บทที่ 4

ระเบียบวิธีวิจัย

บทนี้เป็นการนำเสนอวิธีการศึกษาในงานวิจัยเรื่อง "การศึกษาปัจจัยความเสี่ยงในการกำหนดยุทธศาสตร์ในงานจัดซื้อ กรณีศึกษาอุตสาหกรรมยานยนต์" โดยจะอธิบายถึงวิธีการวิจัย ประชากรที่ใช้ในงานวิจัย จำนวนตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัย เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย กระบวนการสร้างแบบสอบถาม การหาค่าความเที่ยงตรงและความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม ตลอดจนวิธีการสัมภาษณ์และบทสรุป

4.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัย

ข้อมูลที่ใช้ศึกษาในงานวิจัยนี้ จะเป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร และเกณฑ์ที่องค์กรใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ตลอดจนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในทุกๆ ส่วนที่ทำการศึกษา โดยแหล่งที่มาของข้อมูลจะแบ่งออกเป็น 2 แหล่ง ดังนี้

1. ข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) หมายถึงข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง ซึ่งในงานวิจัยนี้หมายถึง ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ตามเค้าโครงของแบบสอบถาม โดยทำการสัมภาษณ์กับผู้เชี่ยวชาญด้านงานจัดซื้อขององค์กรที่ทำการศึกษา

2. ข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) หมายถึงข้อมูลที่องค์กรที่ทำการศึกษาได้มีการเก็บรวบรวมไว้แล้ว และได้รับการอนุญาตให้นำมาใช้อ้างอิงในงานวิจัยนี้ อันได้แก่ นโยบายของหน่วยงานจัดซื้อ แผนที่ใช้ในการประเมินผู้ส่งมอบ ฯลฯ ซึ่งผู้วิจัยได้นำข้อมูลเหล่านี้มาอ้างอิงในงานวิจัยนี้

4.2 ประชากรที่ใช้ในงานวิจัย

อุตสาหกรรมที่ทำการศึกษาในงานวิจัยครั้งนี้คือ กลุ่มบริษัทผู้ประกอบอุตสาหกรรมยานยนต์โดยที่เป็นผู้ประกอบในขั้นตอนสุดท้าย (Car Assembler) ซึ่งตั้งโรงงานอยู่ในประเทศไทย

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามในงานวิจัยครั้งนี้คือ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อขององค์กรผู้ประกอบอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบในขั้นตอนสุดท้าย หรือ พนักงานในตำแหน่งอื่นที่เกี่ยวข้อง

กับงานในการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ ซึ่งมีความรู้และประสบการณ์ในการทำงาน ตลอดจนมีความเหมาะสมที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัยเพื่อนำไปศึกษาต่อได้

4.3 กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย

สำหรับกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาถึงความสามารถในการเป็นตัวแทนของกลุ่มประชากรที่เป็นองค์กรในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบรถยนต์ในขั้นตอนสุดท้ายซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

4.3.1 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มประชากร

จากข้อมูลเบื้องต้นของกรมโรงงานอุตสาหกรรมพบว่า องค์กรที่อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบรถยนต์ในขั้นตอนสุดท้าย จัดอยู่ในประเภทของอุตสาหกรรมที่ 77 หมวด 01 ซึ่งเกี่ยวกับการสร้าง ประกอบ ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงสภาพ รถยนต์หรือรถพ่วง ซึ่งมีจำนวนองค์กรทั้งสิ้น 98 องค์กร

4.3.2 เกณฑ์ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยมีเกณฑ์ในการเลือกดังต่อไปนี้

1. องค์กรที่ทำการศึกษาจะต้องเป็นองค์กรที่อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบรถยนต์ในขั้นตอนสุดท้าย มีที่ตั้งโรงงานอยู่ในประเทศไทย และมีการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบรถยนต์จากองค์กรผู้ส่งมอบภายนอก

2. เป็นองค์กรที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยรวมของชาติ โดยพิจารณาจากผลประกอบการขององค์กรเปรียบเทียบกับทั้งกลุ่มประชากร ตลอดจนเป็นองค์กรที่มีความมั่นคงและประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

3. เป็นองค์กรที่มีการพัฒนาและมีการประยุกต์ใช้ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่หลากหลาย มีการวางแผนความต้องการวัตถุดิบอย่างเป็นระบบ และมีบุคลากรในงานจัดซื้อที่เชี่ยวชาญซึ่งสามารถให้ข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงและเป็นประโยชน์ต่องานวิจัยนี้ได้อย่างถูกต้อง

4.3.3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องทำการศึกษา (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2548)

สูตรที่ใช้ $$n = \frac{NZ^2\sigma^2}{NE^2 + Z^2\sigma^2} \qquad (1)$$

โดยที่ n คือ ขนาดของตัวอย่างที่จะทำการศึกษา

N คือ ขนาดของประชากร

Z คือ ค่าที่กำหนดจากค่าความเชื่อมั่นที่ผู้วิจัยต้องการจะใช้เพื่อสรุปผล ซึ่งขึ้นอยู่กับค่าระดับความเชื่อมั่น (ในงานวิจัยนี้ใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %)

σ^2 คือ ค่าความแปรปรวนของประชากรที่ต้องการศึกษา (เนื่องจากไม่ทราบค่า σ^2 ในงานวิจัยนี้จึงได้ใช้ค่าประมาณ S^2 จากกลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่ได้ทำแบบสอบถามแล้วนำมาหาค่า S^2

E คือ ค่าของความคลาดเคลื่อนที่ผู้วิจัยสามารถจะยอมเสี่ยงในการสรุปผล

จากสมการที่ 1 แทนค่าตัวแปร N = 98 องค์กร ค่า Z = 1.96, S^2 = 0.2547 และ E = 0.25 ที่ความเชื่อมั่น 95% จะได้จำนวนตัวอย่างที่จะใช้ในการเก็บข้อมูลจำนวน 14 ตัวอย่าง

4.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 2 วิธีตามประเภทของข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ เนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับงานจัดซื้อในหลายๆ ประเด็นอันได้แก่ ปัจจัยในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ตลอดจนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในทุกๆส่วนที่ทำการศึกษา ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีประเด็นที่ต้องทำการศึกษาอยู่มากมาย แม้ว่าในบางองค์กรอาจมีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังกล่าวไว้บ้าง แต่อาจไม่ครบถ้วนในทุกประเด็นที่ผู้วิจัยทำการศึกษา ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์ตามเค้าโครงของแบบสอบถามและแผนการสัมภาษณ์ที่ได้จัดเตรียมไว้เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วนในทุกประเด็น โดยในการสัมภาษณ์เบื้องต้นผู้วิจัยจะทำการสนทนาเพื่อสอบถามถึงข้อมูลเบื้องต้นของผู้ถูกสัมภาษณ์ และขององค์กร เพื่อให้เข้าใจถึงลักษณะการดำเนินงานขององค์กร วัฒนธรรมองค์กร ตลอดจนทิศทาง และนโยบายขององค์กร จากนั้นผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเกี่ยวกับข้อมูลด้านการจัดซื้อขององค์กร ทั้งในแง่ของปัจจัยที่องค์กรพิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่

องค์กรนั้นๆ กำหนด ตลอดจนวิธีการและเกณฑ์ที่องค์กรใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ โดยผู้วิจัยจะได้ทำการสอบถามถึงความเสี่ยงในงานจัดซื้อที่เกิดขึ้นกับองค์กร แผนการจัดการความเสี่ยงที่องค์กรมีอยู่ และแนวทางในการจัดการความเสี่ยงตามความคิดเห็นของผู้ถูกสัมภาษณ์ด้วย ซึ่งในการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ทำการให้คะแนนน้ำหนักของประเด็นต่างๆ ที่ทำการศึกษาตามความคิดเห็นของผู้ถูกสัมภาษณ์ เพื่อนำคะแนนที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนต่อไป

2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยคาดว่าจะเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย และองค์กรที่ทำการศึกษาได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังกล่าวไว้แล้ว อันได้แก่ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร นโยบาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ ขององค์กรและของหน่วยงานจัดซื้อ ทั้งนี้ข้อมูลเหล่านี้ผู้วิจัยได้ร้องขอจากผู้ถูกสัมภาษณ์ และได้รับอนุญาตจากผู้ถูกสัมภาษณ์ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบในงานวิจัยได้

4.5 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

เนื่องจากในงานวิจัยนี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลในหลายประเด็น ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เลือกใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ตามเค้าโครงของแบบสอบถาม โดยการพัฒนาแบบสอบถามและหลักการสัมภาษณ์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.5.1 การพัฒนาแบบสอบถาม

สำหรับแบบสอบถามที่ใช้เป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์นั้น ผู้วิจัยได้ทำการพัฒนาแบบสอบถามโดยผ่านกระบวนการสร้างแบบสอบถามซึ่งมีขั้นตอนการสร้าง 9 ขั้นตอน (อุทุมพร จามรมาน, 2544) คือ

1. กำหนดวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม
2. กำหนดหมวดหมู่หรือประเด็นหลักของเนื้อหา
3. แจกแจงประเด็นหลักเป็นประเด็นย่อย
4. กำหนดจำนวนข้อคำถาม
5. กำหนดประเภทของคำถาม
6. กำหนดรูปแบบของคำถาม
7. จัดทำแบบสอบถามฉบับร่าง
8. ตรวจสอบแบบสอบถามฉบับร่าง
9. ทดลองใช้ แก้ไข และจัดพิมพ์

ขั้นที่ 1 : กำหนดวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม

ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้แบ่งข้อมูลที่ต้องทำการศึกษาออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ส่วนแรกเป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อตลอดจนเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ และส่วนที่สองเป็นข้อมูลเกี่ยวกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนแรกที่ทำการศึกษา ดังนั้นในการจัดสร้างแบบสอบถาม ผู้วิจัยจึงได้กำหนดวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม ดังนี้

1. เพื่อระบุและกำหนดระดับความสำคัญของปัจจัยที่องค์กรใช้เพื่อพิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
2. เพื่อระบุและกำหนดระดับความสำคัญของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร
3. เพื่อระบุและกำหนดระดับความสำคัญของเกณฑ์ที่องค์กรใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ
4. เพื่อระบุและกำหนดระดับความรุนแรง โอกาสการเกิด และระดับในการควบคุมความเสี่ยงที่เกิดขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร

ขั้นที่ 2 : กำหนดหมวดหมู่หรือประเด็นหลักของเนื้อหา

จากวัตถุประสงค์ของแบบสอบถามดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้กำหนดหมวดหมู่ของเนื้อหาโดยแบ่งออกเป็น 7 ส่วน ดังต่อไปนี้

1. **ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ถูกสัมภาษณ์**

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อใช้รวบรวมข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์ โดยรายละเอียดของข้อคำถามคือ

- ตำแหน่งงานในปัจจุบันของผู้ถูกสัมภาษณ์
- อายุงานทั้งหมดของผู้ถูกสัมภาษณ์
- ประสบการณ์ในตำแหน่งงานปัจจุบันของผู้ถูกสัมภาษณ์

2. **ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร**

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทั่วไปขององค์กร โดยรายละเอียดของข้อคำถามคือ

- ทุนจดทะเบียนขององค์กร (เพื่อระบุถึงขนาดขององค์กร)
- ระบบที่องค์กรใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ

3. **ข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อ**

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อขององค์กร โดยรายละเอียดของข้อคำถามคือ

- เหตุผลที่องค์กรจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบ

- ปัญหาที่องค์กรพบจากการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบ
- จำนวนของผู้ส่งมอบที่องค์กรนำมาใช้เปรียบเทียบเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบชิ้นส่วนประกอบให้กับองค์กร
- งบประมาณการจัดซื้อชิ้นส่วนจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศ (เพื่อระบุปริมาณการจัดซื้อชิ้นส่วนจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศขององค์กร)
- เหตุผลที่องค์กรจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศ
- นโยบายในการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs

4. ข้อมูลด้านปัจจัยที่ใช้พิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อใช้ระบุและกำหนดระดับความสำคัญของปัจจัยที่องค์กรใช้เพื่อพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ตลอดจนเพื่อระบุและกำหนดระดับความรุนแรง โอกาสการเกิด และระดับในการควบคุมความเสี่ยงที่เกิดขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ โดยข้อมูลในส่วนของปัจจัย ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 12 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.1 และข้อมูลในส่วนของความเสี่ยงผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 12 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.2

5. ข้อมูลด้านยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อใช้ระบุและกำหนดระดับความสำคัญของยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร ตลอดจนเพื่อระบุและกำหนดระดับความรุนแรง โอกาสการเกิด และระดับในการควบคุมความเสี่ยงที่เกิดขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ โดยข้อมูลในส่วนของยุทธศาสตร์ ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 8 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.3 และข้อมูลในส่วนของความเสี่ยง ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 8 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.4

6. ข้อมูลด้านเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ตั้งข้อคำถามเพื่อใช้ระบุและกำหนดระดับความสำคัญของเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร ตลอดจนเพื่อระบุและกำหนดระดับความรุนแรง โอกาสการเกิด และระดับในการควบคุมความเสี่ยงที่เกิดขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ โดยข้อมูลในส่วนของเกณฑ์ ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 8 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.5 และข้อมูลในส่วนของความเสี่ยง ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 8 ประเด็นหลัก ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.6

7. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้จัดสร้างขึ้นเพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม หรือให้รายละเอียดอื่นๆ ที่อาจเป็นประโยชน์กับงานวิจัย

ขั้นที่ 3 : แจกแจงประเด็นหลักเป็นประเด็นย่อย

จากประเด็นหลักที่ผู้วิจัยได้กำหนดดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้นนั้น ผู้วิจัยได้แจกแจงประเด็นหลักออกเป็นประเด็นย่อย โดยประเด็นย่อยที่ได้แจกแจงนั้นผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมมาจากงานวิจัยในอดีต และจากการสอบถามผู้เชี่ยวชาญในงานจัดซื้อ ซึ่งประเด็นย่อยต่างๆ ในแต่ละหมวดหมู่ ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.1 – 4.6

ขั้นที่ 4 : กำหนดจำนวนข้อคำถาม

หลังจากที่ได้กำหนดประเด็นหลักและทำการแจกแจงประเด็นหลักเป็นประเด็นย่อยแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ทำการกำหนดน้ำหนักของประเด็นย่อยในแต่ละประเด็น และกำหนดจำนวนข้อคำถามตามประเด็นย่อยนั้นๆ ซึ่งรายละเอียดของการกำหนดน้ำหนัก และกำหนดจำนวนข้อคำถามได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.1 – 4.6

ตารางที่ 4.1 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
ปัจจัยนำเข้า				
1. ผู้ส่งมอบ	8.33	1. ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ	25	1
		2. คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบ	25	1
		3. ระยะเวลานำในการสั่งซื้อ	25	1
		4. การส่งมอบที่ตรงเวลาของผู้ส่งมอบ	25	1
2. คู่แข่ง	8.33	1. ความสามารถในการผลิตขององค์กรคู่แข่ง	33.33	1
		2. มาตรฐานการผลิตที่ตั้งขึ้นโดยการแข่งขันในตลาด	33.33	1
		3. ระดับความรุนแรงในการแข่งขัน	33.33	1
3. ลูกค้า	8.33	1. ความต้องการของลูกค้า	50	1
		2. ระดับความสำคัญของลูกค้า	50	1

ตารางที่ 4.1 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
4. คุณสมบัติชิ้นส่วนประกอบ	8.33	1. ขนาดของชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
		2. ความล้าหลังด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
		3. อายุการใช้งานของชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
ปัจจัยภายในองค์กร				
5. การบริหารจัดการ	8.33	1. นโยบายในการจัดซื้อ	25	1
		2. วัฒนธรรมการจัดซื้อขององค์กร	25	1
		3. ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ	25	1
		4. งบประมาณในการจัดซื้อ	25	1
6. การผลิต	8..33	1. เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	25	1
		2. ความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ ใช้ในการผลิตขององค์กร	25	1
		3. ความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน	25	1
		4. วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ในช่วงเวลาที่ทำการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์	25	1
7. การจัดเก็บชิ้นส่วนประกอบ	8.33	1. ความยุ่งยากในเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
		2. พื้นที่เก็บสินค้าคงคลังขององค์กร	33.33	1
		3. ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลัง	33.33	1

T 24682968

ตารางที่ 4.1 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
8. บุคลากร	8.33	1. ความรู้ และประสบการณ์ในการจัดซื้อของบุคลากร	33.33	1
		2. ความพร้อมของบุคลากร	33.33	1
		3. ความสัมพันธ์กับบุคลากรของผู้ส่งมอบ	33.33	1
ปัจจัยภายนอกองค์กร				
9. สภาพเศรษฐกิจ	8.33	1. สภาวะอุปสงค์และอุปทานของตลาด	25	1
		2. ภาษีนำเข้า	25	1
		3. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	25	1
		4. การจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ	25	1
10. สังคมและวัฒนธรรม	8.33	1. ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม	33.33	1
		2. ความรับผิดชอบต่อสังคม	33.33	1
		3. นโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายใน ประเทศของรัฐบาล	33.33	1
11. กฎเกณฑ์และข้อบังคับ		1. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	50	1
		2. ขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ	50	1
12. สถานการณ์ต่างประเทศ	8.33	1. การกีดกันทางการค้า	33.33	1
		2. ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
		3. เหตุการณ์ความไม่สงบ	33.33	1

ตารางที่ 4.2 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
ความเสี่ยงจากปัจจัยนำเข้า				
1. ความเสี่ยงจากผู้ส่งมอบ	8.33	1. ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อมีความผันผวน	20	1
		2. การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อผิดพลาด	20	1
		3. คุณภาพของชิ้นส่วนประกอบต่ำกว่ามาตรฐาน	20	1
		4. ระยะเวลานำในการสั่งซื้อไม่เหมาะสม	20	1
		5. ผู้ส่งมอบไม่สามารถส่งมอบได้ตรงเวลา	20	1
2. ความเสี่ยงจากคู่แข่ง	8.33	1. องค์กรคู่แข่งพัฒนาความสามารถในการผลิต	25	1
		2. มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นในตลาด	25	1
		3. มาตรฐานการผลิตที่ตั้งขึ้นโดยการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น	25	1
		4. ระดับความรุนแรงในการแข่งขันมีสูงขึ้น	25	
3. ความเสี่ยงจากลูกค้า	8.33	1. ความต้องการของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลง	50	1
		2. มีการเปลี่ยนแปลงระดับความสำคัญของลูกค้า	50	1

ตารางที่ 4.2 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
4. ความเสี่ยงจากคุณสมบัติชิ้นส่วนประกอบ	8.33	1. การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบเป็นไปอย่างรวดเร็ว	50	1
		2. ชิ้นส่วนประกอบมีอายุการใช้งานสั้น	50	1
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายในองค์กร				
5. ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการ	8.33	1. มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดซื้อ	33.33	1
		2. ระบบที่ใช้ในการวางแผนความต้องการวัตถุดิบไม่เหมาะสม	33.33	1
		3. มีการจัดสรรงบประมาณในการจัดซื้อไม่เพียงพอ	33.33	1
6. ความเสี่ยงจากการผลิต	8..33	1. เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย	25	1
		2. เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน	25	1
		3. องค์กรไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต	25	1
		4. ไม่มีความพร้อมของชิ้นส่วนประกอบหรือวัตถุดิบตัวอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน	25	1

ตารางที่ 4.2 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
7. การจัดเก็บชิ้นส่วนประกอบ	8.33	1. การเก็บรักษาชิ้นส่วนประกอบมีความยุ่งยาก	20	1
		2. พื้นที่เก็บสินค้าคลังขององค์กรมีไม่เพียงพอ	20	1
		3. ระบบในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่มีความเหมาะสม	20	1
		4. ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่	20	1
		5. การประมาณต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงคลังผิดพลาด	20	1
8. ความเสี่ยงจากบุคลากร	8.33	1. บุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์	33.33	1
		2. ขาดความพร้อมของบุคลากรในหน่วยงานจัดซื้อ	33.33	1
		3. บุคลากรของผู้ส่งมอบและขององค์กรผู้ซื้อไม่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน	33.33	1
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกองค์กร				
9. ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจ	8.33	1. สภาวะอุปสงค์และอุปทานของตลาดมีความผันผวน	25	1
		2. อัตราภาษีนำเข้ามีความผันผวน	25	1
		3. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	25	1

ตารางที่ 4.2 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
9. ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจ (ต่อ)	8.33	4. ผลกระทบจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีและการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศ	25	1
10. ความเสี่ยงจากสังคมและวัฒนธรรม	8.33	1. มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม	33.33	1
		2. มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม	33.33	1
		3. การเปลี่ยนแปลงนโยบายการสนับสนุนผู้ส่งมอบภายในประเทศของรัฐบาล	33.33	1
11. ความเสี่ยงจากกฎเกณฑ์และข้อบังคับ	8.33	1. มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	50	1
		2. มีการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนและวิธีการในการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบ	50	1
12. ความเสี่ยงจากสถานการณ์ต่างประเทศ	8.33	1. เกิดการกีดกันทางการค้า	33.33	1
		2. มีการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1
		3. มีเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศที่องค์กรทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	33.33	1

ตารางที่ 4.3 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. การประเมินผู้ส่งมอบ	12.5	1. ระบบที่ใช้ในการประเมิน	50	1
		2. การนำเอาผลการประเมินมาใช้เป็นข้อมูล พื้นฐานในการตัดสินใจเลือกผู้ส่งมอบ	50	1
2. นโยบายผู้ส่งมอบ	12.5	1. ผู้ส่งมอบแบบรายเดียว	33.33	1
		2. ผู้ส่งมอบแบบหลายรายเพื่อรักษาความสัมพันธ์	33.33	1
		3. ผู้ส่งมอบแบบหลายเพื่อสร้างสภาวะการแข่งขัน	33.33	1
3. รูปแบบของสัญญา	12.5	1. ระยะเวลาของสัญญาที่ใช้	50	2
		2. สัญญาแบบจูงใจ	25	1
		3. สัญญาแบบมีบทลงโทษ	25	1
4. แผนพัฒนาผู้ส่งมอบ	12.5	1. การลดต้นทุนการผลิต	16.67	1
		2. การพัฒนาเทคนิคในการผลิต	16.67	1
		3. การเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์	16.67	1
		4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	16.67	1
		5. การเพิ่มความสามารถในการบริหารงาน	16.67	1
		6. การเพิ่มความมั่นคงทางการเงิน	16.67	1
5. ระดับความร่วมมือระหว่างกัน	12.5	1. การกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการ	14.28	1
		2. การกำหนดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	14.28	1
		3. โปรแกรมที่ใช้ในการออกแบบ	14.28	1

ตารางที่ 4.3 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
5. ระดับความร่วมมือระหว่างกัน (ต่อ)	12.5	4. การกำหนดวิธีการที่ใช้ผลิต	14.28	1
		5. การถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างกัน	14.28	1
		6. การทดสอบผลิตภัณฑ์	14.28	1
		7. การกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบ	14.28	1
6. พันธมิตรทางการค้า	12.5	1. ความสัมพันธ์ระยะยาว	50	1
		2. การร่วมลงทุนกับผู้ส่งมอบ	50	1
7. การติดต่อสื่อสารระหว่างกัน	12.5	1. การแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน	20	1
		2. ความสม่ำเสมอในการติดต่อระหว่างกัน	20	1
		3. การตรวจสอบสถานะการจัดซื้อ	20	1
		4. ระดับของการติดต่อสื่อสาร	20	1
		5. ระบบเครือข่ายที่เชื่อมต่อกันโดยตรง	20	1
8. การพัฒนาแหล่งจัดซื้อ	12.5	1. ภายในประเทศ	25	1
		2. ภายนอกประเทศ	25	1
		3. การรวมกิจการกับผู้ส่งมอบ	25	1
		4. การลงทุนผลิตเองภายในองค์กร	25	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ความเสี่ยงการประเมินผู้ส่งมอบ	12.5	1. ระบบที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	33.33	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ความเสี่ยงจากการประเมินผู้ส่งมอบ (ต่อ)	12.5	2. ผู้ทำการประเมินผู้ส่งมอบไม่มีความรู้เพียงพอ	33.33	1
		3. ผลการประเมินที่ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการประเมินผู้ส่งมอบผิดพลาด	33.33	1
2. ความเสี่ยงจากนโยบายผู้ส่งมอบ	12.5	1. การตัดสินใจใช้นโยบายผู้ส่งมอบขององค์กรไม่เหมาะสม	50	1
		2. ประเมินสถานการณ์ของแหล่งชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด	50	1
3. ความเสี่ยงจากรูปแบบของสัญญา	12.5	1. ตัดสินใจใช้รูปแบบสัญญากับผู้ส่งมอบผิดพลาด	16.67	1
		2. ระยะเวลาของสัญญาที่ใช้กับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	16.67	1
		3. เลือกใช้สัญญาระยะยาวกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	16.67	1
		4. เลือกใช้สัญญาระยะสั้นกับผู้ส่งมอบในกรณีขาดแคลนแหล่งชิ้นส่วนประกอบ	16.67	1
		5. ผลตอบแทนที่จะให้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงกันไว้ไม่เหมาะสม	16.67	1
		6. บทลงโทษที่จะใช้กับผู้ส่งมอบในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ตามที่ตกลงไว้ไม่เหมาะสม	16.67	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
4. ความเสี่ยงจากแผนพัฒนาผู้ส่งมอบ	12.5	1. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นลดต้นทุนการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
		2. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
		3. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
		4. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
		5. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความสามารถในการบริหารงานของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
		6. แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	16.67	1
5. ความเสี่ยงจากระดับความร่วมมือระหว่างกัน	12.5	1. เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดลักษณะเฉพาะและความต้องการของชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	12.5	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
5. ความเสี่ยงจากระดับความร่วมมือระหว่างกัน (ต่อ)	12.5	2. เกิดความคลาดเคลื่อนในการกำหนดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบ	12.5	1
		3. โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ร่วมกับผู้ส่งมอบในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่เหมาะสม	12.5	1
		4. โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการออกแบบชิ้นส่วนประกอบไม่ใช่โปรแกรมเดียวกันกับผู้ส่งมอบทำให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ	12.5	1
		5. กำหนดวิธีการที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบผิดพลาด	12.5	1
		6. มีการปิดบังในการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	12.5	1
		7. วิธีการการทดสอบชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	12.5	1
		8. การกำหนดวิธีการใช้งานชิ้นส่วนประกอบร่วมกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	12.5	1
6. ความเสี่ยงจากพันธมิตรทางการค้า	12.5	1. แผนกลยุทธ์ที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบในระยะยาวไม่เหมาะสม	50	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
6. ความเสี่ยงจากพันธมิตรทางการค้า(ต่อ)	12.5	2. มีการลงทุนในองค์กรของผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	50	1
7. ความเสี่ยงจากการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน	12.5	1. เกิดความคลาดเคลื่อนในการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันกับผู้ส่งมอบ	20	1
		2. ความถี่ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	20	1
		3. มีความคลาดเคลื่อนในการตรวจสอบสถานะการจัดซื้อกับผู้ส่งมอบ	20	1
		4. ระดับบุคลากรของผู้ส่งมอบที่ติดต่อสื่อสารด้วยไม่เหมาะสม	20	1
		5. ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับผู้ส่งมอบโดยตรงมีความผิดพลาดบ่อยครั้ง	20	1
8. ความเสี่ยงจากการพัฒนาแหล่งจัดซื้อ	12.5	1. ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆ ภายในประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม	12.5	1
		2. ไม่มีการพิจารณาผู้ส่งมอบอื่นๆ ภายนอกประเทศ ทั้งที่มีผู้ส่งมอบอื่นที่เหมาะสมกว่าผู้ส่งมอบเดิม	12.5	1

ตารางที่ 4.4 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
8. ความเสี่ยงจากการพัฒนาแหล่งจัดซื้อ (ต่อ)	12.5	3. เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายในประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศมีความเหมาะสมกว่า	12.5	1
		4. เลือกใช้ผู้ส่งมอบภายนอกประเทศทั้งที่ผู้ส่งมอบภายในประเทศมีความเหมาะสมกว่า	12.5	1
		5. แผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบไม่มีความเหมาะสม	12.5	1
		6. มีแผนในการรวมกิจการกับผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ	12.5	1
		7. ลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบเองภายในองค์กรทั้งที่ซื้อจากผู้ส่งมอบถูกกว่า	12.5	1
		8. ซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบทั้งที่หากองค์กรลงทุนผลิตเองจะคุ้มค่ากว่า	12.5	1

ตารางที่ 4.5 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ค่าใช้จ่าย	12.5	1. ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบ	14.28	1
		2. ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง	14.28	1

ตารางที่ 4.5 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ค่าใช้จ่าย (ต่อ)	12.5	3. ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	14.28	1
		4. ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง	14.28	1
		5. เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้า	14.28	1
		6. ภาษีนำเข้าที่ต้องเสีย	14.28	1
		7. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	14.28	1
2. คุณภาพ	12.5	1. อัตราส่วนของเสียของชิ้นส่วนประกอบ	25	1
		2. คุณสมบัติเฉพาะของสินค้า	25	1
		3. ระบบที่ใช้ในการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผู้ส่งมอบ	25	1
		4. ระบบบริหารจัดการคุณภาพที่ผู้ส่งมอบได้รับการรับรอง	25	1
3. การส่งมอบ	12.5	1. การส่งมอบที่ตรงเวลา	33.33	1
		2. รูปแบบการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบใช้	33.33	1
		3. ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้	33.33	1
4. ความยืดหยุ่น	12.5	1. ระยะเวลานำที่ใช้ในการตอบสนองความต้องการ	20	1
		2. ความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ	20	1
		3. ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนด	20	1
		4. เวลาที่ใช้ในการปรับตั้งเครื่องจักรของผู้ส่งมอบ	20	1
		5. วงรอบเวลาของการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบ	20	1

ตารางที่ 4.5 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
5. การผลิตและเทคโนโลยี	12.5	1. ความทันสมัยของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	25	1
		2. ความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	25	1
		3. กำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ	25	1
		4. ประสบการณ์ในการผลิตในอดีตของผู้ส่งมอบ	25	1
6.การบริหารจัดการ	12.5	1. ความพร้อมของบุคลากรของผู้ส่งมอบ	25	1
		2. ขวัญและกำลังใจของบุคลากรของผู้ส่งมอบ	25	1
		3. รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบ	25	1
		4. ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหาร	25	1
7. การบริการ	12.5	1. การรับประกันสินค้าของผู้ส่งมอบ	20	1
		2. การให้บริการชิ้นส่วนสำรองของผู้ส่งมอบ	20	1
		3. การให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆ ของผู้ส่งมอบ	20	1
		4. ภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบ	20	1
		5. ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้	20	1
8. คุณสมบัติองค์กรทั่วไป	12.5	1. เงินทุนจดทะเบียนของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		2. จำนวนพนักงานทั้งหมดของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		3. ผลตอบแทนการลงทุนของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		4. กำไรสุทธิของผู้ส่งมอบ	12.5	1

ตารางที่ 4.5 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
8. คุณสมบัติองค์กรทั่วไป (ต่อ)	12.5	5. ชื่อเสียงของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		6. ตำแหน่งในอุตสาหกรรมของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		7. ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบ	12.5	1
		8. ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อ	12.5	1

ตารางที่ 4.6 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ**

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ค่าใช้จ่าย	12.5	1. ราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบมีความผันผวน	9.09	1
		2. การประมาณราคาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบผิดพลาด	9.09	1
		3. ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผันผวน	9.09	1
		4. การประมาณค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีความผิดพลาด	9.09	1
		5. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีความผันผวน	9.09	1
		6. การประมาณค่าใช้จ่ายในการขนส่งผิดพลาด	9.09	1
		7. ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังไม่คงที่	9.09	1
		8. การประมาณค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังผิดพลาด	9.09	1

ตารางที่ 4.6 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
1. ค่าใช้จ่าย (ต่อ)	12.5	9. เปอร์เซ็นต์ส่วนลดราคาสินค้าไม่คงที่	9.09	1
		10. อัตราภาษีนำเข้าไม่คงที่	9.09	1
		11. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	9.09	1
2. คุณภาพ	12.5	1. ชิ้นส่วนประกอบมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน	50	1
		2. ระบบตรวจสอบคุณภาพของผู้ส่งมอบไม่ได้มาตรฐาน	50	1
3. การส่งมอบ	12.5	1. การส่งมอบไม่ตรงเวลา	33.33	1
		2. รูปแบบของการจัดส่งที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสมกับองค์กร	33.33	1
		3. ความถี่ในการส่งมอบที่ผู้ส่งมอบสามารถทำได้ไม่เหมาะสม	33.33	1
4. ความยืดหยุ่น	12.5	1. ระยะเวลานำในการตอบสนองความต้องการนานเกินไป	16.67	1
		2. ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง	16.67	1
		3. ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ผู้ส่งมอบกำหนดสูงเกินไป	16.67	1
		4. ผู้ส่งมอบใช้เวลานานในการปรับตั้งเครื่องจักร	16.67	1
		5. รอบเวลาในการวางแผนการผลิตของผู้ส่งมอบนานเกินไป	16.67	1

ตารางที่ 4.6 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
4. ความยืดหยุ่น (ต่อ)	12.5	6. ผู้ส่งมอบไม่สามารถทำการปรับเปลี่ยนแผนการผลิตได้	16.67	1
5. การผลิตและเทคโนโลยี	12.5	1. เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบล้าสมัย	25	1
		2. เทคโนโลยีการผลิตของผู้ส่งมอบต่ำว่ามาตรฐาน	25	1
		3. ไม่มีความพร้อมของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	25	1
		4. มีความจำกัดในกำลังการผลิตสูงสุดของผู้ส่งมอบ	25	1
6.การบริหารจัดการ	12.5	1. บุคลากรของผู้ส่งมอบไม่มีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญงานในตำแหน่งหน้าที่	33.33	1
		2. รูปแบบการจัดองค์กรและการจัดหน่วยงานภายในของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	33.33	1
		3. ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหารไม่เหมาะสม	33.33	1
7. การบริการ	12.5	1. ผู้ส่งมอบไม่มีการรับประกันสินค้า	20	1
		2. ผู้ส่งมอบไม่มีชิ้นส่วนสำรองให้บริการ	20	1
		3. ไม่มีการให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ จากผู้ส่งมอบ	20	1
		4. ขาดความเข้าใจในการติดต่อสื่อสารกับผู้ส่งมอบเนื่องจากภาษาที่ใช้ต่างกัน	20	1
		5. ระบบเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบใช้ไม่เหมาะสมกับองค์กรผู้ซื้อ	20	1

ตารางที่ 4.6 การกำหนดน้ำหนักของประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจำนวนข้อคำถามของแบบสอบถามในส่วนของ**ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ** (ต่อ)

ประเด็นหลัก	น้ำหนัก %	ประเด็นย่อย	น้ำหนัก %	จำนวนคำถาม
8. คุณสมบัติองค์กรทั่วไป	12.5	1. ผู้ส่งมอบขาดสภาพคล่องในองค์กร	20	1
		2. อัตราการรับพนักงานเข้าและออก (Turn-over rate) ของผู้ส่งมอบสูงเกินไป	20	1
		3. ผลประกอบการของผู้ส่งมอบต่ำ	20	1
		4. ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	20	1
		5. ระยะทางระหว่างผู้ส่งมอบกับผู้ซื้อไกลเกินไป	20	1

ขั้นที่ 5 : **กำหนดประเภทของคำถาม**

สำหรับข้อคำถามที่ผู้วิจัยได้จัดสร้างขึ้นในแบบสอบถาม สามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. คำถามประเภทความรู้ ความจริง
2. คำถามประเภทความคิดเห็น เจตคติ

ขั้นที่ 6 : **กำหนดรูปแบบของคำถาม**

หลังจากกำหนดจำนวนข้อคำถามแล้ว ผู้วิจัยได้กำหนดรูปแบบของคำถามที่ใช้ในส่วนต่างๆ ของแบบสอบถาม โดยมีรูปแบบแตกต่างกัน ทั้งนี้เพื่อความเหมาะสมกับข้อมูลที่ต้องการรวบรวม โดยรูปแบบของคำถามที่ใช้ในแบบสอบถามมีดังต่อไปนี้

1. รูปแบบถามตอบ คือ มีการเว้นที่ว่างไว้เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ตอบคำถามตามอิสระ
2. รูปแบบเลือกคำตอบ คือ ในข้อคำถามจะมีคำตอบระบุไว้ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เลือก โดยผู้ถูกสัมภาษณ์อาจเลือกเพียงคำตอบเดียวจากในข้อคำถามนั้น หรืออาจเลือกคำตอบหลายข้อตามความคิดเห็นของผู้ถูกสัมภาษณ์ และในบางข้อคำถามยังมีการเว้นที่ว่างไว้เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ระบุคำตอบที่อยู่นอกเหนือจากคำตอบที่ถูกระบุไว้ภายในแบบสอบถาม
3. รูปแบบเสนอความคิดเห็น คือ ข้อคำถามที่ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ระบุระดับคะแนนตามความคิดเห็นของตน โดยในแบบสอบถามนี้ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ เป็นเกณฑ์ในการระบุ

ระดับคะแนน และความหมายในการระบุคะแนนจะแตกต่างกันออกไปตามข้อคำถามในแต่ละส่วน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความ**สำคัญอย่างยิ่ง**ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กรโดยองค์กรจะ**ต้อง**พิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเป็นปัจจัยแรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความ**สำคัญ**ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้ทุกครั้งในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ปัจจัยนี้มีความสำคัญ**ปานกลาง**ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาปัจจัยนี้เป็นปัจจัยประกอบร่วมกับปัจจัยหลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ปัจจัยนี้**ไม่สำคัญ**ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรอาจไม่พิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ปัจจัยนี้**ไม่สำคัญอย่างยิ่ง**ในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อขององค์กร โดยองค์กรไม่เคยพิจารณาปัจจัยนี้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อเลย

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร

ระดับคะแนน 5 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความ**สำคัญอย่างยิ่ง**ต่อองค์กร โดยองค์กรจะ**ต้องใช้**ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งในการจัดซื้อ และเป็นยุทธศาสตร์แรกๆ ที่นำมาใช้

ระดับคะแนน 4 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความ**สำคัญ**ต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ทุกครั้งในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้มีความสำคัญ**ปานกลาง**ต่อองค์กร โดยองค์กรจะใช้ยุทธศาสตร์นี้ประกอบกับยุทธศาสตร์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้**ไม่สำคัญ**ต่อองค์กร โดยองค์กรอาจไม่ใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ยุทธศาสตร์นี้**ไม่สำคัญอย่างยิ่ง**ต่อองค์กร โดยองค์กรไม่เคยใช้ยุทธศาสตร์นี้ในการจัดซื้อเลย

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร

ระดับคะแนน 5 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความ**สำคัญอย่างยิ่ง**ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะ**ต้อง**พิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งในการกำหนดคัดเลือกผู้ส่งมอบ และเป็น เกณฑ์แรกๆ ที่นำมาพิจารณา

ระดับคะแนน 4 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความ**สำคัญ**ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้ทุกครั้งในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง เกณฑ์นี้มีความสำคัญ**ปานกลาง**ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรจะพิจารณาเกณฑ์นี้เป็นเกณฑ์ประกอบร่วมกับเกณฑ์หลักอื่นๆ

ระดับคะแนน 2 หมายถึง เกณฑ์นี้**ไม่สำคัญ**ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรอาจไม่พิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

ระดับคะแนน 1 หมายถึง เกณฑ์นี้**ไม่สำคัญอย่างยิ่ง**ในการพิจารณาเพื่อคัดเลือกผู้ส่งมอบขององค์กร โดยองค์กรไม่เคยพิจารณาเกณฑ์นี้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบเลย

ในส่วนของมาตรประมาณค่าในการระบุคะแนนความรุนแรง โอกาสการเกิด และระดับการควบคุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นนั้น ผู้วิจัยได้ใช้มาตรประมาณค่าเดียวกันทั้งในส่วนของความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อ ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์การจัดซื้อ และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ซึ่งความหมายของมาตรประมาณค่าความเสี่ยงต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุผลกระทบที่เกิดจากความเสี่ยง

ระดับคะแนน 5 หมายถึง มี**ผลกระทบมากที่สุด** 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

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุโอกาสในการเกิดความเสี่ยง

ระดับคะแนน 5 หมายถึง **โอกาสเกิดมากที่สุด** คาดว่าจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ส่วนใหญ่

ระดับคะแนน 4 หมายถึง **โอกาสเกิดมาก** สามารถเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ปรกติ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง **โอกาสเกิดปานกลาง** อาจเกิดขึ้นได้บ้างบางโอกาส

ระดับคะแนน 2 หมายถึง **โอกาสเกิดน้อย** สามารถเกิดขึ้นได้เป็นครั้งคราว

ระดับคะแนน 1 หมายถึง **โอกาสเกิดน้อยที่สุด** อาจเกิดขึ้นได้เฉพาะสถานการณ์ผิดปรกติเท่านั้น

มาตรประมาณค่าสำหรับระบุระดับการควบคุมความเสี่ยง

ระดับคะแนน 5 หมายถึง **การควบคุมควรปรับปรุง** ยังไม่มีระบบการควบคุม

ระดับคะแนน 4 หมายถึง **การควบคุมไม่น่าพอใจ** การปฏิบัติไม่เป็นไปตามแผนและไม่สอดคล้องกับความเสี่ยงที่ระบุ

ระดับคะแนน 3 หมายถึง **การควบคุมพอใช้** เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลดีพอสมควร แต่ยังต้องมีการปรับปรุง

ระดับคะแนน 2 หมายถึง **การควบคุมดี** เมื่อนำไปปฏิบัติแล้วได้ผลเป็นอย่างดี แต่มีบางส่วนต้องปรับปรุง

ระดับคะแนน 1 หมายถึง **การควบคุมดีเลิศ** ดีเยี่ยม ไม่จำเป็นต้องปรับปรุงปรับปรุง

สำหรับรูปแบบของคำถามที่ใช้ในส่วนต่างๆ ของแบบสอบถามนั้น ผู้วิจัยได้สรุปไว้ ดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 สรุปข้อคำถามและรูปแบบของคำถามที่ใช้

ส่วนหลัก	ส่วนย่อยที่	จุดประสงค์	จำนวนคำถาม	รูปแบบของคำถาม
1. ข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์	1	ตำแหน่งงานในปัจจุบัน	1	รูปแบบถามตอบ
	2	อายุงานของผู้ถูกสัมภาษณ์	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	3	ประสบการณ์ในตำแหน่งงานปัจจุบัน	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
2. ข้อมูลเบื้องต้นขององค์กร	1	ทุนจดทะเบียน	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	2	ระบบที่ใช้วางแผนความต้องการวัตถุดิบ	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
3. ข้อมูลด้านการจัดซื้อขององค์กร	1	เหตุผลในการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	2	ปัญหาที่พบจากการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบ	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	3	จำนวนผู้ส่งมอบที่ผู้ซื้อใช้ในการเปรียบเทียบในแต่ละครั้ง	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	4	งบประมาณการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบในต่างประเทศ	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	5	เหตุผลที่ทำการจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากต่างประเทศ	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
	6	การจัดซื้อชิ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบที่เป็น SMEs	1	รูปแบบเลือกคำตอบ
4. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	1	ระบุปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	38	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ

ตารางที่ 4.7 สรุปข้อคำถามและรูปแบบของคำถามที่ใช้ (ต่อ)

ส่วนหลัก	ส่วนย่อยที่	จุดประสงค์	จำนวนคำถาม	รูปแบบของคำถาม
4.ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ(ต่อ)	2	ระบุระดับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	40	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ
5. ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	1	ระบุยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	33	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ
	2	ระบุระดับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ	40	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ
6. เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ	1	ระบุเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ	40	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ
	2	ระบุระดับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ	39	รูปแบบให้เสนอความเห็น ใช้มาตรประมาณค่า 5 ระดับ

ขั้นที่ 7 : **จัดทำแบบสอบถามฉบับร่าง**

ผู้วิจัยได้จัดทำแบบสอบถามฉบับร่างตามโครงสร้างของข้อคำถาม ตามที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น ซึ่งแบบสอบถามฉบับร่างได้แสดงไว้ใน ภาคผนวก ก

ขั้นที่ 8 : ตรวจสอบแบบสอบถามฉบับร่าง

ในการตรวจสอบแบบสอบถามฉบับร่างนี้ ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบใน 2 ประเด็นคือ การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา และการตรวจสอบความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา**

ในการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา เป็นการตรวจสอบเพื่อดูว่าข้อคำถามมีความครบถ้วน ตลอดจนมีความสอดคล้องกับประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และวัตถุประสงค์ของแบบสอบถามหรือไม่ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์จากค่าดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC : Index of Item-Objective Consistency) ในการตรวจสอบแบบสอบถามนี้ ผู้วิจัยได้ขอความกรุณาจากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เป็นผู้ตรวจสอบแบบสอบถามฉบับร่าง โดยทำการส่งแบบสอบถามฉบับร่าง และตารางแสดงประเด็นหลัก และประเด็นย่อยที่ทำการศึกษาไปให้ผู้เชี่ยวชาญทำการพิจารณาตรวจสอบ

สำหรับสูตรในการคำนวณค่าดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC) มีดังนี้ (อุทุมพร จามรมาน, 2544)

สูตรที่ใช้ $$IOC = \frac{\sum R}{N} \qquad (2)$$

โดยที่ IOC คือ ดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

N คือ จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

R คือ ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งให้ค่าคะแนน 1 , 0 และ โดยความหมายของค่าคะแนนแต่ละค่ามีดังนี้

1 คือ แน่ใจว่าข้อคำถามเที่ยงตรงตามวัตถุประสงค์และสอดคล้องกับประเด็นหลักและประเด็นย่อย

0 คือ ไม่แน่ใจว่าข้อคำถามสอดคล้องกับประเด็นหลักและประเด็นย่อ

-1 คือ แน่ใจว่าข้อคำถามไม่ตรงกันกับวัตถุประสงค์ หรือไม่สอดคล้องกับประเด็นหลัก

ในการวิเคราะห์ค่าดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC) นี้ ถ้าข้อความใดที่มีค่า IOC ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป หมายถึงข้อความนั้นมีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา หรือข้อความนั้นมีความสอดคล้องตรงตามตารางที่กำหนดประเด็นหลักและประเด็นย่อย แต่ถ้าข้อความใดที่มีค่า IOC น้อยกว่า 0.5 หมายถึงข้อความนั้นไม่มีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา หรือไม่สอดคล้องกันในประเด็นหลักและ

หลักและประเด็นย่อย ซึ่งค่าดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถามในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้แสดงรายละเอียดไว้ในภาคผนวก ก

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในข้อคำถามที่มีค่าดัชนีความเที่ยงตรงน้อยกว่า 0.5 ไว้ในตารางที่ 4.8 เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการแก้ไขแบบสอบถามในขั้นต่อไป

ตารางที่ 4.8 ข้อคำถามที่มีค่าดัชนีความเที่ยงตรงน้อยกว่า 0.5

ส่วนที่	ข้อที่	ประเด็นหลัก	ประเด็นย่อย	คำถาม	หมายเหตุ (คำแนะนำ)
4.1	11	4	2	ความล้าหลังด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ	แก้ข้อความ
4.1	14	5	2	วัฒนธรรมการจัดซื้อขององค์กร	ตัดคำถาม
4.1	38	12	3	เหตุการณ์ความไม่สงบ	แก้ข้อความ
4.2	4	1	4	ระยะเวลานำในการสั่งซื้อไม่เหมาะสม	แก้ข้อความ
4.2	17	6	1	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย	แก้ข้อความ
4.2	18	6	2	เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน	แก้ข้อความ
5.1	28	7	4	ทำการติดต่อสื่อสารกับบุคลากรของผู้ส่งมอบในหลายๆ ระดับ	ตัดคำถาม
6.1	18	4	4	เวลาที่ใช้ในการปรับตั้งเครื่องจักรของผู้ส่งมอบ	ตัดคำถาม
6.1	25	6	2	ขวัญและกำลังใจของบุคลากรของผู้ส่งมอบ	ตัดคำถาม
6.1	27	6	4	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหาร	ตัดคำถาม
6.1	34	8	2	จำนวนพนักงานทั้งหมดของผู้ส่งมอบ	ตัดคำถาม
6.1	39	8	7	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบ	ตัดคำถาม
6.2	20	4	4	ผู้ส่งมอบใช้เวลานานในการปรับตั้งเครื่องจักร	ตัดคำถาม
6.2	29	6	3	ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหารไม่เหมาะสม	ตัดคำถาม
6.2	36	8	2	อัตราการรับพนักงานเข้าและออก (Turn-over rate) ของผู้ส่งมอบสูงเกินไป	ตัดคำถาม
6.2	38	8	4	ทำเลที่ตั้งของผู้ส่งมอบไม่เหมาะสม	ตัดคำถาม

จากคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญพบว่าควรตัดข้อคำถามในส่วนที่ 4.1 ข้อ 14 , ส่วนที่ 5.1 ข้อ 28 , ส่วนที่ 6.1 ข้อ 18, 25, 27, 34, 39 และ ส่วนที่ 6.2 ข้อ 20, 29, 36, 38 ออก เนื่องจากเป็นข้อคำถามที่ไม่เที่ยงตรงเชิงเนื้อหา ตลอดจนในบางข้อคำถามมีความหมายซ้ำซ้อนกับข้อคำถามอื่น ซึ่งในการตัดข้อคำถามเหล่านี้ออกจะไม่กระทบกับการวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยนี้แต่อย่างใด

สำหรับข้อคำถามในส่วนที่ 4.1 ข้อ 11, 38 และในส่วนที่ 4.2 ข้อ 4, 17, 18 นั้น ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นว่า ในแง่ของเนื้อหาในประเด็นย่อยมีความสอดคล้องกับประเด็นหลัก แต่ข้อความที่ใช้ในข้อคำถามยังมีความคลุมเครือ ซึ่งอาจทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่เข้าใจในข้อคำถาม ดังนั้นเพื่อความถูกต้องจึงควรแก้ข้อคำถาม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 4.1 ข้อที่ 11 แก้จาก " ความล้าหลังด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ " เป็น " ความทันสมัยด้านเทคโนโลยีของชิ้นส่วนประกอบ "

ส่วนที่ 4.1 ข้อที่ 38 แก้จาก " เหตุการณ์ความไม่สงบ " เป็น " เหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศของผู้ส่งมอบชิ้นส่วนประกอบ "

ส่วนที่ 4.2 ข้อที่ 4 แก้จาก " ระยะเวลานำในการสั่งซื้อไม่เหมาะสม " เป็น " ใช้ระยะเวลานำในการสั่งซื้อนาน "

ส่วนที่ 4.2 ข้อที่ 17 แก้จาก " เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัย " เป็น " เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตขององค์กรผู้ซื้อไม่ทันสมัย "

ส่วนที่ 4.2 ข้อที่ 18 แก้จาก " เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน " เป็น " เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตขององค์กรผู้ซื้อต่ำกว่ามาตรฐาน "

2. **การตรวจสอบความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม**

หลังจากที่ได้ทำการแก้ไขแบบสอบถามเพื่อให้มีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาแล้ว ผู้วิจัยจึงได้นำแบบสอบถามมาทดสอบเพื่อหาค่าความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม โดยทำการวิเคราะห์จากค่า สัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้ (สัมประสิทธิ์แอลฟา) หรือวิธีของ Cronbach (Allen and Yen, 1979:83) ซึ่งผู้วิจัยได้ทดลองใช้แบบสอบถามกับองค์กรที่อยู่ในกลุ่มประชากร แต่ไม่ใช่องค์กรที่เป็นกรณีศึกษาจำนวน 3 องค์กร เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์

สำหรับสูตรที่ใช้ในการวิเคราะห์ค่า สัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้ (α) มีดังนี้ (กัลยา วานิชย์บัญชา , 2548)

สูตรที่ใช้ $$\alpha = \frac{k}{k-1}\left(1 - \frac{\sum s_i^2}{s_x^2}\right) \qquad (3)$$

โดยที่ α คือ ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้

k คือ จำนวนข้อคำถาม

S_i^2 คือ ค่าความแปรปรวนของคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อ

S_x^2 คือ ค่าความแปรปรวนของคะแนนรวม

ซึ่งจากการนำข้อมูลที่ได้ไปวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรม SPSS Version 16 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามมีค่า 0.8239 ซึ่งถือว่ามีค่าค่อนข้างมาก จึงสามารถสรุปได้ว่าแบบสอบถามที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้มีความน่าเชื่อถือ

ขั้นที่ 9 : ทดลองใช้ แก้ไข และจัดพิมพ์

หลังจากที่ได้มีการพัฒนาแบบสอบถามตามขั้นตอนที่ได้กล่าวมาในขั้นต้น จนได้แบบสอบถามที่มีความถูกต้อง และมีความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์สำหรับงานวิจัยในครั้งนี้แล้ว ผู้วิจัยจึงได้ทำการจัดพิมพ์แบบสอบถามเพื่อนำไปใช้เป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์องค์กรที่เป็นกรณีศึกษาต่อไป

4.5.2 การสัมภาษณ์

เนื่องจากในการเก็บข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์โดยใช้เค้าโครงของแบบสอบถามเป็นวิธีหลักในการเก็บข้อมูล ดังนั้นเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่ถูกต้อง ผู้วิจัยจึงต้องมีความเข้าใจในหลักการสัมภาษณ์ และมีการวางแผนการสัมภาษณ์ให้มีความเหมาะสม โดยรายละเอียดของการสัมภาษณ์ และหลักการสัมภาษณ์ที่ดีมีดังนี้

1. **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสัมภาษณ์**

การสัมภาษณ์อาจแบ่งออกได้เป็นหลายประเภท ซึ่งประเภทของการสัมภาษณ์อาจแตกต่างกันออกไปตามเกณฑ์ที่ใช้แบ่ง โดยประเภทของการสัมภาษณ์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การแบ่งประเภทโดยใช้ลักษณะของการสัมภาษณ์เป็นเกณฑ์

การแบ่งประเภทของการสัมภาษณ์ในลักษณะนี้ อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ (Kerlinger, 1986 อ้างถึงใน จิตรลดา ซิ้มเจริญ , 2548) ดังนี้

1. การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) วิธีการสัมภาษณ์ในลักษณะนี้จะมีการเตรียมคำถามไว้อย่างแน่นอน มีรูปแบบการถามเป็นขั้นตอน ผู้สัมภาษณ์จะถามไปตามแบบฟอร์มคำถามตั้งแต่ต้นจนจบ ผู้ถูกสัมภาษณ์ทุกคนจะได้รับคำถามในลักษณะเดียวกันหมด ซึ่งการสัมภาษณ์แบบนี้จะต้องใช้แบบสัมภาษณ์ โดยจะต้องสร้างและจัดเตรียมมาเป็นอย่างดี

2. การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Interview) วิธีการสัมภาษณ์แบบนี้จะยืดหยุ่นและเปิดกว้าง ผู้สัมภาษณ์จะถามอะไรก่อนหลังก็ได้ และไม่จำเป็นจะต้องถามเหมือนกันทุกคน ผู้สัมภาษณ์มีอิสระในการถามได้อย่างเต็มที่ แต่ต้องพยายามล้วงหาคำตอบตามที่ต้องการในการวิจัยให้ได้

สำหรับงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกประเภทการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง และใช้แบบสอบถามที่ได้มีการพัฒนาขึ้นมาเป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์

การแบ่งประเภทโดยใช้ผู้ถูกสัมภาษณ์เป็นเกณฑ์

การแบ่งประเภทของการสัมภาษณ์ในลักษณะนี้ สามารถแบ่งได้ออกเป็น 2 ประเภท (Van Dalen, 1979 อ้างถึงใน จิตรลดา ชิ้มเจริญ , 2548) ดังนี้

1. การสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล เป็นการสัมภาษณ์ที่มีผู้ให้สัมภาษณ์ครั้งละหนึ่งคน นิยาใช้กับการวิจัยทั่วไป และใช้ในกระบวนการคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน

2. การสัมภาษณ์เป็นกลุ่ม เป็นการสัมภาษณ์ที่มีผู้ให้สัมภาษณ์ครั้งละหลายคน การสัมภาษณ์เป็นกลุ่มทำได้สองแบบคือ แบบกลุ่มอิสระ และกลุ่มไม่อิสระ แบบกลุ่มไม่อิสระ ผู้สัมภาษณ์จะแจ้งวัตถุประสงค์และป้อนคำถามโดยอธิบายให้กลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์เข้าใจอย่างชัดเจนแล้วให้แต่ละคนตอบ สำหรับแบบกลุ่มอิสระ ผู้สัมภาษณ์จะปล่อยให้ผู้ถูกสัมภาษณ์พูดคุยกันเองและหาข้อสรุปตามที่ผู้สัมภาษณ์ต้องการ ซึ่งวิธีนี้มีชื่อเรียกว่า การสนทนากลุ่ม (Focus Group Interview) ผู้สัมภาษณ์จะคัดเลือกและเชิญผู้ให้สัมภาษณ์พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเท็จจริงเกี่ยวกับประเด็นปัญหาการวิจัย แล้วหาข้อสรุปของคำตอบ วิธีนี้นิยมใช้กับการศึกษาพฤติกรรมในลักษณะของการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

สำหรับงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกประเภทการสัมภาษณ์แบบการสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล โดยใช้แบบสอบถามที่ได้พัฒนาประกอบการสัมภาษณ์

2. **หลักการสัมภาษณ์ที่ดี**

ในการสัมภาษณ์ที่ดีนั้น ควรมีการกำหนดจุดมุ่งหมายของการสัมภาษณ์ และข้อมูลที่ต้องการให้ชัดเจน และต้องควบคุมการสัมภาษณ์ให้ได้สารสนเทศตามที่ผู้วิจัยต้องการอย่างครบถ้วน และก่อนการสัมภาษณ์ผู้วิจัยต้องกำหนดขอบเขตของคำถามหลักให้ชัดเจน และผู้สัมภาษณ์ต้องมีการเตรียมตัวให้พร้อม โดยทำการศึกษาหาความรู้ในเรื่องที่จะใช้สัมภาษณ์ให้กว้างขวางและเพียงพอ นอกจากนี้ยังต้องศึกษาลักษณะพิเศษของผู้ถูกสัมภาษณ์ และสภาพแวดล้อมของการสัมภาษณ์ เพื่อจะได้สร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์จะต้องมีความซื่อสัตย์ โดยบันทึกเฉพาะข้อความที่เป็นจริง และต้องฉับไวที่จะบันทึกผลการสัมภาษณ์ได้อย่างถูกต้องครบถ้วนและชัดเจน ตลอดจนจะต้องควบคุมเวลาในการสัมภาษณ์ให้กระชับ และพยายามดึงข้อมูลที่ต้องการใช้ในงานวิจัยให้ได้มากที่สุด

4.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ตลอดจนเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ และในส่วนที่สองคือการวิเคราะห์ข้อมูลของความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลในส่วนแรก ซึ่งรายละเอียดในการวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 2 ส่วน มีดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้คัดเลือกผู้ส่งมอบ

ข้อมูลในส่วนนี้ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีแบบจำลองสมการโครงสร้างทางคณิตศาสตร์ ซึ่งในขั้นแรกผู้วิจัยได้ทำการหาน้ำหนักของปัจจัยโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัย เพื่อหาประเด็นย่อยที่เป็นตัวแทนของประเด็นหลักที่ทำการศึกษา จากนั้นผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของโครงสร้าง เพื่อทดสอบสมมติฐานตามที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 3 โดยผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) ซึ่งเป็นวิธีที่เหมาะสมในการทดสอบความสัมพันธ์ของโครงสร้างในงานวิจัยครั้งนี้

2. การวิเคราะห์ข้อมูลของความเสี่ยง

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ผู้วิจัยได้อาศัยแนวทางในการประเมินความเสี่ยง ตามหลักในการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำการกลั่นกรองหาประเด็นความเสี่ยงที่มีความสำคัญกับองค์กร โดยในขั้นแรกผู้วิจัยได้ทำการเปรียบเทียบคะแนนระหว่างค่าผลกระทบ และโอกาสในการเกิดของความเสี่ยงนั้นๆ เพื่อหาค่าระดับความเสี่ยง จากนั้นจึงนำค่าระดับความเสี่ยงที่ได้มาทำการเปรียบเทียบกับค่าระดับการควบคุมความเสี่ยงที่มีอยู่เดิม เพื่อพิจารณาหาค่าของความเสี่ยงที่ยังเหลืออยู่ สุดท้ายผู้วิจัยได้คัดเลือกประเด็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถยอมรับได้มาทำการศึกษาเพื่อสร้างแผนการบริหารความเสี่ยงต่อไป

4.7 สรุป

ในงานวิจัยเรื่อง "การศึกษาปัจจัยเสี่ยงเพื่อกำหนยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ กรณีศึกษาอุตสาหกรรมยานยนต์" ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการศึกษาในหลายประเด็น โดยประชากรที่ใช้ในงานวิจัยคือ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดซื้อขององค์กรในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบในขั้นตอนสุดท้าย และทำการรวบรวมข้อมูลจากกรณีตัวอย่างทั้งสิ้น 14 องค์กร ซึ่งวิธีหลักในการรวบรวมข้อมูลสำหรับงานวิจัยครั้งนี้คือ การสัมภาษณ์ผ่านเค้าโครงของแบบสอบถาม

โดยผู้วิจัยได้มีการพัฒนาแบบสอบถามตามขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามมาตรฐานทั่วไปสำหรับงานวิจัย และได้มีการตรวจสอบแบบสอบถามก่อนที่จะนำไปใช้งานจริง ทั้งในประเด็นของการตรวจสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม และการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม ทำให้แบบสอบถามที่นำไปใช้เป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์มีความถูกต้องและเหมาะสมกับงานวิจัยในครั้งนี้

ในส่วนของการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้ใช้การสัมภาษณ์แบบประเภทรายบุคคล โดยมีการสัมภาษณ์ตามเค้าโครงที่ได้วางไว้ ซึ่งผู้วิจัยมีการเตรียมตัวในการสัมภาษณ์เป็นอย่างดี โดยทำการสัมภาษณ์ตามหลักในการสัมภาษณ์ที่ดี ทั้งนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่มีความถูกต้องและเหมาะสมเพื่อนำไปวิเคราะห์ในขั้นตอนต่อไป