

ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหาร ทางการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: กรณีศึกษา ธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย

ระเด่น แทนประชา¹ พงษ์เทพ ศรีโสภกิจ²ณัชชา กริมใจ³ ชนิตาภา ดีสุขอนันต์⁴

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหารทางการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรด้วยแบบสอบถาม จำนวน 395 ตัวอย่าง และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโมเดลสมการโครงสร้าง (Structure Equation Model: SEM)

ผลการวิจัย พบว่า ผลการวิเคราะห์ที่ได้ครั้งนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดัชนีทุกตัวผ่านเกณฑ์มาตรฐาน และจากผลการวิเคราะห์เส้นทางพบว่า ปัจจัยความสามารถเชิงพลวัต ปัจจัยการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ ปัจจัยกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรจึงสามารถนำผลการวิเคราะห์ใช้เป็นแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจให้มีศักยภาพอันจะส่งผลให้มีผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น และการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้ธุรกิจสามารถพัฒนาและแข่งขันได้ทั้งภายในประเทศและตลาดโลก

คำสำคัญ: ความสามารถเชิงพลวัต; แรงกดดันทางการแข่งขัน; กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง; การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์; การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม; ผลการดำเนินงานทางการเงิน

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

การอ้างอิง:

ระเด่น แทนประชา, พงษ์เทพ ศรีโสภกิจ, ณัชชา กริมใจ และ ชนิตาภา ดีสุขอนันต์. (2563). ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหารทางการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: กรณีศึกษาธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย. *วารสารดุชนิพนธ์บัณฑิตทางสังคมศาสตร์*, 10(1), 282-296

¹บริหารธุรกิจดุชนิพนธ์บัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

16/10 ถ.เลียบคลองทวีวัฒนา เขต/แขวงทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170, ประเทศไทย

อีเมล: Acc_academy.two@hotmail.com

^{2,3,4}อาจารย์ที่ปรึกษา คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

Causal Relationship of Factors Influencing Financial Management Capability of Small and Medium Enterprises: A Case Study of Agricultural Machinery Business in Thailand

Raden Tanpracha¹ Phongthep Srisopachit²

Natcha krimjai³ Chanidapa Deesukanan⁴

Abstract

This research aimed at developing factors that influence the financial management capability of small and medium enterprises. Quantitative research method is used. Data were collected from 395 agricultural machinery entrepreneurs. The statistical analysis used to analyze the data was Structural Equation Model (SEM).

The results showed that the analysis result received was consistent with the empirical data, with the accepted homogeneity index. And from the route analysis it is found that dynamic ability factor, strategic cost management factor, differentiation strategic factor and factor on acceptance of technology and innovation have a direct influence on the financial performance with statistical significance. The agricultural machinery business therefore can use the analysis results as a guideline to manage the business to raise their potential which will result in increased operating results, creating potential products for the business to be able to develop and compete both within the country and the world market.

Keywords: Dynamic Capabilities; Competitive Forces; Differentiation Strategy; Strategic Cost Management; Technology and Innovation Acceptance; Financial Performance

Type of Article: Research Article

Cite this article as:

Tanpracha, R., Srisopachit, P., krimjai, N., & Deesukanan, C. (2020). Causal relationship of factors influencing financial management capability of small and medium enterprises: A case study of agricultural machinery business in Thailand. *Ph.D. in Social Sciences Journal*, 10(1), 282-296.

¹ Doctor of Business Administration Faculty of Business Bangkokthongburi University

16/10 Thawiwatthana Rd., Thawiwatthana District Bangkok 10170, Thailand

E-mail: Acc_academy.two@hotmail.com

^{2,3,4} Thesis Adviser Faculty of Business Bangkokthongburi University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภาคการผลิตของประเทศไทยตั้งแต่ปี 2550-2559 มีการปรับตัวที่ค่อนข้างช้า เมื่อเปรียบเทียบกับภาวะที่โลกปรับเปลี่ยน ประสิทธิภาพการผลิตทั้งในภาคเกษตรและอุตสาหกรรมยังอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง นอกจากนี้ยังมีจุดอ่อนในด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มของภาคการผลิต อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังอ่อนแอ และขาดกลไกที่จะประสานเชื่อมโยงธุรกิจข้ามชาติในการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อยกระดับทักษะ ฝีมือแรงงาน รวมทั้งผู้ประกอบการของไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถปรับตัวเพื่อการแข่งขันในตลาดที่มีพลวัตและผันผวนสูงขึ้นได้ (Fiscal Policy Office, 2016) ความสามารถในการแข่งขันนั้นเน้นที่ปัจจัยที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันคือประสิทธิภาพการผลิต ของประเทศขึ้นอยู่กับทั้งราคาของสินค้าและบริการที่ประเทศจะขายได้และประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยการผลิต เช่นเดียวกับประเทศไทยที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยสินค้าเกษตรแต่เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตร ทั้งการแปรรูป การเก็บรักษา และการเพิ่มปริมาณการผลิตยังมีสัดส่วนที่น้อยกว่า (Office of Agricultural Economics, 2015) หากพิจารณาการบริโภคและการผลิตเครื่องมือการเกษตร ระหว่างปี พ.ศ. 2554-2557 การบริโภคเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศเพิ่มขึ้น ร้อยละ 13.22 ต่อปี และการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศเพิ่มขึ้น ร้อยละ 16.68 ต่อปี ด้านการส่งออกเครื่องจักรกลการเกษตร ส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน ร้อยละ 57.11 เห็นได้ว่า เครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นสินค้าที่ตอบสนองทางนโยบายรัฐที่สามารถสร้างความได้เปรียบให้กับสินค้าเกษตรของประเทศไทยซึ่งเป็นที่ต้องการของเกษตรกรทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยผู้ผลิตเครื่องจักรกลทางการเกษตรส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่มีข้อจำกัด

เรื่องความรู้และงบประมาณในการพัฒนาสินค้าและบริการ (Office of Small & Medium Enterprise Promotion, 2016)

ปัญหาสำคัญของอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย คือ คุณภาพ มาตรฐานการผลิต ความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต การสนับสนุนจากภาครัฐ การพัฒนาที่เป็นไปอย่างไม่มีระบบและขาดประสิทธิภาพและการขาดความเชื่อถือในสายตาของผู้ใช้ภายในประเทศ จึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าที่ควร และหากอยู่ภายใต้สภาวะข้อดกของเสรีทางการค้าระหว่างประเทศ อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรจะมีศักยภาพในการแข่งขันด้านการตลาดที่ต่ำลงเรื่อยๆ และอาจจะประสบปัญหาในอนาคต อีกทั้งยังพบปัญหาที่ยังต้องนำเข้าชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานเทคโนโลยี (high-end technology) จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้อง มีแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรที่ชัดเจน เพื่อเพิ่มผลิตภาพด้านการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันรวมทั้งยกระดับเทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตรให้สูงขึ้น เพื่อสนองตอบความต้องการทั้ง ภายใน และต่างประเทศ (Office of Industrial Economics, 2015) จากที่มาและความสำคัญข้างต้นจะเห็นได้ว่าแรงกดดันทางการแข่งขันในด้านต่างๆ จากสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นพลวัตล้วนเป็นปัจจัยในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอันจะนำไปสู่การเลือกใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาบริหารจัดการเพื่อสร้างความแตกต่างในด้านสินค้าภาพลักษณ์ของธุรกิจและการบริหารจัดการต้นทุนอันจะเป็นแนวทางใการเพิ่มผลการดำเนินงานของกิจการให้สูงขึ้นในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบันจึงเป็นที่มาให้ผู้วิจัยต้องการหารูปแบบการเพิ่มผลการดำเนินงานของธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย เพื่อนำผลจากการศึกษาที่ได้ใช้แนวทางในการเพิ่มผลการดำเนินงาน

ของธุรกิจ เพื่อพัฒนาการอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล การเกษตรของประเทศไทย รวมถึงเพื่อสร้างเครือข่าย และสร้างโอกาสทางธุรกิจในการบุกเจาะตลาดของ สินค้าไทยสู่ตลาดโลก

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบ กับข้อมูลเชิงประจักษ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหารทางการเงินของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม: กรณีศึกษาธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย

2. เพื่อศึกษา อิทธิพลทางตรง ทางอ้อม และ อิทธิพลรวม ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ ในการบริหารทางการเงินของวิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม: กรณีศึกษาธุรกิจเครื่องจักรกล การเกษตรในประเทศไทย

ขอบเขตการวิจัย

1) ขอบเขตด้านเนื้อหาการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ สังเคราะห์จากแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาสรุป เป็นตัวแปรที่ศึกษาในการวิจัย ดังต่อไปนี้ตัวแปรแฝง ภายนอก ประกอบด้วย 2 ปัจจัย ได้แก่ 1) ปัจจัยด้าน แรงกดดันทางการแข่งขัน และ 2) ปัจจัยด้านความ สามารถเชิงพลวัต ตัวแปรแฝงภายใน ประกอบด้วย 3 ปัจจัย คือ 1) ปัจจัยด้านกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง 2) ปัจจัยด้านการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ และ 3) ปัจจัยด้านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม ตัวแปรตาม คือ ความสามารถในการบริหารทางการเงิน

2) ขอบเขตด้านประชากร ประชากรที่ศึกษาคือ ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตร จำนวน ทั้งสิ้น 870 กิจการทั่วประเทศจากฐานข้อมูลกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า โดยมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ไม่เกิน 200 ล้านบาท อีกทั้งมีการจ้างงานไม่เกิน 200 คน (Department of Business Development, 2016)

ประโยชน์ที่รับจากการวิจัย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการวิจัยครั้งนี้ ไปใช้ประโยชน์เป็นฐานข้อมูลด้านการศึกษาวิจัย การ กำหนดนโยบาย และการวางแผนงานในอนาคตต่อไป ด้านผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล การเกษตรหรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องที่ต้องการสร้าง ความสามารถทางการแข่งขันให้มากยิ่งขึ้น สามารถนำ ผลการวิจัยนี้ไปประยุกต์ใช้เป็นต้นแบบในการวางแผน การตัดสินใจส่งเสริม ปรับปรุง แก้ไขการบริหารจัดการ ในองค์การในการสร้างความสามารถทางนวัตกรรมได้ ด้านหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง สามารถนำผลการวิจัยที่ได้ใช้เป็นแนวทาง นำไปสู่การ พัฒนาศักยภาพในการแข่งขันในตลาดทั้งในและต่าง ประเทศ ต่อไปรวมถึงสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางใน การกำหนดนโยบายการส่งเสริมธุรกิจเครื่องจักรกล การเกษตรได้ถูกทิศทาง

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผลการดำเนินงานทางการเงิน (Financial Performance : Perform)

ผลการดำเนินงานทางการเงิน เป็นเครื่องมือ ที่มีความสำคัญและเป็นที่ยอมรับใช้ในการชี้วัดในการ ทำวิจัยที่เกี่ยวกับผลการดำเนินงานขององค์การเป็น อย่างมาก การวัดผลการดำเนินงานทางการเงิน จะเกิดขึ้นได้จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งประกอบไปด้วยอัตราส่วนที่หลากหลาย แล้วแต่ ความเหมาะสมและจุดประสงค์ในการเลือกใช้ Wild, Subramanyam and Halsey (2007) กล่าวว่า การ วิเคราะห์ประสิทธิภาพทางการเงินเป็นสิ่งที่ sẽ แสดงให้ เห็นถึงการประเมินความสำเร็จของการตัดสินใจ และ การวางกลยุทธ์และการจัดการของฝ่ายบริหาร โดย การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แนวคิดดัชนีวัดความสำเร็จแบบ สมดุล (Balanced scorecard: BSC) ของ Kaplan and Norton (1992) โดยมุ่งวัดจากมุมมองทางการเงิน

(financial perspective) เนื่องจากเป็นจุดร่วมหรือผลสำเร็จในภาพรวมของการวัดผลในมุมมองอื่นๆ โดยวัดจากอัตราส่วนทางการเงินทั้ง 4 ด้าน ประกอบไปด้วย มิติในการวัด ดังนี้ 1) อัตราส่วนวิเคราะห์สภาพคล่อง (liquidity ratio) 2) อัตราส่วนวิเคราะห์ความสามารถในการใช้สินทรัพย์ (activity ratio) 3) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (leverage ratio) และ 4) อัตราส่วนวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร (profitability ratio)

แรงกดดันทางการแข่งขัน (Competitive Forces : EC)

ในการวิเคราะห์ คู่แข่งขันนั้นทำให้ทราบสถานการณ์ของอุตสาหกรรมที่องค์กรแข่งขันอยู่ เพื่อดูศักยภาพ จุดแข็ง จุดอ่อนของคู่แข่ง ซึ่งจะต้องพิจารณาให้ลึกซึ้ง จะได้เห็นพฤติกรรมของคู่แข่ง (Piyawongwattana, 2012) การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันแต่ละอุตสาหกรรม ทำให้ทราบแรงกดดันทางการแข่งขันและอิทธิพลอันเกิดจากสถานะการแข่งขัน ซึ่ง Porter (1990) ได้กล่าวถึงแรงกดดัน 5 ประการที่จะต้องวิเคราะห์เพื่อดูความน่าสนใจของอุตสาหกรรมและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจของเราประกอบด้วย 1) การแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (industry rivalry หรือ rivalry among current competitors) 2) ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (threat of new entrance) 3) อำนาจต่อรองของผู้ขาย (bargaining power of suppliers) 4) อำนาจการต่อรองของลูกค้า (bargaining power of customers) และ 5) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (threat of substitute products or services)

ความสามารถเชิงพลวัต (Dynamic Capabilities : ED)

ความสามารถเชิงพลวัตจะเกิดขึ้นได้ต้องอาศัยทรัพยากรของกิจการที่มีอยู่ (Griffith, Noble & Chen, 2006) ในการขับเคลื่อนให้ทันต่อสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงเพื่อนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จของธุรกิจ Rindova and Kotha (2000) ซึ่งภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วองค์กรต้องเผชิญกับสิ่งที่ไม่สามารถทราบได้ล่วงหน้าความสามารถเชิงพลวัตจึงถือเป็นสิ่งสำคัญที่มีบทบาทในการจัดการด้านกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับองค์กรภายใต้สภาวะการแข่งขันที่มีความเป็นพลวัต Teece (2007) สำหรับบริบทของธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยนั้น โอกาสทางธุรกิจเกิดขึ้นใหม่อยู่เสมอ แต่การที่กิจการจะแสวงหาและใช้ประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นนั้น ต้องอาศัยความสามารถในการปรับตัว การสร้างการเรียนรู้ให้เกิดขึ้น โดยการดูดซับความรู้ภายนอก การนำความรู้มาสร้างและพัฒนาเพื่อให้กิจการมีศักยภาพในการตอบสนองโอกาสที่เกิดขึ้น Andrew and León-Cázares (2015) ได้แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถเชิงพลวัตที่สร้างความสำเร็จให้กับกิจการทั้งทางด้านที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ผ่านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยได้กำหนดองค์ประกอบของตัวแปรความสามารถเชิงพลวัตเพื่อกำหนดเป็นกรอบแนวคิดเพื่อการวิจัย 3 องค์ประกอบคือ 1) ความสามารถในการปรับตัว (adaptive capability) 2) ความสามารถในการดูดซับ (absorptive capability) และ 3) ความสามารถด้านนวัตกรรม (innovative capability)

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Cost Management : CS)

แนวคิดในการบริหารต้นทุนเปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัย เพื่อให้องค์กรสามารถแข่งขันได้และ

ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ องค์กรส่วนใหญ่มักจะกำหนดกลยุทธ์หลังจากได้ศึกษาโอกาสและอุปสรรค รวมถึงข้อกำหนดที่องค์กรจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี สภาพแวดล้อมและการแข่งขัน (Quattrone & Hopper, 2005) กลยุทธ์การบริหารต้นทุนสามารถจำแนกได้หลายประเภท ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ในการนำไปใช้งาน รวมถึงการสร้างความเข้าใจและเหตุผลการนำมาใช้ ความเจริญก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย ปรับเปลี่ยนแนวคิดให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันในตลาดที่มีเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาจึงเป็นที่มาของการพัฒนากลยุทธ์การบริหารต้นทุนยุคใหม่การกำหนดแนวทางการลดต้นทุนเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย (Kouvelis, Chambers & Wang, 2006) ผู้วิจัยได้กำหนดองค์ประกอบของตัวแปรการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ (development of strategic cost management) ดังนี้ 1) การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า (customer satisfaction) 2) การมีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง (low-cost) 3) จัดให้มีกระบวนการวิเคราะห์คุณค่า (value chain analysis) และ 4) มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (continuous improvement)

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง(Differentiation Strategy: DS)

กลยุทธ์สร้างความแตกต่างนั้นเป็นกลยุทธ์ที่นำเสนอสินค้าและบริการที่มุ่งเน้นให้ผู้บริโภครู้สึกถึงคุณค่าและความแตกต่างที่ไม่มีในผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน สร้างความภักดีในตราสินค้าให้เกิดขึ้นและทำให้สามารถตั้งราคาได้ค่อนข้างสูงกว่า เนื่องจากไม่สามารถหาสินค้าและบริการแบบนี้ได้จากที่อื่น ซึ่งความแตกต่างที่ว่าจะต้องแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจึงจะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเลือกใช้สินค้าหรือบริการนั้นๆ Roongruangpol (2015) เชื่อว่าความมั่งคั่งในระยะยาว และคุณภาพชีวิต

ของประชาชนจะถูกกำหนดจากความสามารถในการใช้ทรัพยากรมนุษย์ เงินทุน และทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อเพิ่มผลิตภาพ ความแตกต่างเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินกลยุทธ์เพื่อให้เหนือคู่แข่งขึ้นภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นความหลากหลายที่ประสบความสำเร็จสามารถทำให้กิจการสามารถเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะซื้อเพิ่มเพราะสินค้ามีลักษณะที่หลากหลาย ตลอดจนการได้รับความซื้อสัตย์ต่อยี่ห้อ (Boonkwan, 2010) ผู้วิจัยได้กำหนดองค์ประกอบของตัวแปรดังกล่าวเพื่อกำหนดเป็นกรอบแนวคิดเพื่อการวิจัย 4 องค์ประกอบ คือ 1) ความแตกต่างในด้านผลิตภัณฑ์ (product differentiation) 2) ความแตกต่างในด้านบริการ (service differentiation) 3) ความแตกต่างในด้านบุคลากร (people differentiation) และ 4) ความแตกต่างในด้านภาพลักษณ์ (image differentiation)

การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology and Innovation Acceptance : AT)

นวัตกรรมทางเทคโนโลยีคือกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันของทรัพยากรที่แตกต่างกันและเป็นแนวคิดที่มีความซับซ้อน มีหลากหลายมิติ (Guan & Ma, 2003) และเป็นจุดเริ่มต้นของการใช้เทคโนโลยี ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับโอกาสที่มีอยู่ขององค์กรอันเป็นผลมาจากความได้เปรียบในเทคโนโลยี (Damanpour, 1991) โดย Aggelidis and Chatzoglou (2016) กล่าวว่า บุคคลหนึ่งจะมีการยอมรับเทคโนโลยีได้เกิดจากปัจจัยหลัก 2 ประการ ได้แก่ 1) การรับรู้ถึงประโยชน์ และ 2) การรับรู้ความง่ายในการใช้งานเนื่องจากการรับรู้ประโยชน์ และมีอิทธิพลต่อความตั้งใจใช้เทคโนโลยีนั้น นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมทางเทคโนโลยียังส่งผลต่อรูปแบบและระดับของการแข่งขันในเชิงธุรกิจได้อีกด้วย (Utterback & Suarez, 1993) ผู้วิจัยใช้

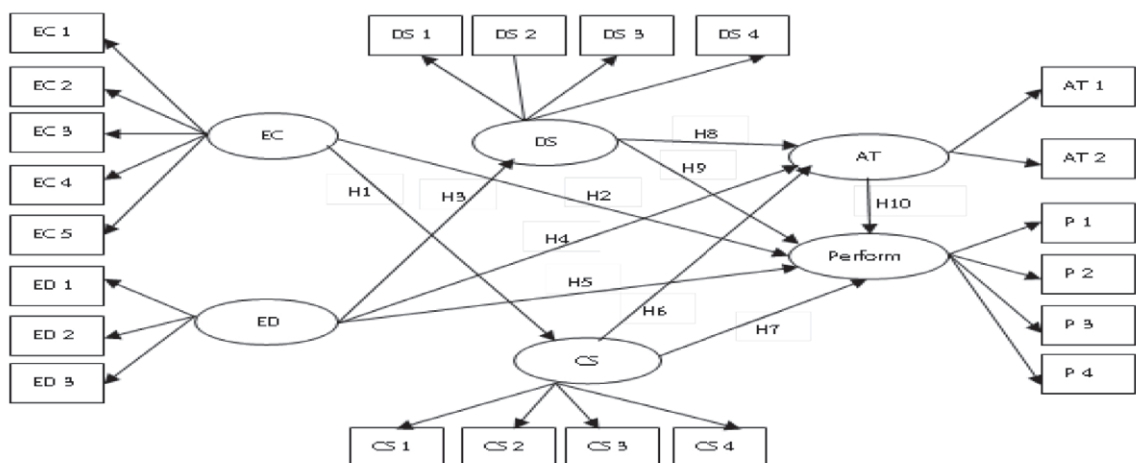
แบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยี (TAM) ศึกษาความสัมพันธ์ของการยอมรับนวัตกรรมและเทคโนโลยี ประกอบด้วย 1) การรับรู้ถึงประโยชน์ (perceived usefulness resources) และ 2) การรับรู้ความง่ายต่อการใช้ (perceive ease of use) จากการศึกษา

แนวคิดทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยเกี่ยวข้องสามารถพัฒนาขึ้นเป็นกรอบแนวคิดสำหรับการวิจัยดังภาพ 1 และได้ตั้งสมมติฐานการวิจัย ทั้งหมด 10 สมมติฐานด้วยกัน สรุปได้ดังตาราง 1 ดังนี้

ตาราง 1

สมมติฐานการวิจัยและคำอธิบายความสัมพันธ์

สมมติฐาน	คำอธิบายความสัมพันธ์ของสมมติฐานการวิจัย
H_1	แรงกดดันทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์
H_2	แรงกดดันทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลเชิงทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน
H_3	ความสามารถเชิงพลวัตที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง
H_4	ความสามารถเชิงพลวัตที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
H_5	ความสามารถเชิงพลวัตที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน
H_6	การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
H_7	การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน
H_8	กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
H_9	กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน
H_{10}	การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน



ภาพ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

1) ประชากรที่ศึกษาคือผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตร จำนวนทั้งสิ้น 870 กิจการ ทั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างตามกฎแห่งความชัดเจน (rule of thumb) ขั้นต่ำจำนวน 220 ตัวอย่าง จากการศึกษาในอดีตเพื่อให้ข้อมูลเพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามจำนวน 847 ตัวอย่าง (Styles & Ambler, 1995) และในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้รับแบบสอบถามกลับจำนวน 395 ตัวอย่าง

2) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วยแบบสอบถาม (questionnaire) ที่สร้างขึ้นจากการศึกษารอบแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งข้อคำถามเป็นมาตรวัด 5 ระดับ จากนั้นทำการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือในด้านความตรงเชิงเนื้อหา (content validity) โดยใช้วิธีการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (Item-Objective Congruence : IOC) จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน โดยผลจากการวิเคราะห์แต่ละข้อคำถามพบว่ามีความสอดคล้อง 0.6 ถึง 1.00 แสดงว่าข้อคำถามในการศึกษาครั้งนี้มีคุณภาพที่เหมาะสม มีความถูกต้องด้านโครงสร้างเนื้อหา ภาษา และสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กำหนดไว้ หลังจากนั้น ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (try-out) กับกลุ่มที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 40 แห่ง แล้วนำมาวิเคราะห์ เพื่อดำเนินการหาความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยการตรวจสอบความสัมพันธ์ของแต่ละข้อคำถามกับคะแนนรวมของแบบสอบถาม (item-total correlation) และค่าความสอดคล้องภายใน (internal consistency) โดยเกณฑ์มาตรฐานกำหนดค่า Item-total Correlation ควรมากกว่า 0.3 (Field, 2005) และค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของแต่ละตัวแปรควรมีค่ามากกว่า 0.70 (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010) ซึ่งผลการทดสอบพบว่าตัวแปร

ทุกตัวล้วนมีค่าสัมประสิทธิ์ที่อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ทั้งสิ้น และค่าสัมประสิทธิ์كرونบาค แอลฟาของตัวแปรทั้งหมดอยู่ที่ 0.8674 แสดงว่าแบบสอบถามที่พัฒนาขึ้นมีคุณภาพและมีความเหมาะสมที่จะนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง

3) การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ใช้สถิติในวิเคราะห์ 2 ประเภทได้แก่สถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) และ สถิติเชิงอนุมาน (inferential statistics) สำหรับสถิติเชิงพรรณนา วิเคราะห์ด้วยค่าร้อยละ (percentage), ค่าเฉลี่ย (mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) สำหรับสถิติเชิงอนุมาน (inferential statistics) ใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) และวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปร (path analysis) จากนั้นจึงนำมาพัฒนาเป็นสมการเชิงโครงสร้าง เพื่อทดสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลการวิจัยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ตามเกณฑ์มาตรฐานดังนี้ $P\text{-Value} > 0.05$, $GFI \geq 0.90$, $AGFI \geq 0.90$, $CFI \geq 0.90$, $RMR < 0.05$ และ $RMSEA < 0.05$ (Hair et al., 2010)

ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้างแบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหารทางการเงินที่สร้างขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 1 เมื่อพิจารณาค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนของแบบจำลอง พบว่าแบบจำลองที่สร้างขึ้นมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าดัชนีความกลมกลืนที่ผ่านเกณฑ์การยอมรับ คือค่าดัชนีคือ $P\text{-value} = 0.145$, $\text{Chi-square/df} = 1.107$, $CFI = 0.992$, $GFI = 0.953$, $AGFI = 0.940$, $RMR = 0.026$, $RMSEA = 0.016$ ดังนั้น

จึงสรุปได้ว่าแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างมีความเหมาะสม กลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เกณฑ์ และผลการพิจารณาดัชนีแสดงความกลมกลืนโดยพิจารณาตามเกณฑ์ของ Hair et al. (2010) และนอกจากนี้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางในโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุเพื่อศึกษาขนาดของอิทธิพลของปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีต่อความสามารถในการบริหารทางการเงิน ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 2 โดยการวิเคราะห์อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวม ของตัวแปรต่างๆ ภายในโมเดล พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบริหารทางการเงิน ประกอบด้วย ปัจจัยด้านแรงกดดันทางการแข่งขัน ปัจจัยด้านความสามารถเชิงพลวัต

ปัจจัยด้านการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ ปัจจัยด้านกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง และปัจจัยด้านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยมีค่าอิทธิพลรวมเท่ากับ 0.412, 0.435, 0.377, 0.355 และ 0.349 ตามลำดับ และพบว่า ปัจจัยด้านแรงกดดันทางการแข่งขัน ปัจจัยด้านความสามารถเชิงพลวัต ปัจจัยด้านกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง ปัจจัยด้านการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ และปัจจัยด้านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมสามารถร่วมกันอธิบายความสามารถในการบริหารทางการเงินได้ร้อยละ 69.4 ($R^2 = 0.694$) จากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางยังสามารถสรุปผลการวิจัย ตามสมมติฐานในการวิจัยดังตาราง 2 ดังต่อไปนี้

ตาราง 2

การทดสอบสมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน		
	อิทธิพล	ผลทดสอบ	สรุปผล
H_1	DE=0.513 **	ยอมรับ	แรงกดดันทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์
H_2	DE=0.218** IE=0.194** TE=0.412**	ยอมรับ	แรงกดดันทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงินตามสมมติฐาน และพบว่าสามารถเกิดอิทธิพลทางอ้อมผ่านการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ได้
H_3	DE=0.435**	ยอมรับ	ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง
H_4	DE=0.358** IE=0.132** TE=0.490**	ยอมรับ	ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีตามสมมติฐาน และพบว่าสามารถเกิดอิทธิพลทางอ้อมผ่านกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างได้
H_5	DE=0.155* IE=0.280* TE=0.435*	ยอมรับ	ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงินตามสมมติฐาน และพบว่าสามารถเกิดอิทธิพลทางอ้อมผ่านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมได้
H_6	DE=0.343 **	ยอมรับ	การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ตาราง 2

การทดสอบสมมติฐานในการวิจัย (ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน		
	อิทธิพล	ผลทดสอบ	สรุปผล
H_7	DE=0.258** IE=0.120** TE=0.377**	ยอมรับ	การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงินตามสมมติฐาน และพบว่าสามารถเกิดอิทธิพลทางอ้อมผ่านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมได้
H_8	DE=0.343 **	ยอมรับ	กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
H_9	DE=0.249** IE=0.106** TE= 0.355**	ยอมรับ	กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงินตามสมมติฐาน และพบว่าสามารถเกิดอิทธิพลทางอ้อมผ่านการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมได้
H_{10}	DE=0.349 **	ยอมรับ	การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน

หมายเหตุ ** p -value < 0.01, * p -value < 0.05

DE = อิทธิพลทางตรง, IE = อิทธิพลทางอ้อม, TE = อิทธิพลรวม

อภิปรายและสรุปผลการวิจัย

(1) แรงกดดันทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์และผลการดำเนินงานทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 1 และข้อที่ 2 แสดงว่าถ้าธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยให้ความสำคัญกับปัจจัยแรงกดดันทางการแข่งขัน ย่อมส่งผลให้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีประสิทธิภาพที่เพิ่มสูงขึ้น และส่งผลให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานทางการเงินเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับ Radas and Matovac (2006) ที่ได้กำหนดเกณฑ์ที่ใช้พิจารณาว่าองค์กรมีความได้เปรียบหรือเสียเปรียบคู่แข่งในการผลิตผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ต้นทุนการผลิต การลงทุนในนวัตกรรม การลงทุนในการวิจัยและ

พัฒนา ทักษะของพนักงาน ความยืดหยุ่นในการตอบสนองความพึงพอใจลูกค้า คุณภาพและขอบเขตเครือข่ายการขาย ระดับการแข่งขันจะรุนแรงหรือไม่เพิ่มขึ้นอยู่กับจำนวนคู่แข่งภายในอุตสาหกรรม เมื่อต้องเผชิญกับแรงกดดันทางการแข่งขันสูง องค์กรจะต้องมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ด้วยการกำหนดราคาการตัดราคากันจนเกิดเป็นสงครามราคาย่อมทำให้กำไรขององค์กรลดลง (Auh & Menguc, 2005) อย่างไรก็ตามในการปรับตัวขององค์กรนั้นไม่จำเป็นต้องใช้การลดราคาเสมอไป องค์กรยังสามารถใช้กิจกรรมการจัดการต้นทุน จัดการความรู้ซึ่งเป็นแรงผลักดันก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป และปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานภายในองค์กรให้มีความยืดหยุ่น

(2) ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อกลยุทธ์การสร้างแตกต่าง การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม และผลการดำเนินงานทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 3 ข้อที่ 4 และข้อที่ 5 แสดงว่าเมื่อธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยให้ความสำคัญกับปัจจัยความสามารถเชิงพลวัตย่อมส่งผลให้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างมีประสิทธิภาพที่เพิ่มสูงขึ้น แนวโน้มการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมของธุรกิจก็จะมากขึ้นและส่งผลให้แนวโน้มผลการดำเนินงานทางการเงินของธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับ Johannesssen and Olsen (2003) ที่ได้เสนอว่าการพัฒนาความสามารถของกิจการให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถของกิจการที่จะได้มาซึ่งแนวคิดใหม่ๆ และข้อมูลที่สำคัญต่างๆ ถือเป็นสิ่งที่สร้างให้เกิดโอกาสให้กับกิจการ ในขณะที่ Andrew and León-Cázares, (2015) ได้แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถเชิงพลวัตที่สร้างความสำเร็จให้กับกิจการทั้งทางด้านที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ผ่านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ความสามารถเชิงพลวัตมีบทบาทต่อการขยายขีดความสามารถในการแข่งขันของกิจการ ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาองค์กร อันนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งและความสำเร็จได้ในระยะยาว

(3) การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม และผลการดำเนินงานทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 6 และข้อที่ 7 แสดงว่าถ้าธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยให้ความสำคัญกับปัจจัยการจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์ย่อมส่งผลให้ธุรกิจมีการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลให้แนวโน้มผลการดำเนินงานทางการเงิน

การเงินของธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้สอดคล้องกับ Mallhotra, Heine and Grover (2001) ที่กล่าวว่ากลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำเหมาะสมกับองค์กรที่ต้องการปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง โดยกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำเน้นการดำเนินการเพื่อผลิตสินค้าด้วยคุณลักษณะที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้ ณ ระดับต้นทุนที่ต่ำ เพื่อเสนอราคาสินค้าที่จะขายให้แก่ลูกค้าให้ต่ำ กว่าคู่แข่งโดยควบคุมต้นทุนการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบ Prajogo et al. (2007) ดังนั้นองค์กรจึงต้องหาเทคโนโลยีและวิธีการผลิตใหม่ๆ ความเจริญก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีระบบข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยทำให้ผู้บริหารต้องติดตามข้อมูลต้นทุนที่ถูกต้องและทันต่อเหตุการณ์ เพื่อนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจปรับเปลี่ยนแนวคิดให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันในตลาดที่มีเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาจึงเป็นที่มาของการพัฒนากลยุทธ์การบริหารต้นทุนยุคใหม่การกำหนดแนวทางการลดต้นทุนเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย

(4) กลยุทธ์การสร้างแตกต่างมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม และผลการดำเนินงานทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 8 และข้อที่ 9 แสดงว่าเมื่อธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยให้ความสำคัญกับปัจจัยกลยุทธ์การสร้างแตกต่างย่อมส่งผลให้ธุรกิจมีการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลให้แนวโน้มผลการดำเนินงานทางการเงินของธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลจากการวิจัยมีความสอดคล้องกับ Porter (2003) ที่เชื่อว่าความมั่งคั่งในระยะยาว จะถูกกำหนดจากความสามารถในการใช้ทรัพยากร เพื่อเพิ่มผลิตภาพ ความแตกต่างเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินกลยุทธ์เพื่อให้เหนือคู่แข่ง ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น รูปแบบจะบ่งบอกถึงมุมมองและความรู้สึกของผู้ซื้อต่อสินค้า รูปแบบทำให้

สินค้ามีความแตกต่างที่ยากต่อการลอกเลียน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เป็นปัจจัยสำคัญที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กรและทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต (Laursen, Mahnke & Vejrup - Hansen, 1999) ความหลากหลายที่ประสบความสำเร็จสามารถทำให้กิจการสามารถเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะซื้อเพิ่มเพราะสินค้ามีลักษณะที่หลากหลาย ตลอดจนการได้รับความซื่อสัตย์ต่อผู้ซื้อ (Boonkwan, 2010)

(5) การยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยข้อที่ 10 แสดงว่าเมื่อธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทยให้ความสำคัญกับปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีและนวัตกรรม ย่อมส่งผลให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานทางการเงินเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน ผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับ Sigala (2003) ที่กล่าวว่า การที่จะทำให้ธุรกิจ มีความสามารถในการทำกำไรและลูกค้ามีความจงรักภักดี ธุรกิจต้องมีการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการปรับปรุงความสามารถของธุรกิจให้ดีขึ้น หากธุรกิจสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสมจะนำไปสู่ความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งและช่วยส่งเสริมให้เกิดความสามารถในการดำเนินงานที่ยั่งยืน (Arndt & Schoegel, 2009) รวมถึงมีความสำคัญในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการไปปฏิบัติในธุรกิจและพัฒนาประสิทธิภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Sigala, 2003)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้

เพื่อให้ธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรสามารถเพิ่มโอกาสในการแข่งขันด้วยการเพิ่มผลิตภัณท์ให้มีความ

หลากหลายมากขึ้น จึงควรเร่งขยายธุรกิจด้วยการเพิ่มผลิตภัณท์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นรวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมการผลิตให้มีศักยภาพต่อไป ทั้งนี้ผู้บริหารควรให้ความสำคัญกับปัจจัยเหตุด้านแรงกดดันทางการแข่งขัน ความสามารถเชิงพลวัต กลยุทธ์การสร้างแตกต่างการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการยกระดับผลการดำเนินงานให้สูงขึ้น ในส่วนหน่วยงานภาครัฐ สามารถนำผลที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ไปใช้เป็นแนวทางพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรให้มีศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจอันจะส่งผลให้มีผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ส่งเสริมการลงทุนและการสร้างผลิตภัณท์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้ธุรกิจสามารถพัฒนาและแข่งขันได้ทั้งภายในประเทศและตลาดโลก

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการนำแบบจำลองและตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ไปทำการวิจัยซ้ำในธุรกิจอื่นในบริบทของประเทศไทยหรือในประเทศอื่นเพื่อทำการตรวจสอบโมเดลว่ามีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ต่อไป

2) ควรมีการศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุด้านอื่นๆ ที่เป็นปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีต่อความสามารถในการบริหารทางการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น วัฒนธรรมองค์กร ภาวะผู้นำ และความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นต้น

3) ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมด้วยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก กับผู้บริหารระดับสูงของธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย และค้นหาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ผู้บริหารระดับสูงควรให้ความสำคัญในการพิจารณาและใช้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มผลการดำเนินงานของธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ

การอ้างอิง

- ทรศนะ บุญขวัญ. (2553). *มองโลกให้บวก*. กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล.
- ไพโรจน์ ปิยะวงศ์วัฒนา (2555). *การจัดการเชิงกลยุทธ์เทคโนโลยีและนวัตกรรม* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิทวัส รุ่งเรืองผล, (2558). *หลักการตลาด Principles of Marketing* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: มาร์เก็ตติ้งมูฟ.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2559). *รายงานเศรษฐกิจ, รายงานสภาวะเศรษฐกิจประจำวัน*. ค้นเมื่อ 4 กันยายน 2560, September 4, จาก <http://www.fpo.go.th>
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2558). *ข้อมูลธุรกิจ*. ค้นเมื่อ 4 กันยายน 2560, จาก <http://www.oae.go.th..>
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2558). *ดัชนีอุตสาหกรรม*. ค้นเมื่อ 14 กันยายน 2560, จาก <http://www.oie.go.th/academic/index>
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2559). *บทความองค์ความรู้ 155 บทความ ภายใต้โครงการ ศูนย์บริการธุรกิจ SMEs (Front Service SMEs)*, ค้นเมื่อ 14 กันยายน 2560, จาก http://www.sme.go.th/upload/mod_download/pdf.

References

- Aggelidis, P., & Chatzoglou, D. (2016). Using a modified technology acceptance model in hospitals. *International Journal of Medical Informatics*, 78(2), 115-126.
- Andrew, S. A., & León-Cázares, F. (2015). Mediating effects of organizational citizenship behavior on organizational performance: Empirical analysis of public employees in Guadalajara. *EconoQuantum*, 12(2), 71-92.
- Arndt, O. H., & Schoegel, M. (2009). Customer relationship management capability: Antecedents and ITS impact on CRM performance. *American Marketing Association*, 20, 162-163.
- Auh, S., & Menguc, B. (2005). Balancing Exploration and Exploitation: The Moderating Role of Competitive Intensity. *Journal of Business Research*, 58(12) 1652-1661.
- Boonkwan, T. (2010). *Looking at the world to positive*. McCraw-Hill. [In Thai]
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal*, 34(3), 555-590.
- Department of business development, Ministry of commerce. (2016). *Business data warehouse*, from <http://datawarehouse.dbd.go.th/bdw/home/login.html>.
- Field, A. (2005). *Discovering statistics using SPSS* (2nd edition). Thousand.

- Fiscal Policy Office. (2016). *Economic report, Daily economic condition*, Retrieved September 4, 2017, from <http://www.fpo.go.th>. [In Thai]
- Griffith, D. A., Noble, S. M., & Chen, Q. (2006). The performance implications of entrepreneurial proclivity: A dynamic capabilities approach. *Journal of Retailing*, 82(1), 51-62.
- Guan, J., & Ma, N. (2003). Innovative capability and export performance of Chinese firms. *Technovation*, 23(9), 737-747.
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective* (7th Edition) Pearson Education, Upper Saddle River.
- Johanessen, J. A., & Olsen, B. (2003). Knowledge management and sustainable competitive advantages: The impact of dynamic contextual training. *International Journal of Information Management*, 23(4), 277-289.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard-Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, 83(7-8), 172-180.
- Kouvelis, P. C., Chambers, C., & Wang, H. (2006). Supply chain management research and production and operations management: Review, trends, and opportunities. *Production and Operations Management*, 15(3), 449-469
- Laursen, K.V., Mahnke, V., & Vejrur-Hansen, P. (1999). *Firm growth from a knowledge structure perspective*: DRUID working paper 99-11.
- Malhotra, M. K., Heine, M. L., & Grover, V. (2001). An evaluation of the relationship between management practices and computer aided design technology. *Journal of Operations Management*, 19(3), 307-333
- Office of Agricultural Economics. (2015). *Business data*. Retrieved September 4, 2017, from <http://www.oae.go.th>. [In Thai]
- Office of Industrial Economics, (2015). *Industrial index*. Retrieved September 14, 2017, from <http://www.oie.go.th/academic/index> [In Thai]
- Office of Small & Medium Enterprise Promotion, (2016). *155 articles of knowledge under the SMEs Service Center Project (Front Service SMEs)*, Retrieved September 14, 2017, from http://www.sme.go.th/upload/mod_download/pdf. [In Thai]
- Piyawongwattana, P. (2012). *Strategic Management: Technology and Innovation* (1st edition), Chulalongkorn University. [In Thai]
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press.
- Porter, M. E. (2003). *Determinants of regional economic performance*, Harvard Business School, Harvard University (mimeo).

- Prajogo, D.L., Losirihongthong, T., Sohal, A., & Boon-itt, S. (2007). Manufacturing strategies and innovation performance in newly industrialised countries. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), 52-68.
- Quattrone, P., & Hopper, T. (2005). A 'time' space odyssey': Management control systems in two multinational organisations. *Accounting, Organizations and Society*, 30(7-8), 735-764.
- Radas, S., & Matovac, V. A. (2006). Competitive Position and Its Relationship to Innovation. In L. Galetic (Ed.), *Proceedings of the 3rd international conference on an enterprise odyssey: Integration and disintegration* (pp. 1378-1391). Zagreb, Croatia: n.p.
- Rindova, V., & Kotha, S. (2000). *Building reputational stocks through strategic action flows: Lessons from amazon.com and its competitors in Internet retailing*. Working paper, University of Maryland and University of Washington.
- Roongruangpol, W. (2015). *Principles of Marketing* (1st edition) Marketing Move. [In Thai]
- Sigala, M. (2003). *Implementing customer relationship management in the hotel sector: Does "IT" always matter?*. 11th European Conference on Information Systems.
- Styles, C., & Ambler, T. (1995). Brand Management. In S. Cramer (ed.), *Financial Times Handbook of Management* (pp. 581-593). Pitman.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and micro foundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350
- Utterback, J. M., & Suárez, F. F. (1993). Innovation, competition, and industry structure. *Research policy*, 22(1), 1-21.
- Wild, J. J., Halsey, R. F., & Subramanyam, K. R.. (2007). *Financial statement analysis* (9th edition). McGraw-Hill.