

รูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่อธิบายอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขัน ต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการ ระบบอัตโนมัติในประเทศไทย

ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม¹ สมจิตร ล้วนจำเริญ² สักรณ จัตุระโทก³

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาและตรวจสอบรูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่อธิบายอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ และ (2) ศึกษาอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติ จำนวน 250 ราย วิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง และทดสอบสมมติฐานโดยใช้โปรแกรมทางสถิติ

ผลการวิจัย พบว่า ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของตัวแปรพบว่ามีคุณสมบัติคล่องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พิจารณาจากค่า χ^2 มีค่าเท่ากับ 107.823 df เท่ากับ 112 χ^2/df มีค่าเท่ากับ 0.962 RMSEA มีค่าเท่ากับ 0.000 TLI มีค่าเท่ากับ 1.002 CFI มีค่าเท่ากับ 1.000 และ SRMR มีค่าเท่ากับ 0.039 ตามลำดับ ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ มีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรมีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันและการเติบโตของธุรกิจ และความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ สรุปว่า ทุกปัจจัยมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจดังสมมติฐานที่ตั้งไว้

คำสำคัญ: การจัดการเชิงกลยุทธ์; ธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติ; การเติบโตของธุรกิจ

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

การอ้างอิง:

ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม, สมจิตร ล้วนจำเริญ และสักรณ จัตุระโทก. (2567). รูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่อธิบายอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย. *วารสารดุสิตบัณฑิตทางสังคมศาสตร์*, 14(1), 59-74.

¹ หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
2086 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240, ประเทศไทย
ผู้รับผิดชอบบทความ อีเมล: bally2812@gmail.com

² คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

³ สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

A Structural Equation Model Explicating the Effects of Strategic Management, Organizational Resilience, and Competitive Advantage on Business Growth of SMEs System Integrators in Thailand

Supalnat Hongvattanajainam¹ Somchit Luanchamroen² Sungworn Ngudgratoke³

Abstract

This research article aimed to study (1) develops and inspects a structural equation model explicating the effects of strategic management; examines (2) the effects of strategic management, organizational resilience, and competitive advantage on business growth of SMES system integrators in Thailand. The quantitative research approach was employed with a questionnaire as a research instrument to collect data from 250 system integrators business entrepreneurs in Thailand using the technique of purposive sampling. Data were analyzed using mean and standard deviation. The structural equation modeling (SEM) analysis was conducted in the hypothesis test.

Findings are as follows: The confirmatory factor analysis of variables found to exhibit congruence with the empirical data. The chi-square (χ^2) was 107.823; degrees of freedom (df) = 112; chi-square/degrees of freedom (χ^2/df) = 0.962; root mean square error of approximation (RMSEA)=0.000; Tucker-Lewis index (TLI) = 1.002, comparative fit index (CFI) = 1.000, and standardized root mean square residual (SRMR) = 0.039, respectively. The hypothesis test found that strategic management exhibited direct effects on competitive advantage and organizational resilience. Organizational resilience exhibited direct effects on competitive advantage and business growth. Competitive advantage exhibited direct effects on business growth. In conclusion, all the factors exhibited effects on business growth as the hypothesis set.

Keywords: Strategic Management; SMEs System Integrators; Business Growth

Type of Article: Research Article

Cite this article as:

Hongvattanajainam, S., Luanchamroen, S., & Ngudgratoke, S. (2024). A structural equation model explicating the effects of strategic management, organizational resilience, and competitive advantage on business growth of SMEs system integrators in Thailand. *Ph.D. in Social Sciences Journal*, 14(1), 59-74.

¹ Doctor of Philosophy Program in Business Administration, Ramkhamhaeng University
2086 Ramkhamhaeng Road, Huamak, Bangkapi, Bangkok, 10240, Thailand
Corresponding Author E-mail: bally2812@gmail.com

² Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University

³ School of Educational Studies, Sukhothai Thammathirat Open University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การดำเนินธุรกิจในยุคดิจิทัลมีสภาวะการแข่งขันสูง การอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจต้องอาศัยการดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องพัฒนาด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อสามารถอยู่รอดในสภาวะการแข่งขันของโลก โดยกลุ่มธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนนวัตกรรมและเทคโนโลยีคือ กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติ หรือที่เรียกว่า System Integrator (SI) เพื่อเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมในกระบวนการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรมในการยกระดับศักยภาพทางการแข่งขัน (Ministry of Industry (Thailand), 2016) มีการคาดการณ์ว่า ในช่วงระหว่างปี 2019-2023 มูลค่าตลาดของธุรกิจด้านระบบอัตโนมัติจะเพิ่มขึ้นสูงถึง จำนวน 45,000 ล้านบาท และจะมีความต้องการผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติมากถึง จำนวน 500 บริษัทในปี 2023 แต่ปัจจุบัน SMEs กลุ่มผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทยมีการแข่งขันเพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจกันสูง ทั้งด้านโครงสร้างรายได้พื้นฐานด้านอำนาจต่อรองกับเจ้าของเทคโนโลยี ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานที่ชัดเจนและด้านขีดจำกัดทางภาควิชาการศึกษา (Pantaweesak, 2019) นอกจากนี้วิกฤตของสภาวะเศรษฐกิจโลกยังเป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของธุรกิจ เช่น วิกฤต COVID-19 ทำให้หลายองค์กรประสบปัญหาในการดำเนินงานจนไม่สามารถเติบโต หรือแม้แต่เอาตัวรอด จนถึงขั้นปิดกิจการ จากปัญหานี้การมีความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวสามารถส่งเสริมองค์กรร่วมกับการจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคง โดยมีงานวิจัยกล่าวถึง ผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่แตกต่างจากกลยุทธ์ที่เลือกใช้ (Lassila, 2006)

เนื่องจาก SMEs ในประเทศไทยไม่ได้เป็นเจ้าของเทคโนโลยีเอง ไม่สามารถสร้างความได้เปรียบทางตัวสินค้าได้เพียงอย่างเดียว ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างความสามารถในการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน การมีกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นสิ่งสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้แข็งแกร่งและเติบโตอย่างยั่งยืน หากผู้ให้บริการสามารถพัฒนาการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม จะสามารถช่วยสร้างประสบการณ์อันดีแก่ลูกค้า และเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ และลดต้นทุนดำเนินการได้ (Chen, 2012)

จากสภาพและปัญหาดังกล่าว ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษางานวิจัยปัจจัยการสร้างการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย ในด้านของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนอง และฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งยังเป็นประเด็นปัญหาสำคัญของกลุ่มธุรกิจตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น โดยที่ผ่านมายังไม่มีงานวิจัยในบริบทของกลุ่มธุรกิจนี้ในประเทศไทย ผลจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาความสามารถทางการแข่งขันเพื่อการเติบโตของธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติ เป็นแนวทางสำหรับองค์กรที่ต้องปรับตัวจากสถานการณ์วิกฤต และช่วยให้เกิดผลกระทบในทางบวกต่อการสนับสนุนการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศไทยต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อพัฒนาและตรวจสอบรูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่อธิบายอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้

บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย

2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ได้แก่ ทฤษฎีการจัดการเชิงกลยุทธ์ McKinsey 7S Framework (Waterman, Peters, & Phillips, 1980) ทฤษฎีด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน (competitive advantage) (Porter, 1985) แนวคิดด้านการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (organizational resilience) และแนวคิดด้านการจัดการเติบโตของธุรกิจจากนักวิชาการหลายท่าน

2. ขอบเขตด้านประชากรและตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการสถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทยโดยคัดเลือกจากฐานข้อมูลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สมาคมผู้ประกอบการระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์ไทย (Thaitara) สมาคมส่งเสริมการรับช่วงการผลิตไทย (Thaisubcon) คลัสเตอร์อุตสาหกรรมระบบอัตโนมัติ และศูนย์ความเป็นเลิศด้านหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ (Center of Robotic Excellence--CoRE) โดยมีจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 250 บริษัท (Department Of Industrial Promotion, 2021) ศึกษาตัวอย่างด้วยการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง

3. ขอบเขตด้านพื้นที่ ศึกษาจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติที่มีแหล่งที่ตั้งสถานประกอบการภายในพื้นที่ประเทศไทย

4. ขอบเขตด้านระยะเวลา ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนสิงหาคมถึงตุลาคม พ.ศ. 2564

ประโยชน์ที่รับจากการวิจัย

1. เพื่อทราบผลการศึกษารูปแบบและระดับความสัมพันธ์ของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทยและนำไปเป็นรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีรูปแบบและมาตรฐาน

2. ผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในการตรวจสอบองค์กรของตนเอง และวางแผนการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการภายในองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรม

3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถนำผลการวิจัยไปปรับใช้เป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้กับกลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และเพิ่มโอกาสทางแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการได้

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย

ธุรกิจผู้บูรณาการระบบอัตโนมัติหรือที่เรียกว่า System Integrator (SI) หมายถึง ผู้ออกแบบระบบการทำงานต่างๆ สำหรับลูกค้า โดยผสมผสานทั้งอุปกรณ์ (hardware) โปรแกรม (software) การเชื่อมระบบ (networking) และการดูแลผลิตภัณฑ์ (storage product) จากผู้ป้อนวัตถุดิบหลากหลายแห่ง (Rouse, 2018) โดยประเทศไทยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงสร้างและเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ได้มีการมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดเล็ก และขนาดกลาง เพื่อขยายฐานการพัฒนาเศรษฐกิจ

ฐานรากให้มีความครอบคลุมมากขึ้นเป็นการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มต่างๆ ในสังคม มีประเด็นสำคัญที่มุ่งเน้นและให้ความสำคัญเกี่ยวกับธุรกิจด้านระบบอัตโนมัติ (automation) ทั้งการพัฒนานวัตกรรมเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับห่วงโซ่มูลค่าของอุตสาหกรรมการผลิต รวมทั้งยังมีการส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (Office of the National Economic and Social Development Council, 2017) เพื่อให้การพัฒนาอุตสาหกรรมเป็นไปอย่างต่อเนื่องต้องมีการเตรียมการเพื่อแสวงหานวัตกรรมหรือเทคโนโลยีใหม่ เพื่อการต่อยอด S-curve เดิมที่กำลังจะถึงจุดอิ่มตัว ให้มีการพัฒนาต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงต้องมุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ที่มีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจต่อไป (Ministry of Industry (Thailand), 2016) โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานที่ดำเนินกิจกรรมสนับสนุนกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติ และมีฐานข้อมูลรายชื่อของธุรกิจที่ขึ้นทะเบียน SI และธุรกิจที่มีความพร้อมในการขึ้นทะเบียน SI ซึ่งเป็นฐานข้อมูลด้านประชากรที่สำคัญที่ผู้วิจัยเลือกใช้ในงานวิจัยนี้ (Department of Industrial Promotion, 2021) โดยสามารถระบุได้โดยกำหนดจากการดำเนินการในประเภทกิจการอุตสาหกรรมเครื่องจักรและอุปกรณ์อัตโนมัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์

งานวิจัยครั้งนี้ใช้หลักการ McKinsey 7S Framework เป็นองค์ประกอบในการวิเคราะห์การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ (Waterman, Peters, & Phillips, 1980) จากการศึกษาพบว่า McKinsey 7S Framework สามารถนำมาใช้ประเมินปัจจัยของธุรกิจ เพื่อ

บรรลุปเป้าหมายขององค์กรได้ (Gökdeniz, Kartal, & Kömürçü, 2017) งานวิจัยของ Singh (2013) พบว่าการจัดการเชิงกลยุทธ์โดยการนำกรอบแนวคิดของ McKinsey 7S Framework มาใช้สามารถสะท้อนถึงการพัฒนาประสิทธิภาพขององค์กร ในแต่ละองค์ประกอบได้อย่างชัดเจน ทำให้ธุรกิจสามารถพัฒนาและเติบโตในการแข่งขัน และบรรลุปเป้าหมายด้านประสิทธิภาพขององค์กรในแต่ละด้านได้ มีงานวิจัยพบว่า องค์ประกอบตามแนวคิด McKinsey 7S Framework ที่ส่งผลเชิงบวกต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ คือ กลยุทธ์ (strategy) และ บุคลากร (staff) โดยธุรกิจต้องพัฒนากลยุทธ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น กลยุทธ์ด้านนวัตกรรม (strategic innovation) การสร้างความแตกต่าง (differentiation) และ การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) รวมทั้งควรมุ่งเน้นในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้วยการฝึกอบรมและพัฒนา การจัดแบบประเมินบุคลากรที่ชัดเจน และการจัดทำโครงสร้างรายได้และการเติบโตของบุคลากร (Njeru & Kariuki, 2019)

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร

เนื่องด้วยเหตุการณ์วิกฤติ COVID-19 ทำให้การศึกษาเกี่ยวกับการฟื้นคืนสู่สภาวะปกติขององค์กร (organizational resilience) มีความสำคัญมากขึ้น ธุรกิจหลายแห่งจำเป็นต้องมีกระบวนการจัดการเพื่อปรับตัว และฟื้นฟูจากสภาพการณ์วิกฤติให้รวดเร็วเป็นสิ่งสำคัญ (Rudolph & Repenning, 2002) ในกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติต้องประสบปัญหาด้านพฤติกรรมการณ์การซื้อของลูกค้า ความเข้มข้นทางการแข่งขัน รวมถึงปัจจัยด้านการเงินภายในองค์กร เพื่อเอาตัวรอดจากสถานการณ์ปัจจุบัน ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรเป็นองค์ประกอบ

สำคัญของธุรกิจตั้งแต่ปัจจุบันไปจนถึงอนาคต องค์กรควรคำนึงถึงโอกาสที่จะประสบกับเหตุการณ์วิกฤตที่คาดไม่ถึง และยึดถือการวางแผนด้วยความไม่ประมาทเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้สามารถเอาตัวรอดและสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไปจนเกิดการเติบโตของธุรกิจได้ตามเป้าหมาย (Brown, Seville, & Vargo, 2017; McManus, Seville, Vargo, & Brunsdon, 2008)

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการด้านระบบอัตโนมัติมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขัน 2 ส่วนหลัก คือ กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) โดยการบริหารจัดการต้นทุนของทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด และ กลยุทธ์การสร้างควมแตกต่าง (differentiation) เพื่อมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการนำเสนอ (Porter, 2005) โดยการเลือกกลยุทธ์ให้เหมาะสมต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องมีการจัดการเชิงกลยุทธ์ด้านทรัพยากรภายในองค์กรเพื่อให้สามารถนำปัจจัยที่เกี่ยวข้องมาเป็นตัวกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรที่นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันได้

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเติบโตของธุรกิจ

การเติบโตของธุรกิจถือเป็นผลลัพธ์ที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องการ ผู้วิจัยพบเกณฑ์การวัดการเติบโตของธุรกิจหลากหลายแง่มุม โดยการวัดผลทางธุรกิจมีตัวชี้วัดที่สำคัญหลายอย่าง (Kaplan & Norton, 1992) เพื่อให้เกิดประโยชน์สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเลือก

มุมมองด้านการเติบโตของธุรกิจในมิติด้านเศรษฐกิจเป็นตัวชี้วัดสำคัญ (Frese, 2000) เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการสามารถวัดผลลัพธ์จากการบริหารธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม และเพื่อประเมินผลการดำเนินงานในองค์ประกอบต่างๆให้ชัดเจน องค์กรจำเป็นต้องกำหนดตัวชี้วัดที่มีประสิทธิภาพให้เหมาะสมกับธุรกิจ ได้แก่ (1) ยอดขาย (annual sales) (2) อัตราผลกำไร (profit margin) (3) จำนวนลูกค้า (number of customer) (4) จำนวนการจ้างงาน (number of employment) และ (5) จำนวนการนำเสนอบริการต่อลูกค้า (sales opportunity) (Andrews, 2020; Ogundana, 2020; Qing, 2015)

จากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยสามารถสรุปความสัมพันธ์ของกรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัยดังภาพ 1 และที่มาของการกำหนดสมมุติฐานการวิจัย ดังนี้

จากแนวคิดด้านการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร ด้วยปัจจัยทั้ง 7 ด้าน สามารถส่งเสริมให้ธุรกิจเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ (Dyer, Godfrey, Jensen, & Bryce, 2016; Waterman, Peters, & Phillips, 1980) ดังนั้นจึงนำมาตั้งเป็น สมมุติฐานที่ 1

จากแนวคิดที่พบว่า ด้านองค์กรจะมีความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ตัวที่จำเป็นต้องมีแนวการจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นจุดเริ่มต้น โดยต้องมีการจัดการเชิงกลยุทธ์อย่างเหมาะสมเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ตัวขององค์กรของทีมงาน (Kantur & Say, 2015; Sharma & Sharma, 2020) ดังนั้นจึงนำมาตั้งเป็น สมมุติฐานที่ 2

ในแนวคิดด้านความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ตัวขององค์กรที่มีต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ตัวขององค์กรสามารถกำหนดแนวทางการสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันได้

เหมาะสมยิ่งขึ้น มีงานวิจัยพบว่า องค์กรที่มีความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรจะมีผลการดำเนินงานในระดับสูงและมีความได้เปรียบทางการแข่งขันมากกว่า (Webb & Schlemmer, 2006; Xiao & Cao, 2017) จึงนำมาตั้งเป็นสมมุติฐานที่ 3

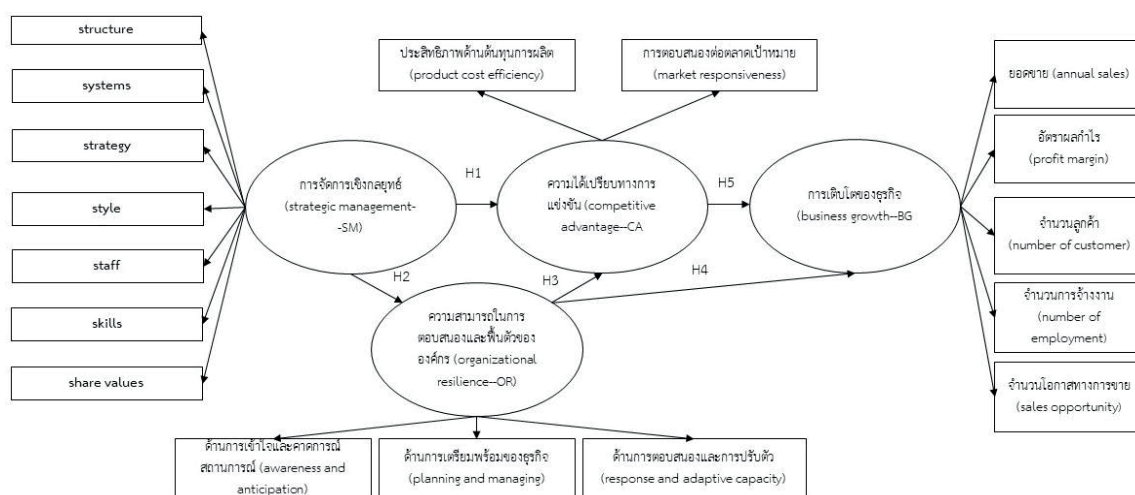
และแนวคิดด้านความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรต่อการเติบโตของธุรกิจ พบว่าความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรช่วยให้องค์กรที่ประสบภาวะวิกฤตและสามารถอยู่รอดจนเติบโตได้ และมีผลการดำเนินงานในระดับที่สูงกว่าองค์กรที่ไม่มีความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร รวมทั้งยังส่งผลเชิงบวกต่อประสิทธิผลการเติบโตขององค์กร (Duchek, 2014;

Sharma & Sharma, 2020; Webb & Schlemmer, 2006) ดังนั้นนำมาตั้งเป็น สมมุติฐานที่ 4

จากแนวคิดด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันกับการเติบโตของธุรกิจ พบว่า การดำเนินกลยุทธ์ให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันมีผลต่อการเติบโตของธุรกิจ มีงานวิจัยที่พบว่า การพัฒนาองค์กรเพื่อให้เติบโตและบรรลุเป้าหมายทางการเงิน จำเป็นต้องพัฒนาความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจด้านผลกำไร ยอดขาย ฐานลูกค้าของธุรกิจ (Fosfuri, Giarratana, & Roca, 2016; McCarthy, 2015) ผู้วิจัยได้นำมาตั้งเป็น สมมุติฐานที่ 5

ดังนั้นผู้วิจัยได้นำสมมุติฐานที่ได้มากำหนดเป็นกรอบแนวความคิดในการวิจัยได้ดังภาพ 1

กรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย



ภาพ 1 กรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

สมมุติฐานของการวิจัย

สมมุติฐานที่ 1 (H1): การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA)

สมมุติฐานที่ 2 (H2): การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR)

สมมุติฐานที่ 3 (H3): ความสามารถในการตอบ

สนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA)

สมมุติฐานที่ 4 (H4): ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG)

สมมุติฐานที่ 5 (H5): ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) มีอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG)

จากโมเดลการวิเคราะห์ดังกล่าว ผู้วิจัยยังได้ตั้งสมมุติฐานเพิ่มเติมอีก 2 สมมุติฐานได้แก่

สมมุติฐานที่ 6 (H6): การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางอ้อมในเชิงบวกผ่านความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) และความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) ต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG)

สมมุติฐานที่ 7 (H7): ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทางอ้อมในเชิงบวกผ่านความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) ต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG)

ระเบียบวิธีวิจัย

เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (quantitative research) และประชากรและกลุ่มตัวอย่าง คือ สถานประกอบการระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่จดทะเบียนนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยดำเนินธุรกิจในประเภทกิจการอุตสาหกรรมเครื่องจักรและอุปกรณ์อัตโนมัติตามเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ประเทศไทย โดยคัดเลือกจากฐานข้อมูลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สมาคมผู้ประกอบการระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์ไทย (Thaitara) สมาคมส่งเสริมการรับช่วงการผลิตไทย (Thaisubcon) คลัสเตอร์อุตสาหกรรมระบบอัตโนมัติและศูนย์ความเป็นเลิศด้านหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ

(Center of Robotic Excellence--CoRE) พบว่ามีรายชื่อที่ไม่ซ้ำกันรวมทั้งสิ้นมีจำนวน 312 บริษัท

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เหมาะสมกับการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม Mplus โดยการใช้เทคนิคการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง ใช้วิธีการกำหนดขนาดตัวอย่างตาม Hair, Black, Babin, & Anderson (2010) ที่แนะนำว่าขนาดของตัวอย่างที่เหมาะสม คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 200-300 ตัวอย่าง และแนะนำว่าควรมีขนาดตัวอย่าง 10-20 เท่าของจำนวนตัวแปรสังเกต ดังนั้นงานวิจัยนี้มีตัวแปรสังเกตจำนวน 15 ตัวแปร ขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมและเพียงพอจึงควรมีอย่างน้อย 10 เท่า x 15 ตัวแปรสังเกตจนถึง 20 เท่า x 15 ตัวแปรสังเกต เท่ากับควรมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างตั้งแต่ 150-300 ตัวอย่าง ซึ่งจากผลการคำนวณเป็นขนาดของกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำที่สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ได้ งานวิจัยนี้ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 250 ตัวอย่าง ซึ่งมีจำนวนเพียงพอ

เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม (questionnaire) ที่ผ่านการตรวจสอบด้านความเที่ยงตรงของเนื้อหา (content validity) และผ่านการทดสอบค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ (reliability) จำนวน 30 ชุด กับกลุ่มตัวอย่าง (Silpcharu, 2017) โดยใช้วิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (cronbach's alpha coefficient) โดยมีค่าอยู่ระหว่าง 0.870-0.959 เป็นเกณฑ์ที่ยอมรับได้ ซึ่งถือว่าเป็นมาตรวัดที่มีความเชื่อถือได้สูง (Nunnally & Bernstein, 1994) โดยใช้แบบคำถามแบบมาตราส่วน ส่วนประเมินค่าความเห็น 5 ระดับ (interval rating scale) ของไลเคิร์ท (likert's five rating scale) (1 หมายถึง น้อยที่สุด และ 5 หมายถึง มากที่สุด) ที่สามารถเลือกตอบได้เพียงข้อเดียว ประกอบด้วยมาตรวัดทั้งสิ้น 5 ส่วน จำนวน 62 ข้อ ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและสถานประกอบการ ส่วนที่ 2 การจัดการเชิงกลยุทธ์ (strategic management) (Meijaard, Brand, &

Mosselman, 2005; Rajpatty, 2011) ส่วนที่ 3 ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (organizational resilience) (McManus, Seville, Vargo, & Brunsdon, 2008) ส่วนที่ 4 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (competitive advantage) (Chen, 2012; Nidumolu & Knotts, 1998) และส่วนที่ 5 การเติบโตของธุรกิจ (business growth) (Andrews, 2020; Ogundana, 2020; Qing, 2015)

สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้สถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ในการวิเคราะห์ โดย

นำเสนอในรูปแบบค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) และสถิติเชิงอนุมาน (inferential statistics) เพื่อวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง (SEM)

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุช่วง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.8 ไปจนถึงอายุมากกว่า 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.8 จำนวนใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.4 ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นระดับเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 58.4 ประเภทกิจการที่พบมากที่สุด พบว่า

เป็นสถานประกอบการที่ดำเนินกิจการผลิตเครื่องจักร และ/หรืออุปกรณ์อัตโนมัติ (automation) ที่มีการออกแบบทางวิศวกรรมและมีขั้นตอนการพัฒนาและออกแบบระบบอัตโนมัติ (automation system integration) รวมถึงมีขั้นตอนการออกแบบระบบควบคุมการปฏิบัติงานด้วยระบบสมองกลเอง คิดเป็นร้อยละ 31.2 รองลงมาเป็นกิจการบริการออกแบบทางวิศวกรรม คิดเป็นร้อยละ 20.0 ขณะที่หมวดธุรกิจที่กลุ่มตัวอย่างให้บริการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างสถานประกอบการให้บริการในหมวดธุรกิจที่เป็นหมวดอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ (new S-Curve) เป็นส่วนใหญ่ โดยส่วนมากให้บริการในหมวดเครื่องจักรอัตโนมัติและหุ่นยนต์ คิดเป็นร้อยละ 53.2 ด้านระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.8 รองลงมาคือ ดำเนินธุรกิจระหว่าง 5-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 42.8 รายได้ของธุรกิจโดยเฉลี่ยส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างคือ จำนวน 10-20 ล้านบาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 30.8 ถัดมาคือ จำนวน 30-50 ล้านบาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 22.8 และ จำนวน 20-30 ล้านบาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 20.4 ในจำนวนใกล้เคียงกัน ซึ่งส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีการจ้างงานในจำนวน 11-30 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ของตัวแปร

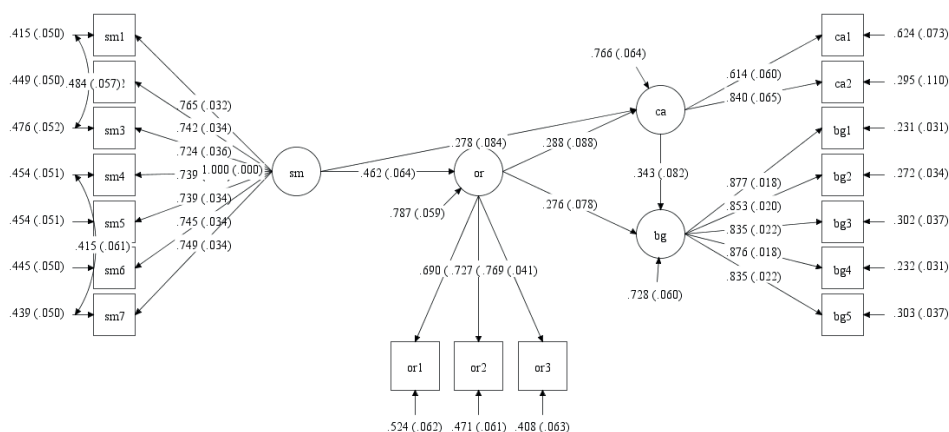
ตาราง 1

ระดับปัจจัยในการศึกษาตามกรอบแนวคิด

ตัวแปร	ปัจจัย	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
SM	การจัดการเชิงกลยุทธ์	3.85	0.622	มาก
OR	ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร	3.56	0.644	มาก
CA	ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.49	0.823	มาก
BG	การเติบโตของธุรกิจ	3.74	0.802	มาก

จากตาราง 1 พบว่า โดยภาพรวมมีการยอมรับปัจจัยการจัดการเชิงกลยุทธ์ โดยมีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดเท่ากับ 3.85 ($SD = 0.622$) อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ปัจจัยการเติบโตของธุรกิจ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 ($SD = 0.802$) อยู่ในระดับมาก ความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ขององค์กร โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.56 ($SD = 0.644$) อยู่ในระดับมาก ขณะที่

ความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 3.49 ($SD = 0.823$) อยู่ในระดับมาก ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยและสมมุติฐานแสดงผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างตามสมมุติฐานและปรับโมเดลให้มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังภาพ 2



ภาพ 2 โมเดลความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่อธิบายอิทธิพลของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการตอบสนองและพื้นที่ขององค์กร และความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย หลังการปรับแก้โมเดล

Chi-Square Test of Model Fit			
Value	107.823		
Degrees of Freedom	112		
P-Value	0.5940		
RMSEA (Root Mean Square Error Of Approximation)			
Estimate	0.000		
90 Percent C.I.	0.000	0.029	
Probability RMSEA <= .05	1.000		
CFI/TLI			
CFI	1.000		
TLI	1.002		
Chi-Square Test of Model Fit for the Baseline Model			
Value	2501.514		
Degrees of Freedom	136		
P-Value	0.0000		
SRMR (Standardized Root Mean Square Residual)			
Value	0.039		

ภาพ 3 ค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลรวมหลังจากการปรับแก้โมเดล

จากภาพ 3 การวิเคราะห์ค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลรวมหลังจากการปรับแก้โมเดลเพื่อให้มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่า ค่าดัชนีความกลมกลืนทุกตัวผ่านเกณฑ์การยอมรับ ได้แก่ พิจารณาจาก ค่า Chi-Square (χ^2) เท่ากับ 107.823, องศาอิสระ (df) เท่ากับ 112, χ^2/df เท่ากับ 0.962 RMSEA เท่ากับ 0.000 TLI เท่ากับ 1.002 CFI เท่ากับ 1.000 และ SRMR เท่ากับ 0.039 ตาม

ลำดับ จึงสรุปได้ว่าโมเดลแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Geiser, 2012; Kelloway, 2015; Wang & Wang, 2019)

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลทางตรง (Direct Effects--DE) อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effects--IE) และอิทธิพลโดยรวม (Total Effects--TE)

ตาราง 2

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลโดยรวม

ตัวแปรต้น	อิทธิพล	ตัวแปรตาม		
		OR	CA	BG
SM	ทางตรง (DE)	0.462*** (7.248)	0.278*** (3.292)	-
	ทางอ้อม (IE)	-	-	0.268*** (5.949)
	โดยรวม (TE)	0.462*** (7.248)	0.278*** (3.292)	0.268*** (5.949)
OR	ทางตรง (DE)	-	0.288** (3.267)	0.276*** (3.551)
	ทางอ้อม (IE)	-	-	0.099** (2.605)
	โดยรวม (TE)	-	0.288** (3.267)	0.374*** (5.429)
CA	ทางตรง (DE)	-	-	0.343*** (4.166)
	ทางอ้อม (IE)	-	-	-
	โดยรวม (TE)	-	-	0.343*** (4.166)
	R^2	0.213	0.234	0.272

* $p > .05$, ** $p > .01$, *** $p > .001$

จากตาราง 2 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลโดยรวม พบว่า ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลโดยรวม อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม สูงที่สุดต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) โดยความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) ยังมีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA)

อีกด้วย ส่วนความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) มีอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลโดยรวมต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) สูงเป็นลำดับต่อมา สำหรับการจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางตรงต่อความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) และมีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) และยังมีอิทธิพลทางอ้อมต่อการเติบโตของธุรกิจ

การอภิปรายผล

จากผลการวิจัยตามทฤษฎีการจัดการเชิงกลยุทธ์ McKinsey 7S Framework (Waterman, Peters, & Phillips, 1980) ทฤษฎีด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน (competitive advantage) (Porter, 1985) แนวคิดด้านการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (organizational resilience) และแนวคิดด้านการชี้นำการเติบโตของธุรกิจ ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัยเพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยและอภิปรายผลตามสมมุติฐานการวิจัย ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ที่ 1 ตรวจสอบรูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างที่มีต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย จากผลการตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า ภายหลังปรับพารามิเตอร์จนกระทั่งค่าดัชนีความกลมกลืนมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ทำให้โมเดลสุดท้ายมีค่าความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

วัตถุประสงค์ที่ 2 ศึกษาอิทธิพลของปัจจัยที่มีต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทย จากผลการวิเคราะห์อิทธิพลเชิงสาเหตุของโมเดลความสัมพันธ์เชิงโครงสร้าง พบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) มีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.278 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 3.292$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 1 การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางตรงต่อความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.462 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 7.248$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 2 ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทาง

ตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) โดยมีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.288 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($t = 3.267$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 3 ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทางตรงต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) โดยมีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.276 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 3.551$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 4 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) มีอิทธิพลทางตรงต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) โดยมีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.343 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 4.166$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 5 การจัดการเชิงกลยุทธ์ (SM) มีอิทธิพลทางอ้อมผ่านความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) และความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) ต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) มีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.268 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 5.949$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 6 และความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร (OR) มีอิทธิพลทางอ้อมผ่านความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อการเติบโตของธุรกิจ (BG) โดยมีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.374 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($t = 5.429$) ผลการทดสอบคือ ยอมรับสมมุติฐานที่ 7

จากผลการทดสอบสมมุติฐานดังกล่าว งานวิจัยนี้พบว่า ปัจจัยในการเติบโตของธุรกิจจะส่งผลได้ดียิ่งขึ้นเมื่อนำการจัดการเชิงกลยุทธ์ เข้ามาร่วมกับการสร้างความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร ซึ่งทั้งสองปัจจัยนี้จะช่วยกันพัฒนาความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น มากกว่าแค่มุ่งเน้นด้านการกำหนดกลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันเพียงอย่างเดียว

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะด้านการดำเนินงาน

1. ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติทั้งระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนต่างๆ ควรให้ความสำคัญกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ในการพัฒนาการดำเนินงานภายในองค์กร หรือหน่วยงานของตนเอง เนื่องจากผลวิจัยพบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีค่าอิทธิพลสูงที่สุด โดยเฉพาะการที่องค์กรจะเพิ่มความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรจำเป็นต้องตระหนักในการวางแผนการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการภายในองค์กรในปัจจุบันต่างๆ ทั้ง 7 ด้าน รวมทั้งการจัดการเชิงกลยุทธ์ยังมีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันและการเติบโตของธุรกิจในระดับสูงอีกด้วย

2. ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทยควรให้ความสำคัญกับความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร เนื่องจากผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรมีอิทธิพลต่อการเติบโตของธุรกิจมากที่สุด และมีค่าอิทธิพลสูงเป็นลำดับที่ 2 ดังนั้นผู้บริหารควรค้นหาข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ และนำไปประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นต่อธุรกิจเพื่อวางแผน องค์กรประกอบทั้ง 3 ด้าน ในการเพิ่มขีดความสามารถในการปรับตัวขององค์กรเพื่อสร้างความเติบโตของธุรกิจให้ต่อเนื่อง

3. ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการระบบอัตโนมัติในประเทศไทยควรให้กำหนดกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันให้ชัดเจนว่าจะดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นที่ด้านประสิทธิภาพด้านต้นทุนการผลิต หรือด้านการตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากน้อยไปกว่ากันอย่างไร เพราะการตัดสินใจในการปฏิบัติงานของบุคลากรจำเป็นต้องมีแนวทางกลยุทธ์ที่ชัดเจน โดยการศึกษาพบว่า กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างโดยการตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสำคัญมากกว่าการบริหารจัดการด้านต้นทุนในการสร้างการเติบโตของธุรกิจผู้ให้บริการด้านบูรณาการด้านระบบอัตโนมัติ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ พบว่า ตัวแปรที่มีค่าอิทธิพลโดยรวมต่อการเติบโตของธุรกิจ คือ ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กร ผู้วิจัยเห็นควรศึกษาถึง ความสามารถในการตอบสนองและฟื้นตัวขององค์กรที่มีต่อการเติบโตของธุรกิจ โดยเป็นการศึกษาในมิติอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น มิติด้านความมั่นคงและความยั่งยืนของธุรกิจ เป็นต้น เพื่อศึกษาถึงความปรับตัวเปลี่ยนแปลงให้เกิดความมั่นคงของธุรกิจในระยะยาว

2. ควรทำการศึกษาโดยใช้แบบจำลองจากการวิจัยครั้งนี้กับกลุ่มธุรกิจอื่นที่แตกต่างในประเทศไทย เช่น อุตสาหกรรมอื่นๆ ในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย เช่น กลุ่มดิจิทัล กลุ่มการแพทย์ กลุ่มการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ เป็นต้น เพื่อทำการศึกษาเชิงเปรียบเทียบความแตกต่างของผลการศึกษาที่ได้

References

- Andrews, P. D. (2020). *Women-owned small businesses: The impact of social networks on small business growth and leadership development in a global marketplace*. Doctoral Dissertation in Global leadership and Chang, Pepperdine University.
- Brown, C., Seville, E., & Vargo, J. (2017). Measuring the organizational resilience of critical infrastructure providers: A New Zealand case study. *International Journal of Critical Infrastructure Protection*, 18, 37-49.
- Chen, X. (2012). *Impact of business intelligence and IT infrastructure flexibility on competitive advantage: An organizational agility perspective*. The University of Nebraska-Lincoln.
- Department of Industrial Promotion. (2021). *Registrant SI*. Retrieved from <https://www.diprom-si.net/> [In Thai]
- Duchek, S. (2014). Growth in the face of crisis: The role of organizational resilience capabilities. *In Academy of Management Annual Meeting Proceedings* (pp. 861-866). Faculty of Business and Economics, TU Dresden, Germany.
- Dyer, J. H., Godfrey, P., Jensen, R., & Bryce, D. (2016). *Strategic management: Concepts and tools for creating real world strategy*. Wiley & Sons.
- Fosfuri, A., Giarratana, M. S., & Roca, E. (2016). Social business hybrids: Demand externalities, competitive advantage, and growth through diversification. *Organization Science*, 27(5), 1275-1289.
- Frese, M. (2000). *Success and failure of micro business owners in Africa: A psychological approach*. Praeger.
- Geiser, C. (2012). *Data analysis with Mplus*. Guilford Press.
- Gökdeniz, I., Kartal, C., & Kömürcü, K. (2017). Strategic assessment based on 7S McKinsey model for a business by using analytic network process (ANP). *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(6), 342-353.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson.
- Kantur, D., & Say, A. I. (2015). Measuring organizational resilience: A scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3), 456-472.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard: Measures that drive performance. Harvard Business Review.
- Kelloway, E. K. (2015). *Using Mplus for structural equation modeling: A researcher's guide* (2nd ed.). Sage.

- Lassila, A. (2006). *Offering software as a service: Case study of system integrators*. In *European Conference on Information Systems* (pp. 1-12). Association for Information Systems.
- Meijaard, J., Brand, M. J., & Mosselman, M. (2005). Organizational structure and performance in Dutch small firms. *Small Business Economics*, 25, 83-96.
- McManus, S., Seville, E., Vargo, J., & Brunsdon, D. (2008). Facilitated process for improving organizational resilience. *Natural Hazards Review*, 9(2), 81-90.
- Ministry of Industry (Thailand). (2016). *Thailand industrial 4.0 development strategy 20 years (2017-2036)*. Retrieved from http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/industry_plan/thailandindustrialdevelopmentstrategy4.0.pdf [In Thai]
- Nidumolu, S. R., & Kottts, G. W. (1998). The effects of customizability and reusability on perceived process and competitive performance of software firms. *MIS Quarterly*, 22(2), 105-137.
- Njeru, K. N., & Kariuki, P. (2019). Influence of mckinsey framework on competitive advantage of firms in the telecommunication industry in Kenya. *Journal of International Business, Innovation and Strategic Management*, 3(1), 68-81.
- Nunnally, J.C., & Bernstein, I. H. (1994). The assessment of reliability. *Psychometric Theory*, 3, 248-292.
- Office of the National Economic and Social Development Council. (2017). *National strategy 20 years (2018-2037)*. Retrieved from <https://www.nesdc.go.th/main.php> [In Thai]
- Ogundana, O. (2020). *Factors influencing the business growth of women-owned sewing businesses (WOSBs) in Lagos-State, Nigeria: A gender-aware growth framework*. Nottingham Trent University.
- Pantaweesak, N. (2019). *Are Thai system integrators ready for manufacturing industry in the digital age and AI?*. Retrieved from <https://shorturl.asia/CEK9x> [In Thai]
- Porter, M. E. (1985). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors: With a new introduction*. The Free Press.
- Porter, M. E. (2005). *The competitive advantage creating and sustaining superior performance*. The Free Press.
- Qing, C. (2015). *Driving business growth in the information economy: New perspectives from technology vendors and entrepreneurial ventures*. Doctoral Thesis of Philosophy, National University of Singapore.
- Rouse, M. (2018). *Definition system integrator*. Retrieved from <https://searchitchannel.techtarget.com/definition/systems-integrator>

- Rudolph, J. W., & Repenning, N. P. (2002). Disaster dynamics: Understanding the role of quantity in organizational collapse. *Administrative Science Quarterly*, 47(1), 1-30.
- Rajpatty, S. (2011). *Integrating TQM methods with corporate strategy: A source of sustainable competitive advantage*. Sheffield Hallam University (United Kingdom).
- Sharma, S., & Sharma, S. K. (2020). Probing the links between team resilience, competitive advantage, and organizational effectiveness: Evidence from information technology industry. *Business Perspectives and Research*, 8(2), 289-307.
- Silpcharu, T. (2017). *Research and data processing with SPSS and AMOS* (18th ed.). Chulalongkorn University Press. [In Thai]
- Singh, A. (2013). A study of role of McKinsey's 7S framework in achieving organizational excellence. *Organization Development Journal*, 31(3), 39-50.
- Wang, J., & Wang, X. (2019). *Structural equation modeling: Applications using Mplus*. John Wiley & Sons.
- Waterman, R. H., Peters, T. J., & Phillips, J. R. (1980). Structure is not organization. *Business Horizons*, 23(3), 14-26.
- Webb, B., & Schlemmer, F. (2006). Resilience as a source of competitive advantage for small information technology companies. In *IFIP International Federation for Information Processing* (pp. 181-197). Springer.
- Xiao, L., & Cao, H. (2017). Organizational resilience: The theoretical model and research implication. In *ITM Web of Conferences* (pp. 1-4). EDP Sciences.