

PURCHASING STRATEGIES THAT AFFECT THE WORK EFFICIENCY OF EMPLOYEES OF ABC COSMETIC AND SUPPLEMENT COMPANY

Received Date: 2024, May 23

Revised Date: 2024, June 12

Accepted Date: 2024, July 6

Thanyarat Jandee*

Wissawa Aunyawong*

ABSTRACT

The objectives of this research are to study the purchasing strategies and performance of employees at Organic Legendary Group Public Company Limited and to analyze the influence of purchasing strategies on the work efficiency of these employees. The sample consisted of 156 employees of Organic Legendary Group Public Company Limited. A questionnaire was used as a tool to collect data. The statistics used included mean and multiple regression analyses. The results found that the sample had opinions on capital management, procurement management, work cooperation and effective negotiation at a high level. In addition, capital management, procurement management, work cooperation and effective negotiation had a positive influence on work efficiency with statistical significance. The findings suggest that organizations should prioritize capital management in order to make purchasing efficient and create as much profit for the organization as possible.

Keywords: Purchasing Strategy, Work Efficiency, Cosmetics.

* College of Logistics and Supply Chain, Suan Sunandha Rajabhat University

Corresponding author e-Mail: wissawa.au@ssru.ac.th

กลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงาน บริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ: 23 พฤษภาคม 2567

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ: 12 มิถุนายน 2567

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 6 กรกฎาคม 2567

ธันยรัตน์ จันดี*

วิศวะ อนุยะวงษ์*

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษากลยุทธ์การจัดซื้อและประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี และ 2) เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของกลยุทธ์การจัดซื้อที่มีต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ คือ พนักงานของบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี จำนวน 156 คน โดยใช้การสุ่มอย่างง่าย โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อการจัดการเงินทุน การจัดการการจัดหา การทำงานด้วยความร่วมมือกัน และการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก นอกจากนี้การจัดการเงินทุน การจัดการการจัดหา การทำงานด้วยความร่วมมือกัน และการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพมีอิทธิพลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งผลการวิจัยเสนอแนะให้องค์กรให้ความสำคัญกับการจัดการเงินทุนเพื่อให้การจัดซื้อเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างผลกำไรให้กับองค์กรให้ได้มากที่สุด

คำสำคัญ: กลยุทธ์การจัดซื้อ, ประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน, เครื่องสำอาง

* วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

Corresponding author e-Mail: wisssawa.au@ssru.ac.th

บทนำ

ตลาดเครื่องสำอางทั่วโลกมีการเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ในปัจจุบัน เนื่องจากความต้องการเครื่องสำอางจำนวนมากได้รับอิทธิพลจากการรับรู้ของผู้คนเกี่ยวกับประโยชน์ของเครื่องสำอางที่มีต่อผิวหน้าและเส้นผม ซึ่งทำให้ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในเครื่องสำอางสูงขึ้น นอกจากนี้ความต้องการผลิตภัณฑ์กันแดด ครีมซ่อมแซมผิวสำหรับกลางคืน สเปรย์ฉีดหน้าสดมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น เช่นกัน โดยภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกคาดว่าจะจะเป็นภูมิภาคที่เติบโตเร็วที่สุดในตลาดเครื่องสำอาง เนื่องจากความกังวลที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับสุขภาพและสุนทรีย์ ความดึงดูดส่วนบุคคล และความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับผลิตภัณฑ์ความงามจากธรรมชาติและออร์แกนิก และอื่น ๆ อีกมากมาย ส่งผลให้จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อินเดีย เป็นตลาดเครื่องสำอางที่สำคัญของโลก ส่วนตลาดเครื่องสำอางออนไลน์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมคาดว่าจะเติบโตในอัตราที่เร็วมาก ข้อดีของอีคอมเมิร์ซไม่ได้ให้ประโยชน์เฉพาะกับธุรกิจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงลูกค้าในแง่ของต้นทุนและความเป็นไปได้ที่หลากหลาย นอกจากนี้วิธีการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ตได้ดึงดูดลูกค้าใหม่ด้วยความต้องการเครื่องสำอางที่พุ่งสูงขึ้นทั่วโลก อุตสาหกรรมแฟชั่นและความบันเทิงที่เพิ่มขึ้นในประเทศหลักและประเทศเกิดใหม่ เช่น สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และเกาหลีใต้ ได้กระตุ้นความต้องการเครื่องสำอางในขณะที่ยุโรปในเมืองใหญ่กำลังเลือกซื้อสินค้าส่วนใหญ่จากการค้าปลีกออนไลน์และอีคอมเมิร์ซ แนวโน้มดังกล่าวก็ค่อย ๆ เจาะเข้าไปในเมืองที่ไม่ใช่เมืองใหญ่ เช่นกัน (Nguyen, Limbu, Pham & Zúñiga, 2024, pp. 406-423)

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา อาหารเสริมและเครื่องสำอางในอุตสาหกรรมความงามได้ถูกให้ความสำคัญมากจากผู้บริโภค เนื่องด้วยผู้คนหันมาใส่ใจกับการดูแลตัวเองจากภายในสู่ภายนอกกันมากขึ้น ส่วนผสมของอาหารเสริม และเครื่องสำอางที่มาจากธรรมชาติจึงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี โดยมีถูกพูดถึงกันในเทรนด์ของ “ความงามจากภายใน” ควบคู่ไปกับการบริโภคอาหารในเทรนด์ของ “จากโต๊ะในครัวสู่ผิว” จึงทำให้ผู้ผลิตเกิดแรงบันดาลใจในการผลิต ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและอาหารเสริมจากวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ หาได้ง่ายในครัวเรือน (Faria-Silva et al., 2020, pp. 21-32)

นอกจากเทรนด์เครื่องสำอางและอาหารเสริมที่กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายแล้วนั้น ธุรกิจประเภท OEM ก็ยังได้รับความนิยมด้วยไม่แพ้กัน OEM ย่อมาจาก Original Equipment Manufacturer คือ การผลิตสินค้า เครื่องสำอาง อาหารเสริม สกินแคร์ จากโรงงานที่รับผลิตสินค้าประเภทนี้โดยตรง ซึ่งเป็นการสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์ของคุณตั้งแต่ต้นน้ำ ไม่ว่าจะเป็นคิดค้นสูตร วิจัยสูตร สินค้าพร้อมขายอย่างเต็มรูปแบบสินค้าบางครั้งผู้ประกอบการมีต้นทุนค่าล่วงเวลาเพิ่มขึ้น หรืออาจจะทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินการนำเข้าสู่สินค้าได้ตามเวลาที่กำหนด หรือแม้กระทั่งการเปลี่ยนแปลงระบบของกรมศุลกากรซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ใช้งาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการจัดหาและการผลิตสินค้าอย่างยิ่ง (Li, Tang, Liu & Gong, 2024, pp. 358-383)

บริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปซี เป็นผู้ผลิตชั้นนำในอุตสาหกรรมความงามและเครื่องสำอางมานานเกือบ 5 ปี บริการ OEM/ ODM ที่ครอบคลุมทั้งการวิจัยและพัฒนา การวิจัยผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ การออกแบบและบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานตลอดจนแนวคิดการออกแบบกับกลยุทธ์ทางธุรกิจและการตลาดให้กับลูกค้าทั้งใน และต่างประเทศรวมถึงธุรกิจสตาร์ทอัพ

ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องปรับวิธีคิดและกระบวนการทำงานใหม่ในการทำงานออกแบบผลิตภัณฑ์ที่พร้อมเพื่อขายให้คงอยู่เป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งปรับกระบวนการทำงานให้กระชับสั้นลงเพื่อตอบสนองต่อโจทย์ดิจิทัลความต้องการทางการตลาดตามวัย อีกทั้งผู้บริโภคหันมาสนใจผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและปลอดภัยมากขึ้น ทำให้เกิดการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้สมุนไพรธรรมชาติเป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างรวดเร็ว บริษัทใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยเน้นคุณภาพของสินค้าที่มีมาตรฐานสูง ได้แก่ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้สวยงาม ทันสมัย สะดวกต่อการใช้งาน นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยและผลิตภัณฑ์ การพัฒนาในการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังกล่าวและขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่ ส่งเสริมความมั่นคงและเพิ่มศักยภาพการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน การกำหนดราคาจะคำนึงถึงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด เป็นพื้นฐาน โดยเน้นความเหมาะสมของคุณภาพกับราคาที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้า และคำนึงถึงความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่อง กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การจัดซื้อและประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงาน บริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี
2. เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของประสิทธิภาพการจัดซื้อที่มีต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี

กรอบแนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

กลยุทธ์การจัดซื้อ

การจัดซื้อ เป็นกระบวนการที่บริษัทต่าง ๆ ทำสัญญากับบุคคลฝ่ายที่สามเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการที่ต้องการ เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างมีจังหวะเวลาและมีต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ (สิริวรรณ คงตุ้ง และชิตพงษ์ อัยสานนท์, ออนไลน์, 2564)

วัตถุประสงค์ของการจัดซื้อก็เพื่อทำการซื้อวัสดุ และบริการให้มีคุณภาพที่ถูกต้องในปริมาณที่ถูกต้อง โดยมีราคาที่ต้องจ่าย จากแหล่งขายที่ถูกต้องและในเวลาที่ต้องการ ในปัจจุบันวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อมุ่งที่การบริหารทั่วไป ด้วยวัตถุประสงค์ในลักษณะเช่นนี้สามารถอธิบายแยกย่อยได้ 10 ประการ คือ 1) เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัท 2) ทำการซื้อโดยได้ราคาไม่เกินกว่าคู่แข่ง และทำการแสวงหาสิ่งที่มีคุณค่าที่ต่ำกว่าในราคาที่ต้องจ่ายไป 3) รักษาคุณภาพของวัสดุที่ทำการซื้อให้อยู่ในมาตรฐานเพียงพอสำหรับใช้งาน 4) รักษาระดับความเสียหายอันเกิดแก่การลงทุนในวัสดุให้น้อยที่สุด 5) สร้างแหล่งขายสินค้าที่เชื่อถือได้ไว้เป็นแหล่งสำรองในการจัดหาวัสดุ 6) รักษาฐานะการแข่งขันให้กับบริษัท 7) พัฒนาให้เกิดความสัมพันธ์กับผู้ขายสินค้าเพื่อขจัดปัญหาต่าง ๆ และยังทำให้การจัดซื้อสิ่งของได้ในราคาและบริการที่ดี และมีภาพพจน์ที่ดี 8) แสวงหาความร่วมมือกับแผนกอื่น ๆ ในบริษัท 9) ฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรฝ่ายจัดซื้อ และ 10) จัดทำนโยบายและวิธีการเพื่อให้

บรรลุถึงวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น โดยให้มีต้นทุนในการดำเนินการตามความเหมาะสม (ปติวีรดา มีแสง, 2565, หน้า 1-57)

เป้าหมายในการดำเนินงานการจัดซื้อจัดจ้างวัตถุดิบ ชิ้นส่วน อะไหล่เครื่องจักร รวมถึงวัสดุจำเป็นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ที่นำมาสนับสนุนกระบวนการผลิต มีเป้าหมายและหลักปฏิบัติถือเป็นหัวใจของงานจัดซื้อจัดหา มี 7 ประการ หรือที่เรียกว่า 7 R's ดังนี้ 1) ซื้อสินค้าให้ได้คุณภาพตามความต้องการ 2) ซื้อสินค้าให้ได้ปริมาณจำนวนตามความต้องการ 3) ซื้อสินค้าให้ได้ในเวลาที่ต้องการ 4) ซื้อสินค้าที่ได้ราคายุติธรรมเหมาะสม 5) ส่งสินค้าได้ตามสถานที่ที่ต้องการ 6) ซื้อสินค้าจากแหล่งขายที่เชื่อถือได้ และ 7) คุณภาพการบริการเป็นที่น่าเชื่อถือ (เจษฎากร อินพงศ์ และธัญภัฏ เมืองปิ่น, 2566, หน้า 265-279)

กลยุทธ์การจัดซื้อ หมายถึง การวางแผนธุรกิจและวางรายละเอียดการปฏิบัติเพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุถึงเป้าหมายได้ ผ่านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานด้วยความร่วมมือกัน การจัดการเงินทุน และการจัดการการจัดหา โดยกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ มีรายละเอียด ดังนี้ 1) การเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ 2) การทำงานด้วยความร่วมมือกัน 3) การจัดหาเงินทุน และ 4) การจัดการจัดหา (นุชนัฐดา แก้ววิจิตร, 2563, หน้า 1-76)

ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงาน

ประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน หมายถึง ความสามารถในการปฏิบัติงานให้บรรลุเป้าหมายตามวัตถุประสงค์ขององค์กร โดยเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในทุก ๆ ด้าน เพื่อให้ได้ผลการดำเนินงานที่มีคุณภาพสูงสุด สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเมื่อเทียบกับปริมาณงานที่สำเร็จผล โดยมีการนำเวลาการดำเนินงานเข้ามาพิจารณาด้วย (Hamza, 2024) ฉะนั้นประสิทธิภาพในความหมายของผู้วิจัยจึงหมายถึง การที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานพัสดุ สามารถปฏิบัติหน้าที่ให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

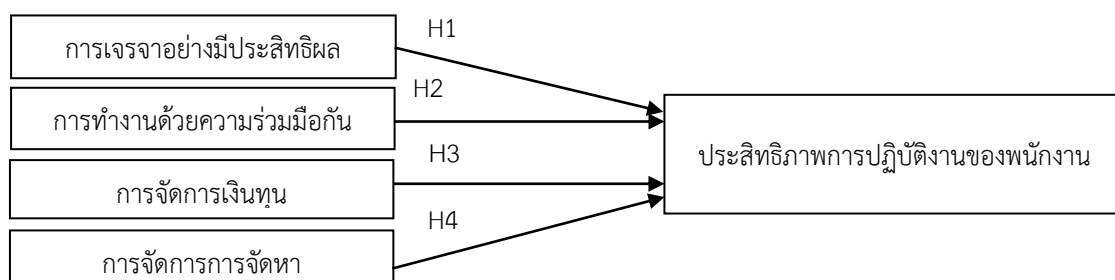
การวัดประสิทธิภาพการปฏิบัติงานสามารถวัดได้จากผลงาน ซึ่งถ้าผลการปฏิบัติงานที่ดีก็ถือว่ามีประสิทธิภาพการปฏิบัติงานอยู่ในเกณฑ์สูง การปฏิบัติงานไม่ดี ไม่มีคุณภาพก็ถือว่าประสิทธิภาพการปฏิบัติงานต่ำ โดยการวัดประสิทธิภาพการปฏิบัติงานที่ใช้ในการวิจัยนี้ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน การดำเนินงานอย่างประหยัดทั้งเวลา ต้นทุนค่าใช้จ่าย (Tripathi, Chadha & Tripathi, 2024, pp. 53-73) ทรัพยากร และกำลังคน (Wisedsin, Jemsittiparsert, Thitrat & Aunyawong, 2020, pp. 411-418) มีระบบการบริหารจัดการที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในทุกขั้นตอน คุณภาพงาน ปริมาณผลงานที่สำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่กำหนดตามแผนงานไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง และสามารถตรวจสอบได้ พร้อมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการสร้างความพึงพอใจแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้เวลาได้อย่างรวดเร็ว เหมาะสมการที่บุคลากรสามารถปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายได้สำเร็จลุล่วงตามเวลาที่กำหนดหรือมาตรฐานที่ตั้งไว้ (Li & Pang, 2024, pp. 74-91) ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานประกอบไปด้วย ปัจจัยที่หลากหลายไม่ว่าจากบุคลากรซึ่งจะแปรผันตาม เพศ อายุ ประสบการณ์ทำงาน ระดับการศึกษา เงินทุน เป็นต้น พร้อมทั้งกระบวนการการทำงาน การบริหารงาน สภาพแวดล้อมในการทำงาน ก็เป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานเช่นกัน (Srisawat & Aunyawong, 2021, pp. 1-10)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ภัคกร ขวัญสุขศรี และมณีกัญญา นากามัทสี (2566, หน้า 153-167) พบว่า ด้านภาพรวมราคาที่เหมาะสม และด้านความถูกต้องตรงตามต้องการ และส่วนปัจจัยด้านคุณภาพที่เหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อการใช้บริการจัดซื้อจัดจ้าง ด้านคุณภาพเหมาะสมที่ระดับ 0.05 และปัจจัยด้านคุณภาพที่เหมาะสม และด้านการจัดส่งตามกำหนดมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อการใช้บริการจัดซื้อจัดจ้าง ด้านการจัดส่งตามกำหนด ในขณะที่ ศิริพร จันทร์หอม (2562, หน้า 1-108) พบว่า ขั้นตอนกิจกรรมและกระบวนการในช่วงระยะเวลาหลังการปรับปรุง โดยใช้หลักและวิธีการแบบทันเวลา (Just In Time Production: JIT) ซึ่งสามารถช่วยในการรองรับความต้องการใช้สินค้าและการให้บริการผู้ป่วยได้ทันเวลา รวมทั้งลดความสูญเสียเปล่า ลดกิจกรรมที่ไม่จำเป็น กิจกรรมที่ซ้ำ ๆ กันลงได้ และสามารถลดขั้นตอน ลดระยะเวลาในกระบวนการจัดซื้อ

Küffner, Münch, Hähner & Hartmann (2022) พบว่า การจัดการการจัดซื้อที่มีบทบาทสำคัญในการเพิ่มความยืดหยุ่นโดยใช้มาตรการตอบสนองที่หลากหลาย นอกจากนี้การศึกษายังแสดงให้เห็นว่า การจัดการการจัดซื้อดำเนินไปตามเส้นทางของวงจรการปรับตัว และหลังจากการหยุดชะงักและมาตรการเริ่มต้น และมาตรการชั่วคราว PSM จะปรับตัว ซึ่งสะท้อนให้เห็นในมาตรการหลังการหยุดชะงัก สำหรับผู้ปฏิบัติงาน การศึกษาให้รายการของมาตรการตอบสนองเพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นที่สามารถใช้เพื่อทบทวนมาตรการที่มีอยู่หรือใช้มาตรการใหม่ ในขณะที่ Silva & Ruel (2022) พบว่า ความสามารถในการยืดหยุ่นของซัพพลายเชน 4 ประการ ได้แก่ การมองเห็น ความสามารถในการปรับตัว การทำงานร่วมกัน และความแข็งแกร่งทางการเงิน มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน นอกจากนี้การจัดการการจัดหาที่มีความสำคัญต่อการสนับสนุนความยั่งยืนของซัพพลายเชน (Waiyawuththanapoom et al., 2022, pp. 517-526) นอกจากนี้ผลลัพธ์ยังแสดงให้เห็นว่า การจัดการการจัดซื้อที่ยั่งยืนซึ่งถูกมองข้ามในวรรณกรรม เป็นกุญแจสำคัญสำหรับต่อความสามารถของบริษัทในการสร้างผลกำไรและรับมือกับการหยุดชะงักของซัพพลายเชน (Aunyawong, Wararatchai & Hotrawaisaya, 2020, pp. 578-590) ดังนั้น จึงนำไปสู่สมมติฐานการวิจัยและกรอบแนวคิดการวิจัย ดังภาพที่ 1 ดังนี้

- สมมติฐานที่ 1: การเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน
- สมมติฐานที่ 2: การทำงานด้วยความร่วมมือกันมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน
- สมมติฐานที่ 3: การจัดการเงินทุนมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน
- สมมติฐานที่ 4: การจัดการการจัดหา มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยตามระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา ได้แก่ พนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี จำนวนทั้งหมด 113 ราย โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย (Simple random sampling) โดยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตรคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (1973) ที่ระดับความเชื่อมั่น .95 ค่าความคลาดเคลื่อน ± 0.05 โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. กำหนดปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านต่าง ๆ ซึ่งเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี
3. สร้างแบบสอบถาม
4. ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ จากการกรอกแบบสอบถาม
5. วิเคราะห์ผล
6. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัย

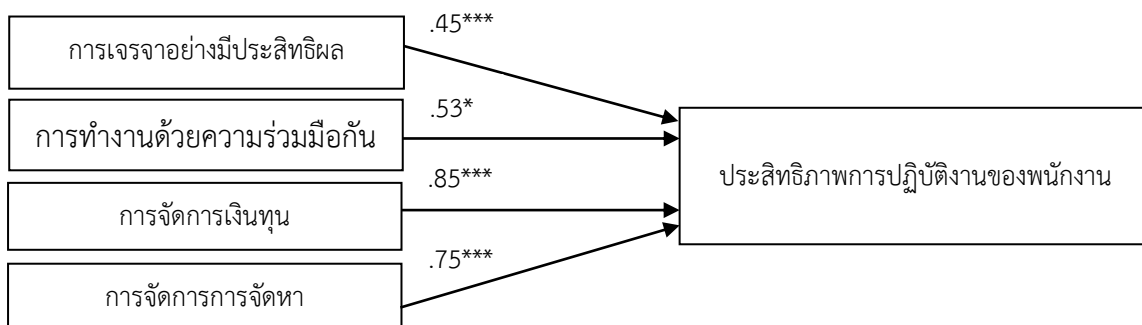
ผลการศึกษากลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี พบว่า ความคิดเห็นโดยรวมต่อปัจจัยรายด้านอยู่ในระดับความเห็นด้วยมาก ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.22 ด้านคุณภาพการปฏิบัติงาน อยู่ในระดับความเห็นด้วยมาก ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.50 ด้านเวลาการปฏิบัติงาน อยู่ในระดับความเห็นด้วยมาก ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.46 การเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานด้วยความร่วมมือกัน การจัดการเงินทุน และการจัดการการจัดหา เป็นประสิทธิภาพที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อทดสอบระดับนัยสำคัญของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ทุกคุณมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี กับตัวแปรทั้งทางด้านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานด้วยความร่วมมือกัน การจัดการเงินทุน การจัดการการจัดหา มีความสัมพันธ์กันในเชิงเส้นตรง และสามารถนำไปสร้างเป็นสมการเพื่อการทำนายต่อไปได้

การวิเคราะห์ตัวแปรอิสระซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี ในภาพรวมแสดงให้เห็นว่า กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อทางด้านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานด้วยความร่วมมือกัน การจัดการเงินทุน การจัดการการจัดหา ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี โดยตัวแปรอิสระ

ทั้งหมดสามารถอธิบายกลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี ได้ ร้อยละ 59.00 ($R^2 = 0.590$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

เมื่อพิจารณาน้ำหนักของผลกระทบของตัวแปรอิสระที่กลยุทธ์ด้านการจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี พบว่า การจัดการเงินทุน (0.85) ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี มากที่สุด รองลงมา ได้แก่ การจัดการการจัดหา (0.75) การทำงานด้วยความร่วมมือกัน (0.53) และการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ (0.45) ดังภาพที่ 2



หมายเหตุ: $R^2 = 0.630$, $AR^2 = 0.616$, *** $p < .001$, ** = $p < .01$, * = $p < .05$

ภาพที่ 2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

จากผลการทดสอบค่าทางสถิติของค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ (Independent) 4 ปัจจัย ได้แก่ การเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ (X_1) การทำงานด้วยความร่วมมือกัน (X_2) การจัดการเงินทุน (X_3) การจัดการการจัดหา (X_4) ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการเชิงเส้นตรงที่ได้จากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เพื่อทำนายประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี ได้ดังนี้

$$Y = 1.70 + 0.45X_1 + 0.53X_2 + 0.85X_3 + 0.75X_4$$

จากสมการเชิงเส้นตรงดังกล่าว จะเห็นว่าค่าสัมประสิทธิ์แสดงให้เห็นว่าประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี ปัจจัยทั้ง 4 มีค่าเป็นบวก แสดงให้เห็นว่า ความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปีซี ในทิศทางเดียวกัน แสดงให้เห็นถึงรูปความสัมพันธ์ในเชิงบวก ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานการวิจัยทุกข้อ ซึ่งจะมีการนำผลการศึกษาไปอภิปรายผล

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาศึกษาสามารถสรุปได้ว่า กลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปซีซี มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ในปัจจุบันบริษัทหรือการทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริมในรูปแบบ OEM หรือแม้แต่ในอุตสาหกรรมอื่น ๆ เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อาหาร อุปกรณ์ความปลอดภัยบนท้องถนน และอื่น ๆ ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ในด้านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานด้วยความร่วมมือกัน การจัดการเงินทุน รวมทั้งการจัดการจัดหา เช่น การวางแผนระยะสั้นและระยะยาวในการควบคุมค่าใช้จ่ายขององค์กร โดยกำหนดแนวทางปฏิบัติงานของพนักงานทุกฝ่าย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างยั่งยืน (Lievchalermwong & Aunyawong, 2022, pp. 385-396 & Faria-Silva et al., 2020, pp. 21-32)

กลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปซีซี แสดงให้เห็นว่า องค์กรมีการเจรจากับซัพพลายเออร์เพื่อบรรลุข้อตกลงร่วมกันในประเด็นที่พูดคุย องค์กรมีการบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์เสมือนว่าเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรเพื่อจัดซื้อจากซัพพลายเออร์ที่ผ่านการคัดเลือกซัพพลายเออร์ที่ผ่านคุณสมบัติตามมาตรฐานกระบวนการคัดเลือกในระยะยาว โดยมีการพิจารณาความสามารถ จุดอ่อน จุดแข็ง ความซื่อสัตย์และจริงจังของซัพพลายเออร์ นอกจากนี้บุคลากรมีความเข้าใจถึงความสำคัญต่อหลักการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความคุ้มค่า โปร่งใส ประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่สามารถตรวจสอบได้ ซึ่งสามารถทำให้บรรลุวัตถุประสงค์และสำเร็จตามเป้าหมายตามที่ได้กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ (ภัคกร ขวัญสุขศรี และมณีนกัณญา นากามัทสี, 2565, หน้า 153-167; ศิริพร จันท์หอม, 2562, หน้า 1-108; Küffner, Münch, Hähner & Hartmann, 2022 & Silva & Ruel, 2022)

ดังนั้นกลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปซีซี ปัจจัยทั้ง 4 ด้าน ส่งผลต่อการตัดสินใจประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานทั้งสิ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ กลยุทธ์การจัดซื้อและประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน โดยทั้ง 2 ลักษณะนี้มีความสอดคล้องกัน โดยกลยุทธ์การจัดซื้อด้านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพเป็นการให้ความสำคัญกับกระบวนการเจรจาท่องรองกับผู้ขายเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในประเด็นที่พูดคุยมีอำนาจการต่อรองในการสั่งซื้อเพื่อให้ได้ผลประโยชน์สูงสุดที่แบบ Win-Win ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงาน เช่น ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ บุคลากร หรือคุณภาพการให้บริการ โดยการศึกษาควรพยายามมุ่งทำความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าผู้ใช้บริการให้มากยิ่งขึ้น รวมถึงการศึกษาในกลุ่มบริษัทในอุตสาหกรรมอื่น ๆ เช่น ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ ก่อสร้าง อาหารสด อาหารแปรรูป ท่องเที่ยวและบริการ เพื่อทำการเปรียบเทียบผลการศึกษาว่า มีความแตกต่างหรือสอดคล้องกับผลการศึกษาในครั้งนี้อย่างไร เพื่อนำไปสู่การพัฒนาสู่แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการต่อไป การศึกษาในรูปแบบงานวิจัยเชิงคุณภาพเพิ่มเติมเนื่องจากการศึกษาเกี่ยวข้องกับความต้องการของลูกค้าอาจมีข้อเท็จจริงบางประการที่ไม่สามารถวัดได้ด้วยเทคนิค

วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ รวมถึงความต้องการของลูกค้ายังมีการเปลี่ยนแปลงไปตามระยะเวลา สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ แนวโน้มตลาด และสภาพการแข่งขัน รวมถึงปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องอีกมากมาย

ข้อเสนอแนะ

บริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี และบริษัทผู้ผลิตแบบ OEM สามารถนำผลการศึกษาไปใช้ได้ ดังนี้

จากผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์การจัดซื้อที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องสำอางและอาหารเสริม เอปี้ซี ปัจจัยทั้ง 4 ด้าน ส่งผลต่อการตัดสินใจประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานทั้งสิ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ กลยุทธ์การจัดซื้อและประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน โดยทั้ง 2 ลักษณะนี้มีความสอดคล้องกัน โดยกลยุทธ์การจัดซื้อด้านการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพเป็นการให้ความสำคัญกับกระบวนการเจรจาต่อรองกับผู้ขายเชิงกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในประเด็นที่พูดคุยมีอำนาจการต่อรองในการสั่งซื้อเพื่อให้ได้ผลประโยชน์สูงสุดแบบ Win-Win

การทำงานด้วยความร่วมมือกัน เป็นการทำงานระหว่างองค์กรและผู้ขาย เป็นการสานสัมพันธ์กันเปรียบเสมือนผู้ขายเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรเพื่อให้ง่ายต่อการเจรจาต่อรองหรือการทำสัญญาต่าง ๆ เพราะการซื้อขายส่วนใหญ่จะมีการซื้อขายกับผู้ขายรายเก่า เนื่องจากมีการทดสอบคุณภาพของวัตถุดิบมาก่อนแล้วและสามารถมั่นใจได้ว่าเป็นวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน เพื่อเป็นการทำความร่วมมือการซื้อขายแบบระยะยาว

การจัดการเงินทุนเป็นส่วนของความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภายในองค์กร เพราะการมีความรู้และความเข้าใจจะสามารถทำให้องค์กรสามารถวางแผนเพื่อพัฒนาขั้นตอนภายในให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ประสิทธิผลและสามารถตรวจสอบได้ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนเป็นรายเดือน รายไตรมาส หรือรายปี เพื่อให้พนักงานมีกรอบในการทำงานที่ชัดเจนยิ่งขึ้นรวมถึงขั้นตอนของการประเมินคัดเลือกผู้ขายก็เป็นส่วนที่สำคัญมากไม่แพ้กัน

การจัดการจัดหาผู้ขายที่ผ่านมาตรฐานตามคุณสมบัติที่ทางบริษัทกำหนดเป็นไปตามคุณลักษณะของสินค้าที่ผู้ใช้อยู่ในองค์กรอย่างเหมาะสมเพื่อตอบสนองประสิทธิผลขององค์กร รวมไปถึงขั้นตอนการจัดการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อให้พนักงานในองค์กรมีองค์ความรู้เพิ่มขึ้น สามารถทำตามระเบียบและข้อบังคับอย่างถูกต้องแม่นยำและมีการพัฒนาทักษะการปฏิบัติงาน โดยมีการวัดและประเมินผลติดตามกระบวนการจัดซื้อภายในองค์กรเพื่อปรับปรุงวิธีการจัดซื้อจัดทำให้เหมาะสมต่อไป

บรรณานุกรม

- เจษฎากร อินทพงศ์ และชญภัฏ เมืองปิ่น. (2566). การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการคลังพัสดุ: กรณีศึกษาคลังเชื้อเพลิงกรมพลธิการทหารเรือ. *วารสารวิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย*, 14(1), หน้า 265-279.
- นุชนัฐดา แก้ววิจิตร. (2563). *การปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบต่างประเทศเพื่อสร้างรูปแบบการจัดซื้อที่เหมาะสม กรณีศึกษาโรงงานป้อนขึ้นรูปโลหะสำหรับชิ้นส่วนยานยนต์และอิเล็กทรอนิกส์*. งานนิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ปติวรรดา มีแสง. (2565). *การศึกษาและการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อโดยแนวคิดสินกรณีศึกษา บริษัทอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มสินค้าสายไฟ*. งานนิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ภัคกร ขวัญสุขศรี และมณีกัญญา นากามัทสี. (2566). ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจต่อการใช้บริการจัดซื้อจัดจ้างกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทางภาคใต้ของประเทศไทย. *วารสารการพัฒนาการเรียนรู้สมัยใหม่*. 8(1), หน้า 153-167.
- ศิริพร จันทร์หอม. (2562). *การศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อเวชภัณฑ์ โดยการนำแนวคิดระบบการผลิตแบบลีนมาประยุกต์ใช้ กรณีศึกษา การจัดซื้อเวชภัณฑ์ลักษณะฝากขายโรงพยาบาลธรรมศาสตร์เฉลิมพระเกียรติ*. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิชาเอกการจัดการทั่วไป, คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- สิริวรรณ คงตุ้ง และชิตพงษ์ อัยสานนท์. (2564). *การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการจัดซื้อ* (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://ejournals.dusit.ac.th/openpdf/openpdf.php?id=6035> [2564, 10 เมษายน].
- Aunyawong, W., Wararatchai, P. & Hotrawaisaya, C. (2020). The influence of supply chain integration on supply chain performance of auto-parts manufacturers in Thailand: A mediation approach. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(3), pp. 578-590.
- Faria-Silva, C., Ascenso, A., Costa, A. M., Marto, J., Carvalho, M., Ribeiro, H. M. & Simões, S. (2020). Feeding the skin: A new trend in food and cosmetics convergence. *Trends in Food Science & Technology*, 95, pp. 21-32.
- Hamza, A. (2024). The impacts of the Ethiopian developmental state model on the competition, efficiency and profitability of banks. *African Journal of Economic and Management Studies*.
<https://doi.org/10.1108/AJEMS-08-2023-0324>

- Küffner, C., Münch, C., Hähner, S. & Hartmann, E. (2022). Getting back into the swing of things: The adaptive path of purchasing and supply management in enhancing supply chain resilience. *Journal of Purchasing and Supply Management*, **28**(5), 100802.
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2022.100802>
- Li, B., Tang, J., Liu, Z. & Gong, B. (2024). Remanufacturing mode selection considering uncertain EOL products' quality and differential consumers' WTP. *Kybernetes*, **53**(1), pp. 358-383.
- Li, H., & Pang, X. (2024). Research on the impact of innovation investment on operating efficiency of listed forest product processing companies. *Forestry Economics Review*, **6**(1), pp. 74-91.
<https://doi.org/10.1108/FER-02-2024-0004>
- Lievchalermwong, T. & Aunyawong, W. (2022). The mediation effect of inventory management practices on operational performance in public university. *International Journal of Health Sciences*, **6**(S5), pp. 385-396.
- Nguyen, T. T. T., Limbu, Y. B., Pham, L. & Zúñiga, M. Á. (2024). The influence of electronic word of mouth on green cosmetics purchase intention: evidence from young Vietnamese female consumers. *Journal of Consumer Marketing*, **41**(4), pp. 406-423.
<https://doi.org/10.1108/JCM-11-2022-5709>
- Silva, M. E. & Ruel, S. (2022). Inclusive purchasing and supply chain resilience capabilities: Lessons for social sustainability. *Journal of Purchasing and Supply Management*, **28**(5), 100767.
- Srisawat, S. & Aunyawong, W. (2021). Development of business performance under environmental uncertainty: lesson from Thailand's Eastern Economic Corridor. *International Journal of Entrepreneurship*, **25**(5), pp. 1-10.
- Tripathi, D. K., Chadha, S. & Tripathi, A. (2024). Uncovering the hidden roots: the tapestry of working capital efficiency in Indian MSMEs. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, **17**(1), pp. 53-73.
- Waiyawuththanapoom, P., Thammaboosadee, S., Tirastittam, P., Jermstittiparsert, K., Wongsanguan, C., Sirikamonsin, P. & Aunyawong, W. (2022). The role of human resource management and supply chain process in sustainable business performance. *Uncertain Supply Chain Management*, **10**(2), pp. 517-526.

Wisedsin, T., Jermittiparsert, K., Thitrat, P. & Aunyawong, W. (2020). Role of advanced manufacturing technology, human capital and employee empowerment to enhance manufacturing industry supply chain performance. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(2), pp. 411-418.