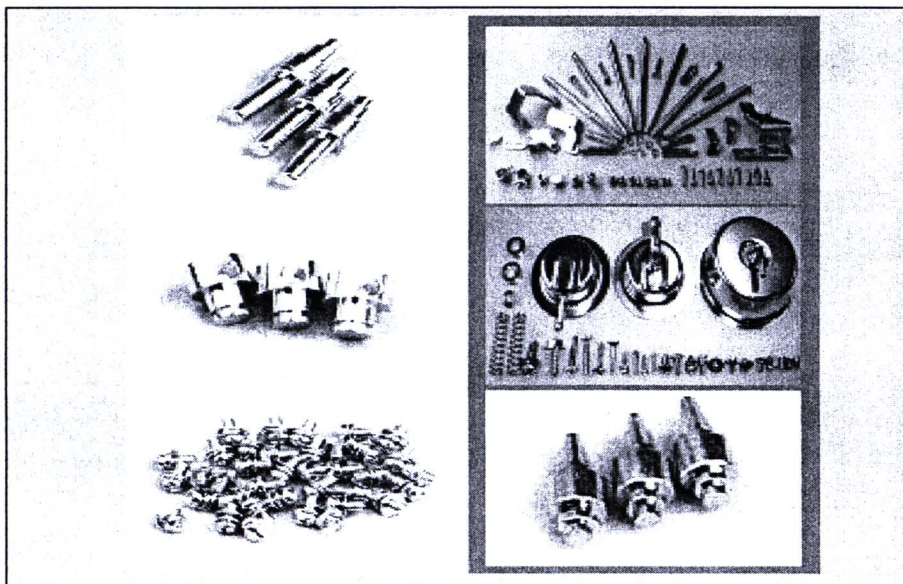


บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

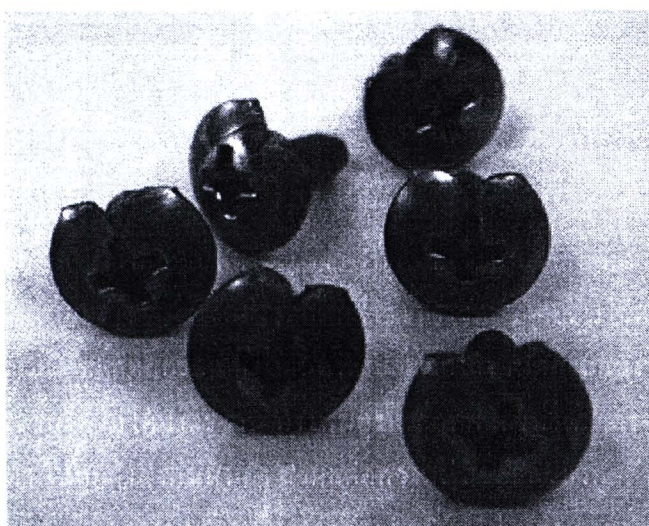
บริษัทที่นำมาใช้เป็นกรณีศึกษา เป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ผลิตสกรูหรือสตั๊กนัทในรูปแบบต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อตอบสนองต่ออุตสาหกรรมประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้าและรถยนต์ ทั้งภายในและนอกประเทศ สกรูจึงถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทกรณีศึกษา การผลิตสกรูให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าจึงมีความสำคัญสำหรับบริษัท เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า โดยในการผลิตสกรูให้ตรงตามความต้องการลูกค้า นั้น เหล็กที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสกรูเหล็กก็ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งเช่นกัน



รูปที่ 1.1 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์สกรูเหล็กของบริษัทกรณีศึกษา

ปัจจุบันบริษัทกรณีศึกษามีการสั่งซื้อเหล็กสกรู SWRCH 18 A มาเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสกรูเหล็กจำนวนมากถึง 60 - 80 ตันต่อเดือน โดยในการสั่งซื้อจะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายเหล็กสกรู

SWRCH 18 A ที่เสนอราคามาต่ำที่สุดเป็นสำคัญ ซึ่งการที่เน้นปัจจัยด้านราคาเพียงอย่างเดียว พบว่าทำให้เกิดปัญหาอย่างอื่นตามมา เช่น การจัดส่งวัตถุดิบล่าช้า การจัดส่งวัตถุดิบไม่ครบถ้วน ซึ่งกรณีดังกล่าวมานั้น ส่งผลให้บริษัทผลิตสกรูเหล็กไม่ทันตามระยะเวลาที่กำหนดส่งมอบงานให้ลูกค้า ปัญหาคุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อได้ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้สกรูเหล็กที่ผลิตไม่ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้าทำให้ลูกค้าส่งคืนสินค้า ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของลูกค้าที่มีต่อบริษัท เกิดปัญหาสกรูเหล็กที่ผลิตได้เกิดการบิ่นร้าวเนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ไม่ได้คุณภาพทำให้เกิดของเสียในกระบวนการผลิต ส่งผลให้เสียเวลาในการคัดแยกสินค้าดีกับเสีย จากความล่าช้าทำให้สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ



รูปที่ 1.2 ตัวอย่างของเสียของสกรูเหล็กของบริษัทกรณีศึกษา

จากการเก็บข้อมูลปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดซื้อวัตถุดิบเหล็กเกรด SWRCH 18 A ของผู้จัดทำจำนวน 5 ราย จากฝ่ายจัดซื้อย้อนหลัง 3 เดือน ตั้งแต่ เดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคม 2553 พบปัญหาดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการสั่งเหล็กลวด ข้อมูลตั้งแต่ มกราคม – มีนาคม 2553

บริษัทผู้จัด จำหน่าย	จำนวนครั้งที่สั่ง (ครั้ง)	การส่ง ล่าช้า (ครั้ง)	คุณลักษณะของ เหล็กไม่ตรงตามค่า สั่งซื้อ (ครั้ง)	ไม่สามารถส่ง สินค้า ในกรณีที่ต้องการ สินค้าเร่งด่วนได้ (ครั้ง)	รวมจำนวน ปัญหา (ครั้ง)
บริษัท A	87	4	9	6	19
บริษัท B	78	7	3	3	13
บริษัท C	81	4	10	3	17
บริษัท D	85	4	12	7	23
บริษัท E	79	7	7	3	17
รวม	410	26	41	22	89

จากปัญหาที่พบในการจัดซื้อเหล็กลวด SWRCH 18 A ผู้ทำงานวิจัยจึงนำกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytical Hierarchy Process) ซึ่งเป็นวิธีการที่มีประสิทธิภาพมาวิเคราะห์ปัญหา โดยศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กลวด SWRCH 18 A ของบริษัทกรณีศึกษา ทำให้บริษัทกรณีศึกษาสามารถคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กลวด SWRCH 18 A ได้อย่างเหมาะสม และเป็นการสร้างหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบโดยไม่ขึ้นกับปัจจัยด้านราคาเพียงอย่างเดียว โดยในการศึกษาวิจัยจะนำกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์มาใช้เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการพิจารณาคัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กลวด SWRCH 18 A

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อสร้างหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กลวด SWRCH 18 A ที่เหมาะสมกับบริษัทกรณีศึกษา โดยพิจารณาปัจจัยทางด้านคุณภาพและปริมาณร่วมกันโดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytical Hierarchy Process)
2. เพื่อคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กลวด SWRCH 18 A ที่เหมาะสมกับบริษัทกรณีศึกษา โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytical Hierarchy Process)

1.3 ขอบเขตการวิจัย

1. ทำการเก็บข้อมูลเฉพาะปัญหาที่เกิดจากการสั่งซื้อเหล็กหลอด SWRCH 18 A ของบริษัท ทรูศึกษาเท่านั้น
2. ศึกษาและวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กหลอด SWRCH 18 A ตามแนวทางของกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytical Hierarchy Process)
3. ศึกษาเฉพาะผู้จัดจำหน่ายเหล็กหลอด SWRCH 18 A จำนวน 5 ราย

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ตัดสินใจในการเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กหลอด SWRCH 18 A ที่เหมาะสมกับบริษัทที่เป็น ทรูศึกษา
2. เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเหล็กหลอด SWRCH 18A ของบริษัท ทรูศึกษาและบริษัทที่ประกอบธุรกิจในลักษณะเดียวกัน