | <input type="checkbox"/> ไม่ได้รับข้อมูลที่เพียงพอจากผู้ส่งมอบ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ _____ | |

3.3 องค์กรของท่านใช้ผู้ส่งมอบจำนวนกี่ราย เพื่อนำมาเปรียบเทียบกัน ในกระบวนการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่ดีที่สุด

- 2 ราย 3 ราย มากกว่า 3 ราย

3.4 องค์กรของท่านจัดซื้อวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของงบประมาณในการจัดซื้อทั้งหมด

- 0% 1-10% 11-20% 21-30%
- 31-40% 41-50% มากกว่า 50%

3.5 เพราะเหตุใดองค์กรของท่านจึงต้องจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบจากต่างประเทศ

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ราคาถูกกว่าผู้ส่งมอบภายใน | <input type="checkbox"/> คุณภาพดีกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศที่ทำการจัดซื้อ | <input type="checkbox"/> บริการที่ดีกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> ไม่สามารถจัดหาชิ้นส่วนประกอบได้ภายในประเทศ | <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าผู้ส่งมอบภายใน |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ _____ | |

3.6 องค์กรของท่านมีการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs หรือไม่ และมีนโยบายในการจัดซื้ออย่างไรบ้าง

- มี _____
- ไม่มีการจัดซื้อจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

4.1 แบบสอบถามเพื่อระบุปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับปัจจัยที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร

โดยองค์กรจะต้องพิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งที่ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ และเป็น

ปัจจัยแรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดย

องค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งที่ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญปานกลางในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร

โดยองค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้เป็นปัจจัยประกอบร่วมกับปัจจัยหลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ปัจจัยนี้ไม่สำคัญในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กร

อาจไม่พิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ปัจจัยนี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดย

องค์กรไม่เคยพิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อเลย

แบบสอบถามเพื่อระบุปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ปัจจัย	องค์กรใช้ปัจจัยนี้หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่างยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ							
2	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบ							
3	ระยะเวลาในการสั่งซื้อ							
4	การส่งมอบที่ตรงเวลาของผู้ส่งมอบ							
5	ความสามารถในการผลิตขององค์กรคู่แข่ง							
6	มาตรฐานการผลิตที่เพิ่มขึ้นโดยการแข่งขันในตลาด							
7	ระดับความรุนแรงในการแข่งขัน							
8	ความต้องการของลูกค้า							
9	ระดับความสำคัญของลูกค้า							
10	ขนาดของชิ้นส่วนประกอบ							
11	ความทันสมัยด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ							
12	อายุการใช้งานของชิ้นส่วนประกอบ							
13	นโยบายในการจัดซื้อ							
14	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ							
15	งบประมาณในการจัดซื้อ							
16	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต							
17	ความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตขององค์กร							
18	ความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน							
19	วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ในช่วงเวลาที่ทำการพิจารณากำหนดกลยุทธ์							
20	ความยุ่งยากในเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบ							
21	พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กร							

ชื่อ ที่	ปัจจัย	องค์กรใช้ปัจจัยนี้ หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
22	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลัง							
23	ความรู้ และประสบการณ์ในการจัดซื้อของบุคลากร							
24	ความพร้อมของบุคลากร							
25	ความสัมพันธ์กับบุคลากรของผู้ส่งมอบ							
26	สภาวะอุปสงค์และอุปทานของตลาด							
27	ภาษีนำเข้า							
28	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา							
29	การจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ							
30	ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม							
31	ความรับผิดชอบต่อสังคม							
32	นโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล							
33	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ							
34	ขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ							
35	การกีดกันทางการค้า							
36	ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ							
37	เหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศของผู้ส่งมอบชิ้นส่วนประกอบ							

4.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของปัจจัยที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณา กำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหายนะ

ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต

ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก

ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร

ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่

ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างโอกาส

ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว

ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง

ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
1	ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อมีความผันผวน																		
2	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อผิดพลาด																		
3	คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบต่ำกว่ามาตรฐาน																		
4	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อนาน																		
5	ผู้ส่งมอบไม่สามารถส่งมอบได้ตรงเวลา																		
6	องค์กรคู่แข่งพัฒนาความสามารถในการผลิต																		
7	มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นในตลาด																		
8	มาตรฐานการผลิตที่เพิ่มขึ้นโดยการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น																		
9	ระดับความรุนแรงในการแข่งขันมีสูงขึ้น																		
10	ความต้องการของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลง																		
11	มีการเปลี่ยนแปลงระดับความสำคัญของลูกค้า																		
12	การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบเป็นไปอย่างรวดเร็ว																		
13	ชิ้นส่วนประกอบมีอายุการใช้งานสั้น																		
14	มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดซื้อ																		
15	ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัสดุไม่เหมาะสม																		
16	มีการจัดสรรงบประมาณในการจัดซื้อไม่เพียงพอ																		
17	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย																		
18	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตขององค์กรผู้ซื้อต่ำกว่ามาตรฐาน																		
19	องค์กรไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต																		
20	ไม่มีความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน																		
21	การเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบมีความยุ่งยาก																		
22	พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กรมีไม่เพียงพอ																		

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
23	ระบบในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่มีความเหมาะสม																	
24	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่																	
25	การประมาณต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงคลังผิดพลาด																	
26	บุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์																	
27	ขาดความพร้อมของบุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อ																	
28	บุคลากรของผู้ส่งมอบและขององค์กรผู้ซื้อไม่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน																	
29	สถานะอุปสงค์และอุปทานของตลาดมีความผันผวน																	
30	อัตราภาษีนำเข้ามีความผันผวน																	
31	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา																	
32	ผลกระทบจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ																	
33	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม																	
34	มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม																	
35	การเปลี่ยนแปลงนโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล																	
36	มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ																	
37	มีการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ																	
38	เกิดการกีดกันทางการค้า																	
39	มีการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ																	
40	มีเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ																	

ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

5.1 แบบสอบถามเพื่อระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การจัดซื้อที่องค์กรของท่านใช้ และระดับความสำคัญของยุทธศาสตร์การจัดซื้ออื่นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยองค์กรจะต้องใช้ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งที่
ในการจัดซื้อ และเป็นยุทธศาสตร์แรกๆ ที่นำมาใช้

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งที่ในการ
จัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญปานกลางต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ประกอบ
กับยุทธศาสตร์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้ไม่สำคัญต่อองค์กร โดยองค์กรอาจไม่ใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยองค์กรไม่เคยใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อ

เลย

แบบสอบถามเพื่อระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	สภาพองค์กร		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่างยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	มีระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบ							
2	มีการนำผลการประเมินผู้ส่งมอบมาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตัดสินใจเลือกผู้ส่งมอบ							
3	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักโดยใช้กลยุทธ์ผู้ส่งมอบแบบรายเดียว							
4	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบหลักจากผู้ส่งมอบหลายราย เพื่อรักษาความสัมพันธ์ไว้							
5	จัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบหลายราย เพื่อให้เกิดการแข่งขันระหว่างกัน							
6	ใช้สัญญาระยะยาว (มากกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ							
7	ใช้สัญญาระยะสั้น (น้อยกว่า 3 ปี) กับผู้ส่งมอบ							
8	สัญญาที่ใช้เป็นแบบให้ผลตอบแทนกับผู้ส่งมอบ ถ้าสามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงกันได้							
9	สัญญาที่ใช้เป็นแบบลงโทษผู้ส่งมอบ ถ้าไม่สามารถปฏิบัติตามที่ตกลงไว้ได้							
10	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
11	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
12	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
13	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
14	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
15	มีแผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาว							
16	มีการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
17	มีการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
18	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบเป็น โปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบ							
19	มีการกำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
20	มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ							
21	มีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							
22	มีการกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ							

ข้อ ที่	ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	สภาพองค์กร		สำคัญอย่าง ยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
23	มีแผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาว							
24	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบ							
25	มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ							
26	มีความสม่ำเสมอในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ							
27	สามารถตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบได้							
28	มีระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรง							
29	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายในประเทศ							
30	มีการพิจารณาผู้ส่งมอบรายอื่นนอกจากผู้ส่งมอบหลัก จากภายนอกประเทศ							
31	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบ							
32	มีแผนในการลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กร							

5.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่องค์กรของท่านใช้ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหาชนะ
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างโอกาส
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

- ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง
- ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว ได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง
- ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว ได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง
- ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ
- ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ข้อที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
1	ระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
2	ผู้ทำการประเมินผู้ส่งมอบไม่มีความรู้เพียงพอ																		
3	ผลการประเมินที่ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการประเมินผู้ส่งมอบผิดพลาด																		
4	การตัดสินใจใช้นโยบายผู้ส่งมอบขององค์กรไม่เหมาะสม																		
5	ประเมินสถานการณ์ของแหล่งชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด																		
6	ตัดสินใจใช้รูปแบบสัญญากับผู้ส่งมอบผิดพลาด																		
7	ระยะเวลาของสัญญาที่ใช้กับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
8	เลือกใช้สัญญาระยะยาวกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																		
9	เลือกใช้สัญญาระยะสั้นกับผู้ส่งมอบในกรณีขาดแคลนแหล่งชิ้นส่วนประกอบ																		
10	ผลตอบแทนที่จะให้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงไว้หรือไม่เหมาะสม																		
11	บทลงโทษที่จะใช้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงไว้ไม่เหมาะสม																		
12	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
13	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคนิคในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
14	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
15	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
16	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
17	แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
18	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ																		

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
19	เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ																		
20	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ร่วมกับผู้ส่งมอบในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่เหมาะสม																		
21	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่ใช่โปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบทำให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ																		
22	กำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบผิดพลาด																		
23	มีการปิดบังในการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ																		
24	วิธีการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
25	การกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
26	แผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม																		
27	มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																		
28	เกิดความคลาดเคลื่อนในการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ																		
29	ความถี่ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																		
30	มีความคลาดเคลื่อนในการตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบ																		
31	ระดับบุคลากรของผู้ส่งมอบที่ติดต่อสื่อสารด้วยไม่เหมาะสม																		
32	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรงมีความผิดพลาดบ่อยครั้ง																		
33	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆภายในประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม																		
34	ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆนอกประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม																		
35	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายในประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศมีความเหมาะสมกว่า																		
36	เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายในประเทศมีความเหมาะสมกว่า																		
37	แผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบไม่มีความเหมาะสม																		
38	มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ																		

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม					
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
39	ลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กรทั้งที่ซื้อจากผู้ส่งมอบถูกกว่า																		
40	ซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบทั้งที่หากองค์กรลงทุนผลิตเองจะคุ้มค่ากว่า																		

ส่วนที่ 6 ข้อมูลด้านเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ส่งมอบ

6.1 แบบสอบถามเพื่อระบุเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับเกณฑ์ที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบ และระดับความสำคัญของเกณฑ์นั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร

โดยองค์กรจะต้องพิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งที่ในการกำหนดคัดเลือกผู้ส่งมอบ และเป็นเกณฑ์แรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งที่ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญปานกลางในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้เป็นเกณฑ์ประกอบร่วมกับเกณฑ์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง เกณฑ์นี้ไม่สำคัญในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรอาจไม่พิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง เกณฑ์นี้ไม่สำคัญอย่างยิ่งในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรไม่เคยพิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบเลย

แบบสอบถามเพื่อระบุเกณฑ์ในการประเมินผู้ส่งมอบ

ข้อที่	เกณฑ์	องค์กรใช้เกณฑ์นี้หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่างยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบ							
2	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง							
3	ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง							
4	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง							
5	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้า							
6	ภานีนำเข้าที่ต้องเสียในการใช้ผู้ส่งมอบรายนั้น							
7	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา							
8	คุณภาพและอัตราส่วนของเสียของชิ้นส่วนประกอบของผู้ส่งมอบ							
9	ความทันสมัยของเทคโนโลยีของสินค้าและคุณสมบัติเฉพาะของสินค้า							
10	ระบบที่ใช้ในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผู้ส่งมอบ							
11	ระบบบริหารจัดการคุณภาพที่ผู้ส่งมอบได้รับการรับรอง							
12	การส่งมอบที่ตรงเวลา							
13	รูปแบบการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้							
14	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้							
15	ระยะเวลาที่ใช้ในการตอบสนองความต้องการ							
16	ความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ							
17	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนด							
18	วงรอบเวลาของการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ							
19	ความทันสมัยของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต							
20	ความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต							
21	กำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ							

ข้อ ที่	เกณฑ์	องค์กรใช้เกณฑ์นี้ หรือไม่		สำคัญอย่างยิ่ง (5)	สำคัญ (4)	ปานกลาง (3)	ไม่สำคัญ (2)	ไม่สำคัญอย่าง ยิ่ง (1)
		ใช่	ไม่ใช่					
22	ประสิทธิภาพในการผลิตในอดีตของผู้ส่งมอบ							
23	ความพร้อมของบุคลากรของผู้ส่งมอบ							
24	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบ							
25	การรับประกันสินค้าของผู้ส่งมอบ							
26	การให้บริการชิ้นส่วนสำรองของผู้ส่งมอบ							
27	การให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ของผู้ส่งมอบ							
28	ภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ							
29	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้							
30	เงินทุนจดทะเบียนของผู้ส่งมอบ							
31	ผลตอบแทนการลงทุนของผู้ส่งมอบ							
32	กำไรสุทธิของผู้ส่งมอบ							
33	ชื่อเสียงของผู้ส่งมอบ							
34	ตำแหน่งในอุตสาหกรรมของผู้ส่งมอบ							
35	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อ							

6.2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเสี่ยงของเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านมีความเห็นด้วยเกี่ยวกับความเสี่ยงของเกณฑ์ที่องค์กรของท่านใช้ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบ และระดับของความเสี่ยงนั้นๆ โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

ผลกระทบ

ระดับคะแนน 5 หมายถึง มีผลกระทบมากที่สุด ถึงขั้นเสียชีวิต สูญเสียทางการเงินมหาศาล มีผลกระทบถึงขั้นหายนะ

ระดับคะแนน 4 หมายถึง มีผลกระทบมาก บาดเจ็บสาหัส สูญเสียทางการเงินมาก สูญเสียความสามารถทางการผลิต

ระดับคะแนน 3 หมายถึง มีผลกระทบปานกลาง ต้องได้รับการรักษาทางการแพทย์ สูญเสียทางการเงินค่อนข้างมาก มีผลกระทบกับลูกค้าภายนอก

ระดับคะแนน 2 หมายถึง มีผลกระทบน้อย มีการบาดเจ็บเล็กน้อย สูญเสียทางการเงินปานกลาง มีผลกระทบภายในองค์กร

ระดับคะแนน 1 หมายถึง มีผลกระทบน้อยที่สุด ไม่มีการบาดเจ็บ สูญเสียการเงินเล็กน้อย

โอกาสการเกิด

ระดับคะแนน 5 หมายถึง โอกาสเกิดมากที่สุด คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่

ระดับคะแนน 4 หมายถึง โอกาสเกิดมาก สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปกติ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง โอกาสเกิดปานกลาง อาจเกิดขึ้นได้บ้างโอกาส

ระดับคะแนน 2 หมายถึง โอกาสเกิดน้อย สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว

ระดับคะแนน 1 หมายถึง โอกาสเกิดน้อยที่สุด อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปกติเท่านั้น

การควบคุม

ระดับคะแนน 5 หมายถึง การควบคุมดีเลิศ ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 4 หมายถึง การควบคุมดี เมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว ได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 3 หมายถึง การควบคุมพอใช้ เมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว ได้ผลดีพอสมควร แต่ยังคงมีการปรับปรุง

ระดับคะแนน 2 หมายถึง การควบคุมไม่น่าพอใจ การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง การควบคุมควรปรับปรุง ยังไม่มีระบบการควบคุม

แบบสอบถามเพื่อประเมินความเสี่ยงของเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้ หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1	ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบมีความผันผวน																	
2	การประมาณราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด																	
3	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผันผวน																	
4	การประมาณค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง มีความผิดพลาด																	
5	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีความผันผวน																	
6	การประมาณค่าใช้จ่ายในการขนส่งผิดพลาด																	
7	ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่																	
8	การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง ผิดพลาด																	
9	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้าไม่คงที่																	
10	อัตราภาษีนำเข้าไม่คงที่																	
11	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา																	
12	ชิ้นส่วนประกอบมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน																	
13	ระบบตรวจสอบคุณภาพของผู้ส่งมอบไม่ได้มาตรฐาน																	
14	การส่งมอบไม่ตรงเวลา																	
15	รูปแบบของการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสม กับองค์กร																	
16	ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้ ไม่เหมาะสม																	

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
17	ระยะเวลานำในการตอบสนองความต้องการนานเกินไป																	
18	ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง																	
19	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนดสูงเกินไป																	
20	รอบเวลาในการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ นานเกินไป																	
21	ผู้ส่งมอบไม่สามารถทำการปรับเปลี่ยนแผนการผลิตได้																	
22	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบล้าสมัย																	
23	เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบต่ำกว่ามาตรฐาน																	
24	ไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ใน การผลิต																	
25	มีความจำกัดในกำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ																	
26	บุคลากรของผู้ส่งมอบไม่มีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญ งานในตำแหน่งหน้าที่																	
27	รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายใน ของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม																	
28	ผู้ส่งมอบไม่มีการรับประกันสินค้า																	
29	ผู้ส่งมอบไม่มีชิ้นส่วนสำรองให้บริการ																	
30	ไม่มีการให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ จากผู้ส่งมอบ																	
31	ขาดความเข้าใจในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ เนื่องจากภาษาที่ใช้ต่างกัน																	
32	ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่ เหมาะสมกับองค์กรผู้ซื้อ																	

ข้อ ที่	ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	องค์กรมีความเสี่ยงนี้หรือไม่		ผลกระทบ					โอกาสการเกิด					ระดับการควบคุม				
		มี	ไม่มี	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
33	ผู้ส่งมอบขาดสภาพคล่องในองค์กร																	
34	ผลประกอบการของผู้ส่งมอบต่ำ																	
35	ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อ ไกลเกินไป																	

ภาคผนวก ข
รายชื่อองค์กรกรรณศึกษา

รายชื่อองค์กรที่เป็นกรณีศึกษาในงานวิจัยครั้งนี้

1. บริษัท อีซูซุมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
2. บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด
3. บริษัท ฮีโน่มอเตอร์ส แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด
4. บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด
5. บริษัท นิสสันดีเซล (ประเทศไทย) จำกัด
6. บริษัท ไทยรุ่ง ยูเนี่ยนคาร์ จำกัด(มหาชน)
7. บริษัท มิตรubishi มอเตอร์ส ประเทศไทย จำกัด
8. บริษัท มิตรubishi ฟิวเจอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
9. บริษัท สยามนิสสัน ออโตโมบิล จำกัด
10. บริษัท บีเอ็มดับเบิลยู แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด
11. บริษัท ทรูปริ่ประกอบรถยนต์ จำกัด
12. บริษัท ไทย-สวีดิช แอสเซมบลีย์ จำกัด
13. บริษัท ออโต้ฮัลเลย์แอนท์ (ประเทศไทย) จำกัด
14. บริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด

ภาคผนวก ค
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ค.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของโครงสร้าง ด้วยการวิเคราะห์การถดถอย

1. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
กับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่องค์กรประยุกต์ใช้ กลุ่มประเทศญี่ปุ่น

1-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการประเมินผู้ส่งมอบ (STR01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.556	.297		11.973	.000
	SIT02	.333	.073	.866	4.583	.003

a Dependent Variable: EVA01

1-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับนโยบายผู้ส่งมอบ (STR02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.667	1.144		.583	.578
	SUP02	.833	.244	.791	3.416	.011

a Dependent Variable: PLC01

1-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบของสัญญา (STR03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.350	1.622		.216	.835
	MAF02	.850	.354	.672	2.401	.047

a Dependent Variable: CNT01

1-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับแผนพัฒนาผู้ส่งมอบ (STR04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.477E-16	1.643		.000	1.000
	MAF02	1.000	.359	.725	2.789	.027
2	(Constant)	3.429	1.298		2.642	.038
	MAF02	.857	.210	.622	4.076	.007
	HUM01	.714	.184	.591	3.873	.008
3	(Constant)	3.250	.666		4.879	.005
	MAF02	.812	.108	.589	7.506	.001
	HUM01	.938	.108	.775	8.660	.000
	SIT02	.313	.074	.373	4.226	.008

a Dependent Variable: DVL02

1-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความร่วมมือระหว่างกัน (STR05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.269	1.014		1.252	.251
	HUM01	.731	.258	.731	2.832	.025
2	(Constant)	4.214	1.376		3.062	.022
	HUM01	.643	.196	.643	3.286	.017
	MAF02	.571	.223	.501	2.562	.043

a Dependent Variable: CPR04

1-6 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางการค้า (STR06)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.923	1.084		7.309	.000
	HUM01	.923	.276	.784	3.347	.012

a Dependent Variable: ALN01

1-7 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาแหล่งจัดซื้อ (STR08)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.731	1.014		5.652	.001
	SOC02	-.731	.258	-.731	-2.832	.025
2	(Constant)	5.140	.663		7.748	.000
	SOC02	-1.100	.196	-1.100	-5.618	.001
	ECO03	.480	.141	.666	3.400	.014

a Dependent Variable: DVS02

2. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบกลุ่มประเทศญี่ปุ่น

2-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านค่าใช้จ่าย (CRI01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.000	1.251		-.799	.450
	DVS02	1.654	.425	.827	3.891	.006
2	(Constant)	-5.080	1.577		-3.221	.018
	DVS02	1.874	.296	.937	6.338	.001
	CNT01	.816	.266	.453	3.063	.022

a Dependent Variable: COS05

2-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านคุณภาพ (CRI02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.079	1.125		.959	.370
	DVL02	.763	.244	.763	3.125	.017
2	(Constant)	-2.000	1.167		-1.713	.137
	DVL02	1.000	.171	1.000	5.842	.001
	DVS02	.692	.207	.573	3.345	.016

a Dependent Variable: QUL01

2-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการส่งมอบ (CRI03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.450	1.447		-.311	.765
	CMC01	1.050	.316	.783	3.326	.013
2	(Constant)	-2.893	.978		-2.958	.025
	CMC01	1.179	.174	.878	6.760	.001
	DVS02	.643	.153	.546	4.204	.006
3	(Constant)	-3.424	.667		-5.136	.004
	CMC01	.815	.167	.608	4.876	.005
	DVS02	.783	.111	.665	7.060	.001
	DVL02	.391	.131	.402	2.983	.031

a Dependent Variable: DLV03

2-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านความยืดหยุ่น (CRI04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.861	1.024		6.699	.000
	ALN01	.917	.234	.829	3.924	.006

a Dependent Variable: FLX02

2-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการผลิตและเทคโนโลยี (CRI05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.500	1.837		-.816	.441
	EVA01	1.125	.375	.750	3.000	.020

a Dependent Variable: TEC03

2-6 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการบริหารจัดการ (CRI06)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.600	2.078		-1.732	.127
	PLC01	1.400	.454	.759	3.087	.018

a Dependent Variable: MNG01

3. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
กับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่องค์กรประยุกต์ใช้ กลุ่มประเทศสหรัฐอเมริกา

3-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการประเมินผู้ส่งมอบ (STR01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.000	.000		.	.
	CPT02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: EVA01

3-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับนโยบายผู้ส่งมอบ (STR02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.000	.000		.	.
	CPT02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: PLC01

3-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบของสัญญา (STR03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2.000	.000		.	.
	SUP04	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: CNT01

3-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับแผนพัฒนาผู้ส่งมอบ (STR04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.000	.000		.	.
	HUM02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: DVL01

3-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความร่วมมือระหว่างกัน (STR05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	CPN02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: CPR01

3-6 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการจัดเก็บส่วนประกอบ (STR07)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.000	.000		.	.
	HUM02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: CMC01

3-7 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาแหล่งจัดซื้อ (STR08)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	MNM02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: DVS01

4. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบกลุ่มประเทศสหรัฐอเมริกา

4-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านค่าใช้จ่าย (CRI01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	EVA01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: COS01

4-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านคุณภาพ (CRI02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	DVL01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: QUL01

4-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการส่งมอบ (CRI03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	EVA01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: DLV01

4-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านความยืดหยุ่น (CRI04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	CNT01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: FLX02

4-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการผลิตและเทคโนโลยี (CRI05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.000	.000		.	.
	EVA01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: TEC01

5. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
กับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่องค์กรประยุกต์ใช้ กลุ่มทวีปยุโรป

5-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการประเมินผู้ส่งมอบ (STR01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.059	1.050		-.056	.958
	SUP04	1.059	.270	.891	3.928	.017
2	(Constant)	-.275	.563		-.489	.658
	SUP04	.750	.171	.631	4.392	.022
	HUM03	.525	.157	.479	3.334	.045

a Dependent Variable: EVA01

5-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับนโยบายผู้ส่งมอบ (STR02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.500	.722		3.464	.026
	CPN01	.500	.177	.816	2.828	.047

a Dependent Variable: PLC01

5-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบของสัญญา (STR03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.333	.589		.566	.602
	CPN01	.500	.144	.866	3.464	.026

a Dependent Variable: CNT01

5-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับแผนพัฒนาผู้ส่งมอบ (STR04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.700	.634		1.103	.332
	HUM03	.800	.229	.868	3.491	.025

a Dependent Variable: DVL04

5-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความร่วมมือระหว่างกัน (STR05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.600	1.122		-1.425	.227
	MNM02	1.300	.300	.908	4.333	.012

a Dependent Variable: CPR04

5-6 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางการค้า (STR06)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.167	1.304		-.128	.904
	MAF03	1.000	.323	.840	3.098	.036

a Dependent Variable: ALN01

5-7 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการจัดเก็บส่วนประกอบ (STR07)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.000	.000		.	.
	CPT02	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: CMC04

5-8 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาแหล่งจัดซื้อ (STR08)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2.667	1.509		-1.767	.152
	CUS01	1.333	.333	.894	4.000	.016

a Dependent Variable: DVS01

6. ผลการวิเคราะห์การถดถอยระหว่างยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบกลุ่มทวีปยุโรป

6-1 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านค่าใช้จ่าย (CRI01)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.833	.780		1.069	.345
	EVA01	.750	.191	.891	3.928	.017

a Dependent Variable: COS01

6-2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านคุณภาพ (CRI02)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.167	.780		1.497	.209
	EVA01	.750	.191	.891	3.928	.017

a Dependent Variable: QUL01

6-3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการส่งมอบ (CRI03)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		.	.
	CMC04	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: DLV01

6-4 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านความยืดหยุ่น (CRI04)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.000	.000		.	.
	CNT01	1.000	.000	1.000	.	.

a Dependent Variable: FLX01

6-5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการผลิตและเทคโนโลยี(CRI05)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.500	.512		2.928	.043
	DVS01	.600	.150	.894	4.000	.016

a Dependent Variable: TEC01

6-6 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์การบริหารจัดการ(CRI06)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.220	.547		.401	.709
	CPR04	.878	.164	.937	5.367	.006

a Dependent Variable: MNG01

6-7 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านการบริการ(CRI07)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.463	.870		.533	.623
	CPR04	.854	.260	.854	3.278	.031

a Dependent Variable: SER03

6-8 ผลการวิเคราะห์การถดถอยที่มีความสัมพันธ์กับเกณฑ์ด้านคุณสมบัติองค์กรทั่วไป(CRI08)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.167	.780		-.214	.841
	EVA01	.750	.191	.891	3.928	.017

a Dependent Variable: PPT03

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาว พิทยพร พิทยาวัฒน์ เกิดเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ.2523 ที่จังหวัดชุมพร เป็นบุตรสาวคนสุดท้องของนายเฉลิม พิทยาวัฒน์ และนางคำนึ่ง พิทยาวัฒน์ สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนอนุบาลชุมพร สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนมหิดลวิทยานุสรณ์ และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมอุตสาหการ คณะวิศวกรรมศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ในปีการศึกษา 2546 จากนั้นจึงเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโท สาขาวิศวกรรมอุตสาหการ คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2547