

ความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

ในการจัดซื้อจัดจ้าง: กรณีศึกษาบริษัทเอกชน

Intention to use the E-Auction System: A Case Study of Private Company

นายนิเฮง จันทร์วิเศษ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน 2. เพื่อศึกษาลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ของผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน และ 3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความง่ายต่อการใช้งานและประโยชน์ที่ได้รับในการใช้งานระบบกับความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) โดยมีกลุ่มตัวอย่าง 200 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ คือ สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean, \bar{X}) ความถี่ (Frequency) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD, Standard Division) ทดสอบสมมติฐานด้วย t-test Independent, F-test และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ทำการวิเคราะห์วิธีการถดถอยเชิงเส้น (Multiple Regression Analysis) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) มีความตั้งใจที่จะใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ในการจัดซื้อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทเอกชน ขึ้นอยู่กับประโยชน์ของระบบมากกว่าความง่ายของการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ดังนั้นบริษัทควรพัฒนาบุคลากรของบริษัทและกำหนดกลยุทธ์การบริหารเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีภายในองค์กรและกำหนดทิศทางการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงในอนาคตให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพและได้ประโยชน์สูงสุด

คำสำคัญ: ความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ในการจัดซื้อจัดจ้าง, บริษัทเอกชน

ABSTRACT

The aim of this study is to study the factors as follows: 1.) To study factors affecting intention of using the electronic auction system to increase the efficiency of procurement in companies. 2.) To study the demographic characteristics of users of the electronic auction system in order to increase the efficiency of procurement in private companies. 3.) To study the relationship between user's facilitation or ease with user and benefit of using auction system to increase the efficiency of procurement in private companies. The purposive sampling was used by 200 people. The instrument used in this research was a questionnaire. The statistics used were Mean, X, Frequency, Standard Deviation (SD, Standard Division). Test the hypothesis with t-test Independent, F-test Inferential Statistics, perform multiple regression analysis to study the relationship between dependent variables and independent variables.

The results of the study revealed that users of auction systems intend significantly to use the electronic auction system (E-Auction) in procurement depending on benefits rather than ease of use. Using e-auction leads to increasing the operational efficiency of procurement. Therefore, the private company should develop the personnel's company and set the management strategy to be a guideline in the development of technology systems within the organization and determine the direction of the company's operations in order to be a line with the changing conditions in the future with effective operation and getting the most benefit.

Key word: Intention to use the E-Auction System, Private Company

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญต่อองค์กรในทุก ๆ ด้าน อาทิ เช่นด้านการจัดการการดำเนินงาน รวมถึงยังเป็นเครื่องมือสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร ซึ่งเทคโนโลยีในปัจจุบันนี้มีการพัฒนา และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลานั้นทำให้องค์กรต่างๆ มีความจำเป็นต้องมีการพัฒนาระบบการทำงานและบุคลากรให้มีความพร้อมในการใช้เทคโนโลยีอย่างเหมาะสม ดังนั้นการนำระบบการประมวล

อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้เป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดการระบบจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เป็นการลดค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าหรือบริการเข้ามาใช้ในองค์กรทั้งภายในและภายนอกและเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้วย ถือได้ว่าการประมูลอิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือสำคัญในการจัดซื้อจัดจ้าง เพราะเป็นนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรอง เพื่อเป็นการคัดเลือกผู้ขายและผู้ซื้อสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมและดีที่สุดสำหรับผู้ซื้อนั่นเอง

สำหรับภาคเอกชน มีการนำการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) มาใช้กับการจัดซื้อจัดจ้างตั้งแต่ปี 2546 และยังคงใช้อยู่จนถึงขณะนี้ เนื่องจากประโยชน์ของการจัดซื้อจัดจ้างด้วย E-Auction มีมากมายดังนี้ การแข่งขันเสนอราคาในระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ทำให้ผู้ซื้อสินค้า หรือจ้างงานสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำลงจากราคาตลาด ช่วยประหยัดต้นทุนในการจัดซื้อ โดยเฉลี่ยอัตราประหยัด 8-10% หรือเท่ากับบริษัทจะได้กำไรเพิ่ม 8-10% นั้นสามารถลดขั้นตอนการทำงานของฝ่ายจัดซื้อจากผลการวิจัยพบว่าขั้นตอนการเสนอราคาและต่อรองราคากับผู้ขาย เป็นขั้นตอนที่ใช้เวลามากกว่า 40% ของขั้นตอนในการจัดซื้อทั้งหมด ทั้งการติดต่อผู้ขายแต่ละรายให้ส่งใบเสนอราคาจนครบราย ทำการต่อรองราคากับผู้ขายแต่ละราย บางครั้งด้านผู้ขายเองอาจต้องกลับไปพิจารณาปรับราคากลับไปกลับมาหลายรอบ เหล่านี้เป็นต้น ทำให้สูญเสียเวลาการทำงาน แต่ในท้ายที่สุดราคาที่ได้อาจไม่ได้ราคาที่ต่ำสุด หน่วยงานจัดซื้อสามารถลดเวลาที่ต้องสูญเสียไปนี้ ด้วยระบบและสามารถจัดสรรเวลาไปใช้ในการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดซื้อนั่นเอง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน
2. เพื่อศึกษาลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ของผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความง่ายต่อการใช้งานและประโยชน์ที่ได้รับในการใช้งานระบบกับความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน

สมมติฐานของการวิจัย

สมมติฐาน ความง่ายในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ ประโยชน์ที่ได้รับในการใช้งานระบบมีผลต่อความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างในบริษัทเอกชน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

1.1 ตัวแปรเกี่ยวกับปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประเภทของธุรกิจบริษัท ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน รูปแบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ความถี่ในการจัดการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ และ มูลค่าการจัดงานประมูลอิเล็กทรอนิกส์

1.2 ตัวแปรเกี่ยวกับความง่ายต่อการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และประโยชน์ที่ได้รับในการใช้งานระบบระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

2. ขอบเขตด้านพื้นที่ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

2.1 ขอบเขตพื้นที่ การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาประสิทธิภาพการดำเนินงานของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์: กรณีศึกษาบริษัทเอกชน

2.2 ประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ พนักงานบริษัทเอกชนที่ใช้ระบบการประมูลออนไลน์ (E-Auction) บริษัทแห่งหนึ่ง

2.3 กลุ่มตัวอย่าง การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยกลุ่มตัวอย่างพนักงานบริษัทเอกชนที่ใช้ระบบการประมูลออนไลน์ (E-Auction) บริษัทแห่งหนึ่ง จำนวนทั้งสิ้น 200 คน

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีการจัดซื้อจัดหา (Procurement)

อรุณ บริรักษ์(2550) การจัดซื้อแบบลีน(Lean Purchasing) คือการจัดซื้อแบบลีนนั้นได้ถูกมาใช้ในธุรกิจการผลิตสินค้า คือการนำเอาการผลิตแบบทันเวลา (Just in Time, JIT)หลักการแนวคิดแบบลีน (Lean Thinking) เป็นอีกหลักการหนึ่งที่หลายๆ องค์กรทั่วโลกให้การยอมรับในการที่จะลดและกำจัดความสูญเปล่า (Waste) ที่เกิดขึ้นในกระบวนการดำเนินงานต่างๆ ภายในองค์กรและทำให้เกิดการไหลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้เกิดการลดค่าใช้จ่าย และรอบเวลาในการดำเนินงาน ลดค่าใช้จ่ายทางด้านแรงงาน ลดสินค้าคงคลัง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เป็นต้น

2. ทฤษฎีการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

กิติ กิติวัฒน์กุล (2547:78) ได้ให้ความหมาย เป็นการจัดการซื้อหรือขายสินค้าและบริการระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ (ซึ่งอาจมีมากกว่า 1) เข้ามาแข่งขันกันในการเสนอราคาในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งที่ได้มีการกำหนด

พาวรรณ วรรณวานิชน์(2548:78) ได้ให้ความหมายของการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ว่าผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าหรือบริการประกาศให้ผู้ขายที่มีสินค้าหรือบริการหลายๆบริษัทเสนอราคาผ่านระบบ

อิเล็กทรอนิกส์ตามเงื่อนไขที่ได้มีการกำหนด และผู้ที่เสนอดีที่สุดจะได้รับคัดเลือก นอกจากนี้ไม่ได้พิจารณาจากราคาเท่านั้นยังสามารถนำคะแนนคุณภาพมาพิจารณาประกอบด้วย สรุปได้ว่า การประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เป็นการจัดหาสินค้าและบริการผ่านทางระบบ อิเล็กทรอนิกส์ได้นำเอาเสนอสินค้าและบริการที่เกิดจากความต้องการของหน่วยงานนั้นๆ การประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เป็นการนำเทคโนโลยีมาพัฒนามาใช้ส่วนงานจัดซื้อ งานจ้างบริการ หรืองานจ้างเหมาก่อสร้าง โดยเข้ามาใช้แทนขั้นตอนการเสนอราคาและต่อรองราคากับผู้ขาย (ซัพพลายเออร์) กล่าวคือ ในขั้นตอนการทำงานของฝ่ายจัดซื้อโดยทั่วไป เมื่อต้องการซื้อสินค้า ขั้นตอนจะเริ่มจากการกำหนดสเปกสินค้าที่จะซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน การเรียกสินค้าเข้า ฯลฯ กำหนดงบประมาณที่จะซื้อ สรรหาผู้ขายและทำการคัดเลือกผู้ที่สามารถขายสินค้าได้ตามที่กำหนด จากนั้นฝ่ายจัดซื้อจะขอให้ผู้ขายแต่ละรายส่งใบเสนอราคามาพิจารณา และทำการต่อรองราคากับซัพพลายเออร์แต่ละรายไปเรื่อย ๆ จนได้ราคาที่ยุทธศาสตร์จัดซื้อเห็นว่าอยู่ในงบประมาณที่จัดซื้อได้ และให้ความเสรีในการแข่งขันอย่างเป็นธรรม โดยอาศัยเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเป็นเครื่องมือในการสื่อสารและแข่งขันราคา บริการนี้จึงนับเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถตกลงราคาสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพในเวลาอันรวดเร็ว ไม่เพียงแต่ขั้นตอนที่โปร่งใสตรวจสอบได้ แต่ยังเป็นเครื่องมือที่ประหยัดเวลาและทรัพยากรของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายได้นั่นเอง

3. ทฤษฎีเกี่ยวกับการวัดประสิทธิภาพกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างในองค์กรเอกชน

ปรีชา พันธุมสินชัย และคณะ (2547) จากการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในการพัฒนาองค์กรทางด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการผลิต ด้านการบัญชี ด้านการเงิน และระบบการประมวลผล หากต้องการวัดตัวชี้วัดการดำเนินงาน Key Performance Indicator: KPIs ของหน่วยงานจัดซื้อจะใช้วิธีการ BSC(Balance Scorecard) นั่นก็คือการที่องค์กรจะมีการวัดความสำเร็จด้านใดนั้น จำเป็นต้องมีการกำหนด KPI อะไรบ้าง องค์กรจะต้องเริ่มจากองค์กรมีทิศทาง วิสัยทัศน์และกลยุทธ์ ระดับองค์กรซึ่งจะต้องถ่ายทอดลงสู่ระดับต่างๆ ในองค์กรจากแผนกลยุทธ์ก็เปลี่ยนเป็นแผนปฏิบัติการ แผนการตลาด การผลิต การดำเนินงาน การเงิน และการจ้างงบประมาณ ซึ่งการดำเนินการด้านใดมีความสำเร็จเพียงใด ก็จะสามารถวัดได้ประเมินได้ ดังนั้นการกำหนดการวัดผลขึ้นอยู่แต่และ โครงสร้างและการกำหนดกลยุทธ์ของแต่ละองค์กรนั้น ๆ ในการกำหนดการวัดผลการดำเนินงาน

Weels (2005) ได้กล่าวว่า มุมมองเชิงการบริหารด้านต่างๆ ของผู้บริหารองค์กรเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะมีอิทธิพลในการจัดซื้อจัดหา ซึ่งจำเป็นต้องมีการประเมิน ซึ่งมุมมองเชิงบริหารนั้นสามารถแบ่งออกเป็นด้านต่างๆ

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คมสันต์ สุวรรณมานะศิลป์ (2547) ศึกษาเรื่องการประมูลงานด้วยระบบ อิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) กรณีศึกษา: การจัดซื้อจัดจ้างสำหรับบริษัทและโรงงานอุตสาหกรรมใน ภาคเอกชน ซึ่งเป็น

การศึกษาโดยนำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์บริษัท หรือโรงงาน อุตสาหกรรมของภาคเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการประมูลจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 6 บริษัท แบ่งเป็น บริษัทผู้จัดการประมูล จำนวน 3 บริษัท และบริษัทผู้เข้าร่วมประมูล จำนวน 3 บริษัท มาวิเคราะห์ศึกษาแบบพรรณนาความ โดยอาศัยหลักการและทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง ผลจากการศึกษา พบว่าการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์มาประยุกต์ใช้สำหรับการจัดการ ประมูลนั้น นามาซึ่งผลประโยชน์หรือข้อดี 3 ประการคือ ความโปร่งใส กล่าวคือ ผลการประมูลจะถูกเปิดเผยให้ผู้เข้าร่วมประมูลทุกรายทราบตลอดเวลาในระหว่างดำเนินการประมูล ทำให้ผู้ประมูล สามารถนำข้อมูลดังกล่าว กลับมาปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานของตนให้ดียิ่งขึ้นในครั้งต่อไป ความรวดเร็ว และราคาซื้อขายยุติธรรม โดยเกิดจากผู้เข้าร่วมประมูลมีข้อมูลไม่ครบสมบูรณ์ ส่งผลให้พฤติกรรมในการยื่นเสนอราคาของผู้เข้าร่วมประมูลเป็นไปอย่างเสรีและสมบูรณ์ ทำให้ได้ราคาที่มีประสิทธิภาพ แต่ผลเสียหรือปัญหาที่ตามมา คือ ค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนเริ่มต้นใน การจัดทำระบบโปรแกรมการประมูลมีราคาสูง ผู้จัดการประมูลจึงควรต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ราคาที่เกิดขึ้นจากการประมูลไม่เหมาะสมสอดคล้องกับราคาที่แท้จริงของตลาด ซึ่ง อาจส่งผลเสียต่อผู้จัดการประมูลในเรื่องคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ได้รับ หรือผู้ชนะการประมูล ไม่สามารถดำเนินงานได้เสร็จตามระยะเวลาที่บริษัทผู้จัดการประมูลต้องการ และประการสุดท้าย จากการศึกษา พบว่า การประมูลงานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถประหยัดงบประมาณหรือต่ำกว่าราคากลางที่ตั้งไว้ประมาณร้อยละ 10-12 ซึ่งผลลัพธ์ดังกล่าวอาจมีปัจจัยอื่นเกี่ยวข้องด้วย อาทิเช่น การกำหนดงบประมาณที่ผิดพลาดหรือกำหนดไว้สูงเกินภาวะความเป็นจริง ดังนั้น ผู้จัดการประมูล Ref. code: 25595804010618TCY จึงควรพิจารณาถึงสาเหตุของการประหยัดก่อนทำการสรุปว่า การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สามารถช่วยให้บริษัทประหยัดงบประมาณได้เป็นจำนวนมาก

กิตติพงษ์ ศรีมงคล (2551) ได้ทำการศึกษาการประเมินทัศนคติต่อการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) สำหรับหน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบล งานวิจัยนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาความคิดเห็นต่อการจัดการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับองค์การบริหารส่วนตำบล ปัจจัยความพึงพอใจแบ่ง 5 ปัจจัย คือ ด้านคุณภาพของงานปัจจัยภายนอก ปัจจัยด้านการเงิน ปัจจัยด้านกระบวนการประมูล และเกณฑ์ในการตรวจสอบผู้ประมูลงานวิจัยดังกล่าว โดยการจัดทำแบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้รับจ้างและตัวแทนเจ้าของงานเพื่อนำมาศึกษาประโยชน์ของการใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

วิธีดำเนินการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เป็นแบบสอบถามรายงานตนเองที่สร้างจากการทบทวนวรรณกรรม ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของพนักงานบริษัทเอกชนที่ใช้บริการระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์(E-Auction) โดยครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง

หน่วยงาน ประสบการณ์ทำงาน รูปแบบการประมูลที่ใช้ และความถี่ในการใช้งานประมูลต่อเดือน และมูลค่าการจัดงานประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคตจำนวน 2 หัวข้อต่อไปนี้ 1).ความง่ายในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ 2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความคิดเห็นด้านความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคต

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ตามช่วงระยะเวลาที่วางแผนดำเนินการ โดยทำการแจกแบบสอบถามไปยังผู้ใช้บริการระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่คำนวณได้ผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) โดยขอความร่วมมือในการให้ข้อมูลที่เป็นจริง และตอบกลับ พร้อมทั้งตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ในการตอบแบบสอบถาม หากมีฉบับใดไม่สมบูรณ์จะคัดออกและทำการเก็บเพิ่มให้ครบจำนวน แล้วจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติต่อไป

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

แบบสอบถามที่ครบสมบูรณ์จะนำมาลงข้อมูลและใช้โปรแกรมทางสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติที่ในการวิเคราะห์ข้อมูลและทดสอบสมมติฐาน ดังนี้

3.1 สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ใช้วิเคราะห์ข้อมูล

3.1.1 ข้อมูลทั่วไปของพนักงานบริษัทเอกชนที่ใช้บริการระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) วิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

3.1.2 ความคิดเห็นเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคตจำนวน 2 หัวข้อต่อไปนี้ 1). ความง่ายในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ 2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคต วิเคราะห์โดยการหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยจากการจัดคะแนนในการแปลความหมาย

3.1.3 การวิเคราะห์ข้อมูลที่มีความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) กับ ข้อมูลความคิดเห็นด้านความง่ายของการใช้งานและประโยชน์ในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของแต่ละ

ประเภทธุรกิจ

3.2 สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ใช้ทดสอบสมมติฐาน

3.2.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้าน 1). ความง่ายในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ 2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) กับความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคต ด้วยวิธีการวิเคราะห์โดยใช้ข้อมูลทางสถิติด้วยวิธีการถดถอยเชิงเส้น (Multiple Regression Analysis)

ผลการวิจัย

การสรุปผลการศึกษานำเสนอในรูปแบบคำบรรยาย แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. การสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติพรรณนา

ผลการศึกษาวิจัยส่วนบุคคล พบว่าจากจำนวนผู้ใช้บริการการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ของฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทเอกชน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีมากกว่าเพศชายจำนวน 38 คน และส่วนใหญ่อายุอยู่ในช่วง 26 ถึง 30 ปี มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจการผลิต และธุรกิจบริการรองลงมา โดยจากจำนวน ผู้ใช้บริการ 200 คน ไม่พบว่าทำงานให้บริษัทประเภทซื้อขายไป ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าธุรกิจซื้อขายไป มีพฤติกรรมของหน่วยงานจัดซื้อที่แตกต่างจากธุรกิจการผลิตและบริการ นอกจากนี้ยังสามารถพิจารณาได้ว่า ผู้ใช้บริการการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) มีประสบการณ์ทำงาน 6-10 ปี และรูปแบบที่ผู้ใช้บริการการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) คือ รูปแบบปิด เป็นรูปแบบที่ให้ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาและไม่สามารถเห็นราคาของราคาของผู้เข้าร่วมประมูลรายอื่น ๆ ได้นั้นก็คือ ผู้เสนอราคาต้องคำนวณราคาต้นทุนที่จะเสนอโดยไม่ทำให้บริษัทเสียหายนั่นเอง ในมุมมองของเจ้าของงานหรือก็คือผู้ใช้บริการการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) จะทำให้ได้ราคาที่ต่ำที่สุดของผู้เข้าร่วมประมูลทุกรายทำให้บริษัทของตนเองประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าหรือบริการเมื่อทำการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนหนึ่งในการจัดซื้อจัดจ้างแบบลิน โดยการเครื่องมือเข้ามาช่วยนั่นเอง และเมื่อพิจารณาถึงงบประมาณในการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละครั้งเราสามารถพิจารณาถึงพฤติกรรมในการซื้อขายสินค้าภายในบริษัทนั้น ๆ ได้ โดยส่วนใหญ่มักใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ที่งบประมาณ 5-10 ล้านบาทต่อครั้ง

ผลการศึกษาความคิดเห็นจากผู้ใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ในด้านความง่ายของการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ ประโยชน์ของการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) พบว่า ผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์มีความคิดเห็นต่อการใช้งานในด้านความง่ายของการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ว่าไม่มีความซับซ้อนในการทำงาน ใช้งานง่าย สะดวก และพร้อมที่จะศึกษาการใช้งานทางด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติม เพราะการนำระบบใดระบบหนึ่งเข้ามา

ใช้ในองค์กรอุปสรรคสำคัญที่สุดคืออย่างหนึ่งคือความพร้อมของบุคลากรในองค์กรที่จะปรับการทำงานจากการทำรูปแบบเดิมเปลี่ยนมาใช้เทคโนโลยีมาทดแทนเพื่อให้องค์กรก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็วทันต่อการแข่งขันในยุคปัจจุบัน (Digital transformation) นั้นเอง นอกจากนี้ในการศึกษาในครั้งนี้พบว่าบุคลากรในบริษัท ให้ความเห็นว่าพร้อมที่จะฝึกฝนในการเรียนรู้ใช้งานระบบอีกด้วย และจากการศึกษายังพบว่าความคิดเห็นจากผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อมาเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของการจัดซื้อจัดจ้างนั้น ได้ข้อสรุปว่าระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เข้ามาช่วยใช้การทำงานสะดวก รวดเร็ว และผลลัพธ์ที่ได้ ดียิ่งขึ้น ในการวัดผลการดำเนินงานของหน่วยงานจัดซื้อจัดจ้าง (KPI) ผลลัพธ์ที่ได้เป็นที่น่าพอใจของผู้ใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ในระดับเห็นด้วยอย่างมาก เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างได้ดีที่สุด และส่งผลให้บริษัท สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ รวมถึงทำให้เพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานของบุคลากรได้สูงสุดอีกด้วย

ผลการศึกษาข้อมูลที่มีความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) กับ ข้อมูลความคิดเห็นด้านความง่ายของการใช้งานและประโยชน์ในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) สามารถวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของแต่ละประเภทธุรกิจ โดยการศึกษาครั้งนี้ให้กำหนดให้ผู้ใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-auction) พบว่า

อุตสาหกรรมผลิตเคมีภัณฑ์ส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 5-10 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมผลิตพลังงานส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 50 ล้านบาท/ครั้ง ขึ้นไป โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและรูปแบบมีสูตรคำนวณและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมผลิตอาหารและเครื่องดื่มส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 5-10 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 5-10 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมขนส่งส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 5-10 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบเปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมการศึกษาส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณไม่เกิน 1 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

อุตสาหกรรมธนาคารและสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีการจัดซื้อจ้างสินค้าและบริการในบริษัทด้วยงบประมาณ 5-10 ล้านบาท/ครั้ง โดยนิยมใช้รูปแบบการประมูลแบบปิดและความถี่ในการจัดซื้อจัดจ้าง 1-20 งานต่อเดือน

2. การสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงอนุมาน

ผลการวิเคราะห์การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้าน 1). ความง่ายในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และ 2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) กับความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคต พบว่า ความง่ายต่อการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ไม่มีอิทธิพลต่อผลความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคต มีเพียงประโยชน์ต่อการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เท่านั้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคตและมีความสัมพันธ์กัน แบบมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ซึ่งสามารถพยากรณ์ความตั้งใจที่จะใช้ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดจ้างต่อไปในอนาคตได้ร้อยละ 6.5 ซึ่งถือว่ามียุทธผลน้อยไป ต่อความความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดซื้อจัดจ้างต่อไปในอนาคต

อภิปรายผล

จากการวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้ทราบผลการศึกษา สามารถอภิปรายผลการวิจัย โดยวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้ดังนี้

Davis, Bagozzi & Warshaw (1989; Seyal & Rahman, 2003; Maes&Poels,2007) ได้กล่าวถึงการรับรู้ถึงประโยชน์เป็นความเชื่อของผู้ใช้งานว่าการใช้งานสิ่งใดแล้วส่งผลให้มีการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานที่ทำอยู่ให้ดีขึ้น จะทำให้แรงจูงใจหรือความตั้งใจที่จะใช้งานสิ่งนั้นมีมากขึ้น

Davis (1989) ได้กล่าวว่า การรับรู้ความมีประโยชน์ของผู้ใช้งานจะอยู่ในระดับที่สูงมากที่สุดต่อเมื่อเทคโนโลยีดังกล่าวเข้ามาทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นสำหรับการพิจารณาว่าทำไมประโยชน์ต่อการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) มีอิทธิพลน้อยเกินไปต่อความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินต่อไปในอนาคตแล้วนั้น จากการเก็บข้อมูลด้วยวิธีการตอบแบบสอบถาม สามารถวิเคราะห์ในเชิงธุรกิจได้ว่า การแข่งขันกับโลกธุรกิจเป็นของคู่กันเสมอ หากทำธุรกิจต้องทำใจยอมรับ กับการแข่งขันที่นับวันจะยิ่งหนักขึ้นเรื่อย ๆ ตามการเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหว ไปอย่างรวดเร็วโดยทั่วไปธุรกิจจะแข่งขันกันอยู่ 4 ด้านใหญ่

1) ด้านนวัตกรรม (Innovation) การประดิษฐ์คิดค้นใช้นวัตกรรมสร้างสรรค์ธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

2) แข่งขันด้านความเร็ว (Speed) คือทำอะไรได้เร็วกว่า หรือก่อนคนอื่น

3) แข่งขันด้านคุณภาพ (Quality) คือเน้นที่คุณภาพของงานที่ทำออกไป

มีรายละเอียดแยกออกไป เช่น ใครทำคุณภาพได้ตรงความต้องการของผู้ซื้อมากกว่ากัน หรือ ใครทำคุณภาพได้ดีกว่าคนอื่น

4) แข่งขันด้านต้นทุน (Cost Effective) แข่งขันว่าใครจะควบคุมต้นทุนได้ดีกว่ากัน ซึ่งส่งผลต่อราคาผลิตภัณฑ์และบริการในที่สุด

หากพิจารณาถึง 4 ด้านข้างต้นแล้วนั้น “ความตั้งใจในการใช้งานระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินต่อไปในอนาคต” มีอิทธิพลน้อยมากก็เพราะเนื่องจากประโยชน์ของระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) นั้นสามารถทำให้องค์กรได้เปรียบต่อคู่แข่งทางธุรกิจเป็นอย่างมากนั่นเอง

ศริญญา หอมสินธุ์ กล่าวว่าระบบเศรษฐกิจในปัจจุบันนี้มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เนื่องด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย มาใช้ในการทำงานขององค์กรหรือบริษัทจึงส่งผลต่อการแข่งขันทางธุรกิจที่มีทวีความเข้มข้นมากขึ้นนั่นเอง

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาครั้งนี้เป็นการกล่าวถึง การนำระบบเข้ามาช่วยในการทำงานซึ่งถือเป็นเครื่องมืออันเป็นส่วนสำคัญในการสร้างศักยภาพในการแข่งขัน ทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างเท่าทันธุรกิจคู่แข่ง โดยการนำระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เป็นการเปลี่ยนแปลงองค์กรหรือธุรกิจอย่างสำคัญคือเป็นการนำเทคโนโลยีหรือเครื่องมือ เข้ามาใช้ในการปรับปรุงเพื่อทำให้ธุรกิจหรือองค์กรมีความพร้อมในโลกดิจิทัลมากขึ้น(Digital transformation) นอกจากนี้ ในส่วนเจ้าของธุรกิจเองต้องมีการกำหนดยุทธศาสตร์แนวความคิดมีส่วนร่วมของบุคลากรในองค์กร รวมถึงวิสัยทัศน์ของผู้นำที่พร้อมจะมีการรับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงการมีและใช้นวัตกรรมให้เกิดประโยชน์ นอกจากนี้การที่สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เป็นการสร้างประโยชน์ให้แก่องค์กร ซึ่งกล่าวคือการนำระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เป็นการดึงศักยภาพในการทำงานและประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานขึ้นนั่นเอง

เอกสารอ้างอิง

กรมบัญชีกลาง (ตุลาคม 2562) www.cgd.go.th

คำนาย อภิปรัชญาสกุล. 2546. หลักการจัดซื้อ พิมพ์ครั้งที่ 6.กรุงเทพมหานคร :ซีเอ็ดยูเคชั่น.

จินตนา เชื้ออ่อน. (2553). การเปรียบเทียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีการประมูลด้วยระบบ

อิเล็กทรอนิกส์กับวิธีการประมูลแบบเดิมขององค์การบริหารส่วนจังหวัดอุดรธานี.

(สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยขอนแก่น,วิทยาลัยปกครองท้องถิ่น.

ธีรดา เหล็กงาม.(2552). การเปรียบเทียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีการประมูลด้วยระบบ

อิเล็กทรอนิกส์กับวิธีการประมูลแบบเดิม (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ).มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่,คณะเศรษฐศาสตร์.

ผกามาศ รุ่งใจ.(2547). ผลการจัดซื้อจัดจ้างเมื่อภาครัฐใช้วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์(eAuction)

กรณีศึกษา:การจัดซื้อเครื่องโทรสาร. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,
คณะเศรษฐศาสตร์

ภรินทร ต้นสุเทพวิรวงศ์. (2544). เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตกับการปรับระบบ Enterprise Resource

Planning: ERP ขององค์กรเพื่อเตรียมความพร้อมสู่ E-Business.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ.
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

วิทยากร เชียงกุล. 2540. พจนานุกรมศัพท์เศรษฐกิจ.กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ มติชน .

วราภรณ์ คคมิ. (2559). การศึกษาเปรียบเทียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้วยวิธี e-Auction และ e-Bidding:

กรณีศึกษา กรมทางหลวงและกรมทางหลวงชนบท

ศรีไพร ศักดิ์รุ่งพงศากุล และเจษฎาพร ยุทธวิบูลย์ชัย. (2549). ระบบสารสนเทศและเทคโนโลยี การ

จัดการความรู้.พิมพ์ครั้งที่ 3.กรุงเทพมหานคร :ซีเอ็ดยูเคชั่น

สุญาณี พิมพ์ตะกุง. (2554). ประสิทธิภาพการดำเนินงานของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบ ERP: กรณีศึกษา

ศูนย์กลางมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี จังหวัดนครราชสีมา