

สถิลทิพย์ พุ่มเปี่ยม : การศึกษากลยุทธ์การกำหนดราคาของกระบวนการรับซื้อ
มันสำปะหลัง (CASSAVA PRICE STRATEGY STUDY OF CASSAVA
PROCUREMENT PROCESS) อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปวีร์ ศิริรักษ์,
197 หน้า

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลัก 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคารับซื้อมันสำปะหลัง และ 2) เพื่อสร้างแบบจำลองการแข่งขันราคารับซื้อมันสำปะหลังสำหรับผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจำนวน 2 ราย งานวิจัยนี้ทำการสำรวจและเก็บข้อมูลกลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจำนวน 30 ตัวอย่าง และเกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลังจำนวน 26 อำเภอในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ เพื่อนำไปศึกษาการสร้างแบบจำลองการแข่งขันราคารับซื้อมันสำปะหลังสำหรับผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจำนวน 2 ราย แบบจำลองที่สร้างขึ้นเป็นวิธีวิวิธวิธีโดยแบ่งวิธีการหาคำตอบ ออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการเริ่มต้น และขั้นตอนการวนซ้ำ และทำการวนซ้ำหาคำตอบจนได้จุดสมดุล ผลลัพธ์จากตัวอย่างการคำนวณสำหรับผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจำนวน 2 ราย และเกษตรกร 12 พื้นที่ โดยกำหนดให้ต้นทุนรวมของผู้ประกอบการทั้ง 2 ราย ต้นทุนการผลิตของเกษตรกร และต้นทุนการขนส่งของเกษตรกรเท่ากัน พบว่า จุดสมดุล หรือราคารับซื้อมันสำปะหลังที่จุดสมดุลเกิดขึ้นในการวนซ้ำรอบที่ 12 การกำหนดให้ต้นทุนรวมของผู้ประกอบการทั้ง 2 ราย และต้นทุนการขนส่งของเกษตรกรแต่ละพื้นที่แตกต่างกัน พบว่ามีผลทำให้ราคารับซื้อมันสำปะหลังที่จุดสมดุลเปลี่ยนแปลง แต่การกำหนดต้นทุนการผลิตของเกษตรกรแต่ละพื้นที่แตกต่างกัน พบว่าไม่มีผลทำให้ราคารับซื้อมันสำปะหลังที่จุดสมดุลเปลี่ยนแปลง และทำการวิเคราะห์ความไวของต้นทุน คือ ต้นทุนรวมของผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทั้ง 2 ราย พบว่าส่งผลให้ราคารับซื้อมันสำปะหลังเปลี่ยนแปลง และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นและลดลงตามการเพิ่มขึ้นและลดลงของต้นทุนรวมของผู้ประกอบการ ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรทุกพื้นที่ พบว่าไม่มีผลทำให้ราคารับซื้อมันสำปะหลังเปลี่ยนแปลง และต้นทุนการขนส่งของเกษตรกรทุกพื้นที่ พบว่ามีผลทำให้ราคารับซื้อมันสำปะหลังเปลี่ยนแปลงแบบผันผวนและไม่คงที่

สาขาวิชา วิศวกรรมอุตสาหการ

ปีการศึกษา 2558

ลายมือชื่อนักศึกษา _____

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา _____

SALINTIP PUMPEAM : CASSAVA PRICE STRATEGY STUDY OF
CASSAVA PROCUREMENT PROCESS. THESIS ADVISOR :
ASST. PROF. PAVEE SIRIRUK, Ph.D., 197 PP.

CASSAVA/PRICE STRATEGY/GAME THEORY/NAKHON RATCHASIMA

The objectives of this study were: 1) to study factors that affect the cassava buying price 2) to model the competition cassava buying price for two cassava processing firms. In this research, the data was collected from 30 cassava processing industries and farmers in 26 districts in Nakhon Ratchasima province using questionnaires and interview. The results are used to construct the model of cassava buying price competition for two cassava processing firms. The heuristic method is developed to find the equilibrium point. The heuristic method consists of two steps: Initial steps and Iterative steps which repeat until the stopping criteria is met. The example of 2 firms and 12 farmers are given assuming that the total costs of both firms, production costs of farmers, and transportation costs of farmers are equal. The results shown that the equilibrium of cassava buying prices for both firms occurred in 12 iterations. When setting the different values of total costs of both firms and transportation costs of farmers in each area, the results showed that the equilibrium cassava buying prices changed. However, setting the different values of the production costs of farmer in each area, the results showed that the equilibrium cassava buying prices has not changed. Moreover, the sensitivity analysis is carried on manufacturers' total costs, production costs of all farmers, and transportation costs of all farmers. When altering the manufacturers' total costs, cassava buying prices has

changed according to manufacturers' total costs. Changing the production costs of farmers in all areas did not affect cassava buying prices. Altering the transportation costs of farmers in all areas made cassava buying prices volatile.



School of Industrial Engineering

Academic Year 2015

Student's Signature _____

Advisor's Signature _____