

CAUSAL RELATIONSHIP FACTOR COMPETITIVENESS SUPPLY CHAIN OPERATIONS FOR ENTREPRENEURS' PERFORMANCE IN THE NEW NORMAL

Manuscript Submission Data: 2022, February 18

Article Editing Date: 2022, May 30

Article Accepted Date: 2022, July 30

Ruompol Jantasart*

Teewara Buchaiyaphum**

Prachak Promngam*

Gaurav Sengupta***

Narongrid Yimcharoenpornsakul****

ABSTRACT

The operating environment of a business will change with the occurrence of different periods of adaptation for survival and build competitiveness in seamlessly connected tasks essential for survival in today's business operations. The objective of this research was to study the influence of competitiveness in supply chain operations which affected the performance of business organizations in the commercial sector, and small and medium enterprises in a new era by using the structural equation model as an analysis tool. The population in the study included entrepreneurs registered as small and medium-sized enterprises in the Bangkok metropolitan area. Data were collected using a questionnaire with 240 samples, by estimating 20 times the observed variables. The model results were consistent with the empirical data by competitive ability and supply chain operations had a relationship and influenced the performance of a business organization with .01 statistically significant level supply chain operations. It was the most influential and competitive ability which the performance of business organizations in the commercial sector, small and medium enterprises should give importance and awareness to supply chain operations. It also included the creation of competitiveness that had a positive direct influence on especially the new era way that every organization needs to focus and develop competitiveness from planning raw material sourcing, production management, delivery management, and return management to enhance quality and competitiveness in a situation of sustainable change.

Keywords: Competitiveness, Supply Chain Operations, Performance of Entrepreneurs.

* Faculty of Logistics and Aviation Technology, Southeast Bangkok College, Thailand

** Faculty of Management Science, Bansomdejchaopraya Rajabhat University, Thailand

*** Faculty of Engineering and Technology, Siam Technology College, Thailand

**** Faculty of Business-Administration, Bangkokthonburi University, Thailand

Corresponding author. e-Mail: prachakp@siamtechno.ac.th

ปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ ความสามารถในการแข่งขันการดำเนินงานซัพพลายเชนต่อ ผลดำเนินงานของผู้ประกอบการในวิถียุคใหม่

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ: 18 กุมภาพันธ์ 2565

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ: 30 เมษายน 2565

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 30 กรกฎาคม 2565

รวมพล จันทศาสตร์*

ธีรวัรา บวชชัยภูมิ**

ประจักษ์ พรหมงาม*

โกราฟ เสนกูปตา***

ณรงค์ฤทธิ์ ยิ้มเจริญพรสกุล****

บทคัดย่อ

สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานธุรกิจย่อมแปรเปลี่ยนไปตามกาลเวลาที่เกิดขึ้นที่แตกต่างกันออกไปตามแต่ละช่วงเวลาการปรับตัวเพื่อความยืดหยุ่น การสร้างความสามารถการแข่งขัน การปฏิบัติงานที่สามารถเชื่อมโยงสอดประสานอย่างไร้รอยต่อเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งต่อการอยู่รอดท่ามกลางการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน จุดประสงค์การวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาอิทธิพลความสามารถทางการแข่งขัน การดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่ โดยการใช้โมเดลสมการโครงสร้าง เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ ประชากรในการศึกษา ได้แก่ ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนเป็นธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามด้วยจำนวนตัวอย่าง 240 ตัวอย่าง โดยวิธีประมาณค่าตัวแปรสังเกตได้ 20 เท่า ผลการศึกษาโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยความสามารถการแข่งขัน และการดำเนินงานซัพพลายเชน มีความสัมพันธ์ และมีอิทธิพลต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 การดำเนินงานซัพพลายเชน มีอิทธิพลมากที่สุด และความ สามารถการแข่งขัน ซึ่งข้อค้นพบการวิจัย ผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ควรให้ความสำคัญและตระหนักต่อการดำเนินงานซัพพลายเชน รวมทั้งการสร้างความสามารถการแข่งขันที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อ โดยเฉพาะวิถียุคใหม่ที่ทุกองค์กรต้องให้ความสำคัญ และพัฒนาความสามารถการแข่งขันตั้งแต่การวางแผน การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การจัดการผลิต การจัดการส่งมอบ และการจัดการส่งคืนเพื่อยกระดับคุณภาพและความสามารถในการแข่งขันในภาวะการเปลี่ยนแปลงอย่างยั่งยืน

คำสำคัญ: ความสามารถทางการแข่งขัน, การดำเนินงานซัพพลายเชน, ผลดำเนินงานผู้ประกอบการ

* คณะโลจิสติกส์และเทคโนโลยีการบิน วิทยาลัยเซาธ์อีสท์บางกอก

** คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา

*** คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม

**** คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

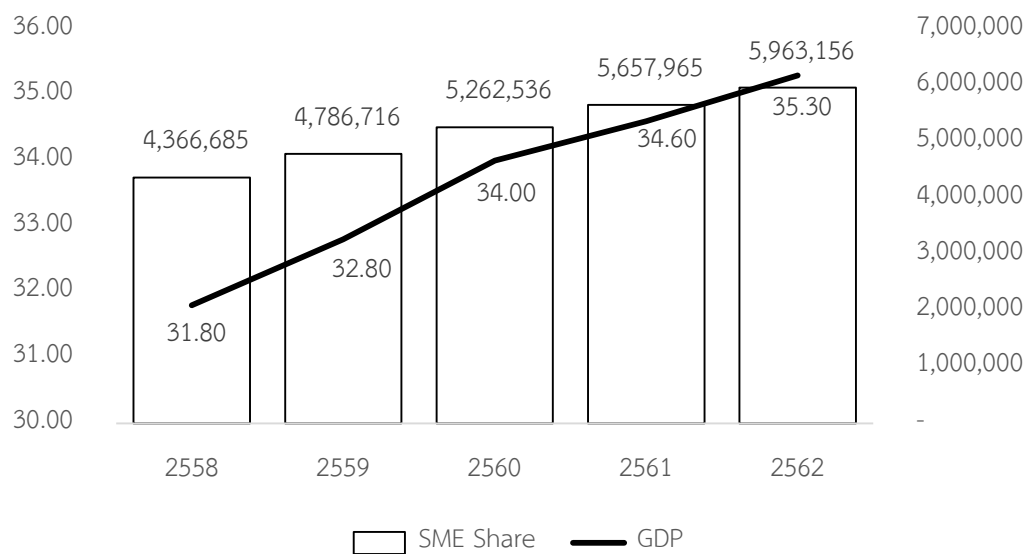
Corresponding author. e-Mail: prachakp@siamtechno.ac.th

บทนำ

จากการที่ประเทศไทยก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัล ภายใต้นโยบายรัฐบาล “ไทยแลนด์ 4.0” ทำให้โครงสร้างเศรษฐกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงในโลกธุรกิจ ตั้งแต่ระดับเล็ก ๆ ที่มีรูปแบบการค้าขายแบบดั้งเดิมไม่ซับซ้อน “ซื้อมาขายไป” ไปจนถึงผู้ประกอบการรายย่อยและขนาดกลางที่เปิดร้านขายสินค้าในห้างหรือศูนย์กลางการค้าต่าง ๆ ซึ่งร้านค้าหลายแห่งได้ทยอยประกาศขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ที่มากขึ้น โดยการปฏิรูป หรือเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการใช้เทคโนโลยีและโมเดลธุรกิจแบบใหม่ ส่งผลกระทบต่อกิจการ สินค้าและบริการที่มีอยู่อย่างมาก ทั้งนี้การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่จึงมีความจำเป็นต้องมีความคิดก้าวหน้า ทันสมัย และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองอยู่ตลอดเวลา (วรรณกิจ ดันติฉันทะวงศ์, ออนไลน์, 2562)

ขณะเดียวกันยุคดิสรัปชัน (disruption) ที่ส่งผลมาจากเทคโนโลยีมีบทบาทในการทำงานมากขึ้น ทำให้หลายธุรกิจต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานของตัวเองใหม่ หรือทรานส์ฟอร์เมชันธุรกิจ (transformation business) เพื่อผลิตสินค้าและบริการให้ตรงกับโจทย์ของผู้บริโภคมากกว่าเดิม และเติบโตอย่างยั่งยืนในยุค 4.0 เช่น เทคโนโลยีเครื่องจักร (mechanization) ระบบอัตโนมัติ (automation) เทคโนโลยีหุ่นยนต์ (robotics) ตลอดจนเทคโนโลยีดิจิทัลอื่น ๆ มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจในทุกขั้นตอน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงการยกระดับกระบวนการผลิตให้เป็นโรงงานอัจฉริยะ ในขณะที่ธุรกิจไทยต้องปรับตัวท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลก เพื่อจะรับมือได้ถูกต้องกับการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจไทย ได้แก่ ด้านเทคโนโลยี ที่มีการเปลี่ยนแปลงเร็วและมีประสิทธิภาพสูงชันมาก สามารถตอบโจทย์หลากหลายด้วยต้นทุนที่ถูกลงมาก โดยเฉพาะเทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่เป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายทำให้เกิดเศรษฐกิจเชิงแบ่งปัน (sharing economy) ด้านห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ซึ่งเดิมกระจายขั้นตอนการผลิตไปหลายจุดทั่วโลกจะย้ายกลับมาผลิตในภูมิภาคมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ ภาคบริการจะมีบทบาทมากขึ้นในห่วงโซ่อุปทานไม่ว่าจะเป็นการออกแบบทรัพย์สินทางปัญญา หรือบริการหลังการขาย กิจกรรมบริการจะช่วยสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าทำให้ธุรกิจมีอำนาจต่อรอง เรื่องการตั้งราคา ด้านภาวะโลกร้อน ซึ่งนำไปสู่สถานการณ์หลายอย่าง เช่น ประสบทั้งภัยแล้งรุนแรงและน้ำท่วมฉับพลัน น้ำสะอาดเป็นสิ่งที่ขาดแคลนในอนาคต เรื่องเหล่านี้เป็นความเสี่ยงโดยตรงต่อธุรกิจและกระทบกับคนทั้งโลก นอกจากนี้ความเสี่ยงทางอ้อมที่อาจเป็นผลต่อเนื่องมาจากกฎเกณฑ์ใหม่ ๆ และความคาดหวังของสังคมถึงมาตรฐานในการทำธุรกิจที่ต้องคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม และด้านการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร ซึ่งจะก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยโครงสร้างแรงงานที่เปลี่ยนไปการทำธุรกิจรูปแบบเดิมที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมากอาจไม่เหมาะสมอีกต่อไป โครงสร้างตลาดและการบริโภคก็เปลี่ยนไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะครอบคลุมแทบทุกด้านของภาคธุรกิจ ฉะนั้นธุรกิจไทยต้องสำรวจความสามารถในการแข่งขันของตนเอง และเร่งปรับตัวเพื่อให้อยู่รอดในห่วงโซ่อุปทานที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง (วิโรไท สันติประภาพร, ออนไลน์, 2563)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (small and medium enterprise: SME) เป็นหน่วยธุรกิจที่มีจำนวนมากที่สุดของประเทศ รองรับและก่อให้เกิดการจ้างงานจำนวนมาก ถือว่าเป็นหน่วยเศรษฐกิจที่มีความสำคัญและมีบทบาทอย่างยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ครอบคลุมกิจการผลิตสินค้ากิจการให้บริการ กิจการค้าส่งและค้าปลีก ซึ่งรายละเอียดตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 โครงสร้างของ SME 2562
(สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ออนไลน์, 2562)

โดยขณะที่ GDP ในปี 2563 ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) มีมูลค่า 5,376,066 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.2 ของ GDP รวม ลดลงจากปีก่อนที่มีสัดส่วนร้อยละ 35.0 โดยมีอัตราการขยายตัวลดลงร้อยละ 9.1 สำหรับมูลค่า GDP ตามขนาดวิสาหกิจ พบว่า วิสาหกิจขนาดย่อม (Micro) มีมูลค่า GDP เท่ากับ 417,304 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.6 วิสาหกิจขนาดย่อม (SE) มีมูลค่า GDP เท่ากับ 2,290,099 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.6 และวิสาหกิจขนาดกลาง (ME) มีมูลค่า GDP เท่ากับ 2,668,663 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.0 โดยมีอัตราการขยายตัวลดลงเท่ากับร้อยละ 15.8 ร้อยละ 9.8 และร้อยละ 7.0 ทั้งนี้ภาคการค้าปลีกและค้าส่งผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศภาคการค้าปลีกและค้าส่ง ปี 2563 มีมูลค่ารวม 2,639,317 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.8 ของมูลค่า GDP ทั้งประเทศ โดยเป็นมูลค่า GDP ที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดใหญ่ เท่ากับ 1,478,124 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.0 และเป็นมูลค่าที่เกิดจาก MSME เท่ากับ 1,161,193 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.0 (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ออนไลน์, 2564 ก)

จากเหตุผลข้างต้นจึงมีความจำเป็นในการสำรวจ ตรวจสอบ ซึ่งหากการที่ SME มีความเข้มแข็งสามารถแข่งขันได้ จึงย่อมเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญยิ่งต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ในขณะที่หาก SME มีศักยภาพมีความก้าวหน้ามากขึ้นสามารถจ้างงานอย่างมีคุณภาพยิ่งขึ้น ก็ย่อมจะช่วยเสริมสร้างความกินดีอยู่ดีให้กับประชาชนในประเทศอีกด้วย ที่ผ่านมามีประเทศไทยให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและพัฒนา SME มาอย่างต่อเนื่อง มีความพยายามที่จะเร่งพัฒนา SME ไทยให้มีความสามารถทัดเทียมกับ SME ของประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งโดยรวมแล้วการดำเนินการดังกล่าวได้ช่วยให้ SME ไทยมีความก้าวหน้าขึ้นมาในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม SME ส่วนใหญ่ยังต้องการได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อพัฒนาองค์ความรู้และศักยภาพในมิติต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มีความสนใจที่จะศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถทางการแข่งขันการดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อ

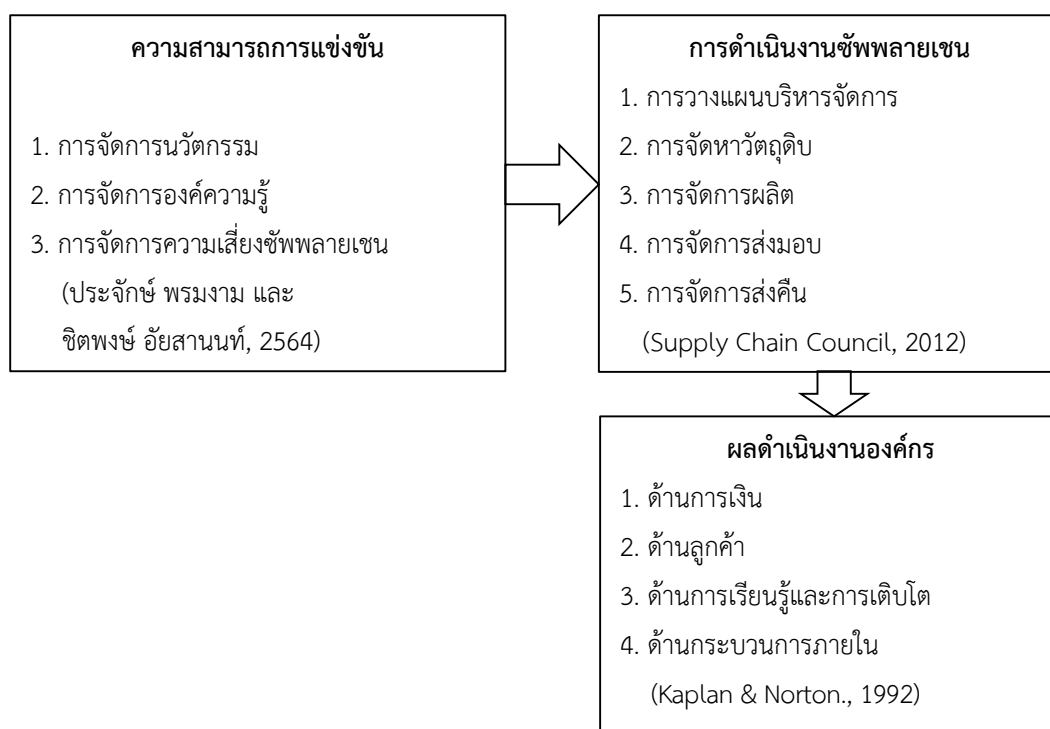
ผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่” ซึ่งผลลัพธ์ หรือข้อค้นพบที่ได้จะทำให้ได้องค์ความรู้ใหม่ วิธีการใหม่ ซึ่งนอกจากเป็นประโยชน์ต่อองค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่ ยังส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย และยังสามารถนำผลการวิจัยไปปรับใช้กับองค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้ในทุกภูมิภาคของประเทศไทย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาอิทธิพลความสามารถทางการแข่งขัน การดำเนินงานซัพพลายเชน ที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่

กรอบแนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถทางการแข่งขันการดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่ ผู้วิจัยได้ศึกษาทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ความสามารถทางการแข่งขัน (competitiveness) แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทาน (SCOR model) การดำเนินงานสมดุล (balanced scorecard model) นอกจากนี้ยังประยุกต์ใช้กรอบแนวคิด (ประจักษ์ พรหมงาม และชิตพงษ์ อัยสานนท์, 2564; Supply Chain Council, 2012; Kaplan & Norton, 1992) ประกอบด้วย 1) ความสามารถในการแข่งขัน 2) การดำเนินงานซัพพลายเชน และ 3) ผลดำเนินงานองค์กรโดยมีกรอบแนวคิดการวิจัย ตามภาพที่ 2 ดังนี้



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดการวิจัย

ความสามารถทางการแข่งขัน (competitiveness) เป็นความสามารถขององค์กรที่มีความได้เปรียบที่ดีกว่าคู่แข่ง โดยองค์กรสามารถสร้างความสามารถทางการแข่งขันที่มีข้อได้เปรียบที่ดีกว่าในการสร้างผลตอบแทนทางผลการดำเนินงาน รวมทั้งเป็นการสร้างความยั่งยืนของความสามารถทางการแข่งขัน (สุรเดช นิลอุบล, วรลักษณ์ ลลิตศศิวิมล, กอแก้ว จันทร์กิงทอง และสิริลักษณ์ ทองพูน, 2565) ซึ่งองค์กรต่าง ๆ พยายามสร้างและพัฒนาขีดความสามารถในศักยภาพ องค์ความรู้ และนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันบนการค้าโลกที่มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง (กิริติ ยศยิ่งยง, 2552) โดยการแข่งขันด้านเศรษฐกิจและการตลาดจำเป็นต้องอาศัยความรู้เป็นพื้นฐานสำคัญในการแข่งขัน ความอยู่รอด ความเจริญเติบโต และความมั่นคง รวมทั้งระบบเศรษฐกิจจะถูกขับเคลื่อนด้วยความรู้และนวัตกรรมใหม่ ๆ ทฤษฎีสินทางปัญญาองค์กร (มงคล เอกพันธ์, 2562) นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินงานไม่เกิดการหยุดชะงักองค์กรควรบริหารจัดการความเสี่ยงโซ่อุปทานองค์กร ซึ่ง Dias, Hernandez and Oliveira (2020) โดยการจัดการความเสี่ยงโซ่อุปทาน มีอิทธิพลอย่างมากต่อความร่วมมือระหว่างคู่ค้าและผลการดำเนินงานของโซ่อุปทาน ทั้งนี้การจัดการโซ่อุปทานที่ดีช่วยลดความเสี่ยงและช่วยให้สามารถสร้างสถานะทางการแข่งขันและให้ผลประโยชน์ในระยะยาวแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้

การดำเนินงานซัพพลายเชน (SCOR model) หรือการดำเนินงานโซ่อุปทาน เป็นกระบวนการไหลโดยรวมทางกายภาพของวัสดุสินค้าบริการ ตลอดจนข้อมูล และกิจกรรมต่าง ๆ ผ่านหน่วยงานของธุรกิจที่เป็นผู้ส่งมอบ ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ไปจนถึงลูกค้าหรือผู้บริโภคโดยที่องค์กรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจต่อกัน ซึ่งเป็นการจัดการความสัมพันธ์ต้นน้ำและปลายน้ำกับซัพพลายเออร์และลูกค้าเพื่อส่งมอบคุณค่าของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้องค์กรมีความสามารถในการบริหารความเติบโตของธุรกิจ และความยั่งยืนของธุรกิจ โดยการดำเนินงานในโซ่อุปทาน กล่าวถึงกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับทุกขั้นตอนในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย หลายส่วน และถูกจัดระเบียบตามกระบวนการจัดการ 6 ขั้นตอน ได้แก่ การวางแผน แหล่งที่มาวัตถุดิบ การผลิต การส่งมอบ การส่งคืน และเปิดใช้งาน (Supply Chain Council, 2012)

ทั้งนี้งานวิจัยของ อังคณา มาละแหม และวิชัย ฉัตรพินวัฒน์ (2564) การประเมินและปรับปรุงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานผลิตภัณฑ์สตรอว์เบอร์รี่ของบริษัท ดอยคำผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด โดยแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานของห่วงโซ่อุปทาน ประกอบด้วย ด้านการจัดหาวัตถุดิบ ด้านการผลิต ด้านการส่งมอบ และด้านการส่งคืนมาใช้เป็นกรอบในการดำเนินงานปรับปรุง ผลจากการปรับปรุงการจัดการห่วงโซ่อุปทาน สามารถบ่งชี้ได้ว่าองค์กรมีการจัดการห่วงโซ่อุปทานและมีสมรรถนะที่ดีขึ้น มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลจะช่วยส่งเสริมกลยุทธ์การแข่งขันให้กับองค์กรในปัจจุบันและอนาคตได้

ผลดำเนินงานองค์กร การบริหารงานแบบมุ่งผลดำเนินงาน เป็นการดำเนินงานโดยบุคลากรระดับสูงต้องให้การสนับสนุนมีความเข้าใจในการบริหารงานการจัดทำระบบประเมินผลการปฏิบัติงาน การจัดสรรงบประมาณ รวมทั้งเจ้าหน้าที่ทุกระดับถือว่ามีความสำคัญในการดำเนินงานต่าง ๆ ให้บรรลุเป้าหมายภายใต้ระบบการบริหารด้วยกันทั้งสิ้น (ฉัตรชัย นาถาพลอย, 2562) ทั้งนี้การประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร (performance appraisal systems) ในด้านต่าง ๆ ที่วางแผนไว้ การวัดผลไม่เพียงแต่วัดผลด้านการเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลในอดีตเท่านั้น ยังต้องคำนึงถึงมิติที่หลากหลาย (multi-dimension) ที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จขององค์กรทั้งอดีตปัจจุบัน และอนาคต

โดยเชื่อมโยงกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายบนพื้นฐานวัฒนธรรมองค์กรอันเป็นระบบที่ยอมรับของบุคลากรทุกฝ่ายว่าสามารถเป็นข้อมูลย้อนกลับในการพัฒนาตนเอง และผลการดำเนินงานให้ดีขึ้น ทั้งนี้โดยการประเมินผลการใช้การวัดผลเชิงดุลยภาพ (balance scorecard: BSC) ซึ่งเป็นแนวคิดของ Kaplan and Norton (1992) ประกอบด้วย

1. ด้านการเงิน (financial perspective) เป็นผลสำเร็จในภาพรวมของการวัดผลในมุมมองอื่น ๆ ซึ่งยังคงวิเคราะห์ในเชิงควบคุมโดยใช้ตัวเลขทางการเงิน ในการวัดผลเชิงดุลยภาพตัวชี้วัดที่นิยมใช้มักจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการเพิ่มรายได้ การลดต้นทุน การเพิ่มผลผลิตการใช้ประโยชน์ทรัพย์สิน และการลดความเสี่ยง

2. ด้านลูกค้า (customer perspective) เป็นการตอบสนองลูกค้า ซึ่งองค์กรต้องคำนึงถึงคุณค่าและความแตกต่าง ความหลากหลายของลูกค้าโดยพิจารณาความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า ทั้งนี้จะนำมาซึ่งผลตอบแทนทางการเงินในท้ายที่สุด ความพึงพอใจของลูกค้า การรักษาลูกค้าเก่า ไรจากลูกค้า การหาลูกค้าใหม่ ภาพลักษณ์ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า และคุณภาพการบริการลูกค้า

3. ด้านการเรียนรู้และการเติบโต (learning and growth perspective) เป็นรากฐานที่มีความสำคัญในการเปลี่ยนแปลงสนับสนุนต่อองค์กรในการสร้างนวัตกรรมเพิ่มอัตราการเติบโต และสร้างมูลค่างานในระยะยาวที่เกี่ยวกับความสามารถของพนักงาน ความสามารถของระบบข้อมูลข่าวสาร และบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อการทำงานพร้อมกับเพิ่มความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

4. ด้านกระบวนการภายใน (internal business process perspective) โดยทั่วไปสามารถวัดในรูปของการดำเนินงานที่รวดเร็ว ความคล่องตัว ศักยภาพ การปรับตัว ทักษะความสามารถ ความโปร่งใส บรรยากาศการทำงาน โดยตัวชี้วัดที่นิยมใช้มักเป็นเรื่องเกี่ยวกับรายได้ของพนักงาน เวลาในการปฏิบัติงาน คุณภาพการผลิตและบริการ ซึ่งเป็นการวัดความสมบูรณ์ของกระบวนการทำงานภายในองค์กรเพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าขององค์กร

ทั้งนี้งานวิจัยของ ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์ (2564) ดัชนีวัดความสำเร็จของการจัดการธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ในยุคปกติใหม่ โดยดัชนีวัดความสำเร็จในการจัดการธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ในยุคปกติใหม่ ส่วนใหญ่ พบว่า 1) ด้านกระบวนการภายใน ได้แก่ สินค้า การรับรู้ถึงความง่ายในการใช้เทคโนโลยี และช่องทางการจำหน่าย 2) ด้านลูกค้า ได้แก่ พฤติกรรมของผู้ใช้งาน การรับรู้ถึงประโยชน์การใช้งานเทคโนโลยี และลูกค้า 3) ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา ได้แก่ การนำไปใช้งาน และการบริการหลังการขาย และ 4) ด้านการเงิน ได้แก่ ยอดขาย และกำไร โดยทั้ง 4 ดัชนีมีความกลมกลืนสอดคล้องของตัวแบบกับข้อมูลเชิงประจักษ์

สมมติฐานการวิจัย

1. ความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการดำเนินงานซัพพลายเชนธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. การดำเนินงานซัพพลายเชนมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่

3. ความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิทางอ้อมโดยมีการดำเนินงานซัพพลายเชนส่งผ่านไปยังผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่

วิธีการดำเนินการวิจัย

ประชากรเป้าหมายในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนเป็นธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร ทำการเลือกสุ่มตัวอย่างตามสัดส่วนจากผู้ประกอบการเป็นธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 74,725 แห่ง (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564 ข) กำหนดขนาดตัวอย่างด้วยวิธีประมาณค่าตัวแปรสังเกตได้ 1: 20 เท่า (Kine, 2016) ซึ่งการวิจัยครั้งนี้มีขนาดตัวอย่างที่มีความเหมาะสมเพียงพอควรมีอย่างน้อย 240 ตัวอย่าง ตัวแปรที่ใช้ศึกษาวิจัย ได้แก่ ตัวแปรแฝงภายนอก ประกอบด้วย ความสามารถทางการแข่งขัน และตัวแปรแฝงภายใน ประกอบด้วย การดำเนินงานซัพพลายเชนและผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม ลักษณะประมาณค่า 5 ระดับ (rating scale) ผ่านการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือจากผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งพิจารณาให้ค่าคะแนนด้านความตรงเชิงเนื้อหาโดยมีค่าดัชนีความสอดคล้อง (item objective congruence: IOC) มีค่าอยู่ระหว่าง 0.60-1.00 โดย ธานินทร์ ศิลป์จารุ (2560) กล่าวถึงความตรงเชิงเนื้อหาควรมีค่ามากกว่า 0.50 จากนั้นหาค่าความเชื่อมั่น (reliability) ด้วยวิธีประมาณค่า Cronbach's Alpha Coefficient (Cronbach, 1984) ซึ่งควรมีค่ามากกว่า 0.75 ทั้งนี้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 0.917 ถือว่าข้อคำถามมีความเชื่อมั่น แสดงให้เห็นว่าเครื่องมือวิจัยสามารถใช้ในการเก็บข้อมูลได้ (ธานินทร์ ศิลป์จารุ, 2560; สุวิมล ติรภานันท์, 2550)

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในรูปแบบออนไลน์ โดยสร้างแบบสอบถามออนไลน์ผ่านโปรแกรมกูเกิลฟอร์ม (google form) นอกจากนี้ยังทำการแจกแบบสอบถามโดยการจัดส่งตามช่องทางอีเมล (e-mail) เฟซบุ๊ก (facebook) ไลน์ (line) ให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการที่เป็นธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ใช้ระยะเวลาติดตามและประสานงานเก็บรวบรวม ระยะเวลา 1 เดือน

การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยเชิงสาเหตุ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง (structure equation model: SEM) ตามเกณฑ์ของ ยุทธ ไกยวรรณ (2556) ประกอบด้วย ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (factor loading: β) มีค่าตั้งแต่ 0.30 ขึ้นไป ค่าความแปรปรวนที่สกัดเฉลี่ย (average variance extracted: ρ_v) ที่มีค่าตั้งแต่ 0.60 ขึ้นไป ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้าง (construct reliability: ρ_c) ที่มีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป รวมทั้งเกณฑ์ของ พูลพงษ์ สุขสว่าง (2557) คือ relative χ^2/df ที่มีค่าน้อยกว่า 2 ดัชนี RMSEA, RMR มีค่าน้อยกว่า 0.05 และดัชนี CFI, GFI, NFI และ TLI มีค่ามากกว่า 0.95 และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r^2) ตามเกณฑ์ของ Best (1997)

ผลการวิจัย

อิทธิพลความสามารถทางการแข่งขัน การดำเนินงานซัพพลายเชน ที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ ภาคการค้าปลีกขนาดกลางและขนาดย่อมในวิถียุคใหม่ พบว่า ความสามารถในการแข่งขัน และการดำเนินงานซัพพลายเชน มีความสัมพันธ์ และมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจการค้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นอกจากนี้ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ ได้แก่ การดำเนินงานซัพพลายเชน องค์กรมีอิทธิพลรวม ($TE = 0.690$) และความสามารถในการแข่งขัน มีอิทธิพลรวม ($TE = 0.299$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยจะเห็นได้ว่า โมเดลโครงสร้างปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถทางการแข่งขัน การดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่มีความกลมกลืนดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่า $\chi^2 = 0.320$, $df = 1$, $\chi^2 / df = 0.320$, $P\text{-value} = 0.572$, $RMSEA = 0.000$, $RMR = 0.000$, $CFI = 1.000$, $AGFI = 0.983$, $GFI = 1.000$, $NFI = 0.991$ มีค่ามากกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

ตารางที่ 1 ค่าเมทริกซ์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้ในการวิจัย

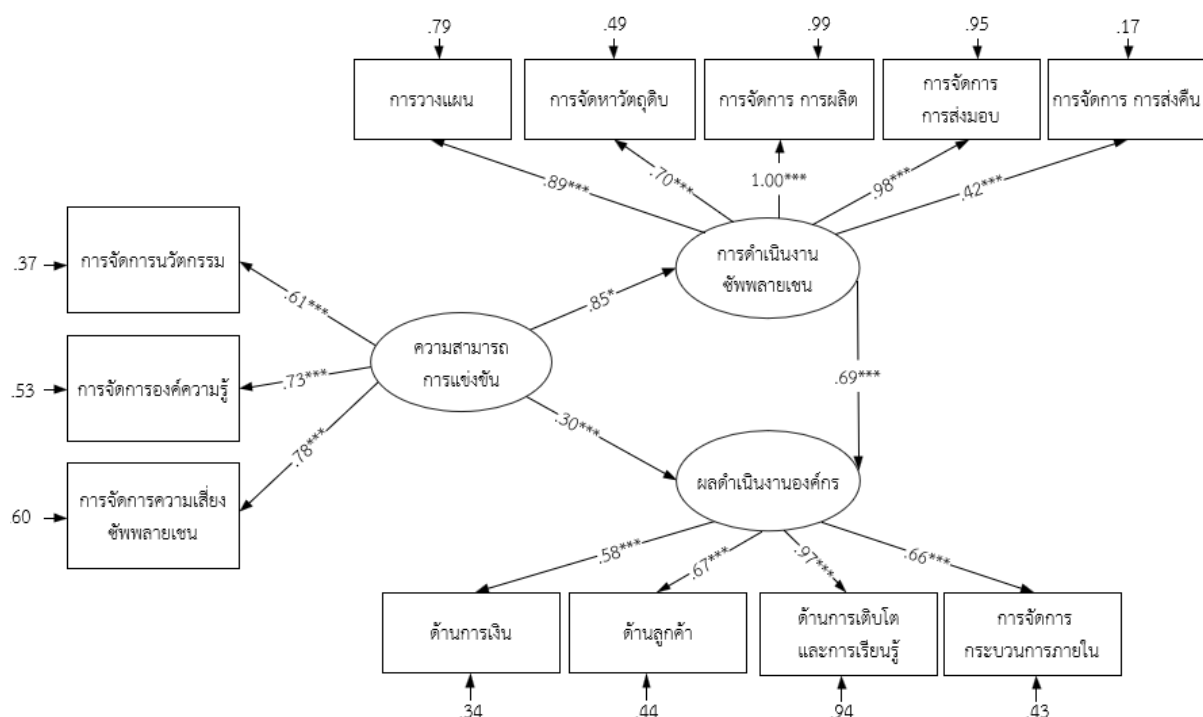
ตัวแปร	IN	KM	RCM	PL	SO	MA	DE	RE	MO	CU	LEA	PR
IN	1											
KM	.420**	1										
RCM	.471**	.744**	1									
PL	.417**	.658**	.446**	1								
SO	.367**	.760**	.842**	.471**	1							
MA	.512**	.843**	.660**	.879**	.699**	1						
DE	.480**	.883**	.667**	.844**	.700**	.970**	1					
RE	.447**	.352**	.748**	.287**	.537**	.416**	.377**	1				
MO	.689**	.484**	.624**	.416**	.435**	.544**	.504**	.644**	1			
CU	.824**	.452**	.533**	.516**	.445**	.624**	.581**	.579**	.747**	1		
LEA	.523**	.782**	.728**	.818**	.647**	.914**	.888**	.544**	.569**	.614**	1	
PR	.655**	.636**	.818**	.443**	.717**	.620**	.607**	.797**	.783**	.712**	.638**	1

Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square = 3991.828, $df = 66$, $p\text{-value} = .000$, $KMO = .872$

หมายเหตุ : ** $p\text{-value} < .01$

จากตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน Pearson's Product Moment Correlation ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ทำให้ได้เมทริกซ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ โดยใช้ค่า Kaiser-Mayer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) และสถิติ Bartlett's test of sphericity เพื่อทดสอบเมทริกซ์เอกลักษณ์ ก่อนนำไปวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้าง

พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ในโมเดลทั้ง 12 ตัวแปร มีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ทุกคู่ โดยมีค่าสหสัมพันธ์ทุกคู่มีค่าเป็นบวกอยู่ระหว่าง 0.352-0.914 นอกจากนี้ พบว่า ค่าสถิติ Bartlett's test of Sphericity มีค่าเท่ากับ 3991.828, $df = 66$, $p = 0.000$ ในขณะที่ผลการวิเคราะห์ KMO มีค่าเท่ากับ 0.872 ซึ่งมีความมากกว่า 0.5 แสดงให้เห็นว่าตัวแปรสังเกตได้ไม่ได้เป็นเมตริกซ์เอกลักษณ์ แสดงว่าข้อมูลมีความเหมาะสมที่จะนำไปสู่การวิเคราะห์องค์ประกอบในลำดับต่อไปได้ (สุภมาส อังสุโชติ, สมถวิล วิจิตรวรรณ และ รัชนิกุล ภิญญานวนวัฒน์, 2557)



$$\chi^2 = 0.320, df = 1, \chi^2 / df = 0.320, P\text{-value} = 0.572, RMSEA = 0.000, RMR = 0.000, \\ CFI = 1.000, AGFI = 0.983, GFI = 1.000, NFI = 0.991$$

ภาพที่ 3 โมเดลโครงสร้างปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถทางการแข่งขัน
การดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่

จากภาพที่ 3 ผลการวิเคราะห์โมเดลโครงสร้างปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถทางการแข่งขัน การดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่ ได้ค่าดัชนีความสอดคล้องของโมเดล ดังนี้ $\chi^2 = 0.320$, $df = 1$, $\chi^2 / df = 0.320$, $p\text{-value} = 0.572$, $RMSEA = 0.000$, $RMR = 0.000$, $CFI = 1.000$, $AGFI = 0.983$, $GFI = 1.000$, $NFI = 0.991$ โดยดัชนีความสอดคล้องเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด คือ relative χ^2 / df มีค่าน้อยกว่า 2 ดัชนี $RMSEA$, RMR มีค่าน้อยกว่า .05 และดัชนี CFI , GFI , NFI และ TLI มีค่ามากกว่า .95 (Schumacker & Lomax, 2010; พูลพงศ์ สุขสว่าง, 2557) จึงสรุปได้ว่าโมเดลเชิงโครงสร้างปัจจัยความสัมพันธ์เชิงสาเหตุความสามารถ

ทางการแข่งขันการดำเนินงานซัพพลายเชนที่มีต่อผลดำเนินงานขององค์กรในวิถียุคใหม่ที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐาน	เส้นทาง (Path Analysis)	สัมประสิทธิ์เส้นทาง	p-value	ผลการทดสอบ
H1	ความสามารถการแข่งขัน---> ผลดำเนินงานขององค์กร	.30	.027*	ยอมรับสมมติฐาน
H2	ความสามารถการแข่งขัน ---> การดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร	.85	***	ยอมรับสมมติฐาน
H3	ความสามารถการแข่งขัน ---> การดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร---> ผลดำเนินงานขององค์กร	.59	*	ยอมรับสมมติฐาน

* $p < .05$, *** $p < .001$

จากตารางที่ 2 ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงสาเหตุทางตรงเชิงบวกต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นอกจากนี้ยังมีอิทธิพลเชิงสาเหตุทางตรงเชิงบวกต่อการดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 จึงยอมรับสมมติฐาน H1 และ H2 นอกจากนี้ความสามารถการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงสาเหตุทางอ้อมเชิงบวกต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยผ่านการดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงยอมรับสมมติฐาน H3

ตารางที่ 3 ค่าอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมระหว่างตัวแปรสาเหตุและตัวแปรผล

ตัวแปรผล	การดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร			ผลดำเนินงานขององค์กร		
ตัวแปรสาเหตุ	TE	DE	IE	TE	DE	IE
ความสามารถการแข่งขัน	0.853*	0.853	0.000	0.888	0.299***	0.589
การดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร	0.000	0.000	0.000	0.690	0.690***	0.000
ผลดำเนินงานขององค์กร	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
R ²		0.727			0.918	

$\chi^2 = 0.320$, $df = 1$, $\chi^2/df = 0.320$, $P\text{-value} = 0.572$, $RMSEA = 0.000$, $RMR = 0.000$, $CFI = 1.000$,
 $AGFI = 0.983$, $GFI = 1.000$, $NFI = 1.000$

หมายเหตุ: TE = อิทธิพลรวม, DE = อิทธิพลทางตรง, IE = อิทธิพลทางอ้อม * $p < .05$, *** $p < .001$

จากตารางที่ 3 ค่าอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมระหว่างตัวแปรสาเหตุและตัวแปรผล พบว่า 1) ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการดำเนินงานซัพพลายเชนขององค์กร โดยอิทธิพลรวม

เท่ากับ ($TE = 0.853$) อิทธิพลทางตรงเท่ากับ ($DE = 0.853$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ขณะเดียวกันยังพบว่า มีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยส่งผ่าน การดำเนินงานซัพพลายเชนองค์กร ($IE = 0.589$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 2) ความสามารถในการแข่งขัน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยอิทธิพลรวมเท่ากับ ($TE = 0.690$) อิทธิพลทางตรงเท่ากับ ($DE = 0.690$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 นอกจากนี้ความสามารถในการแข่งขันทำนายความแปรปรวนต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ ภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ร้อยละ 91.8 และทำนายความแปรปรวนต่อการดำเนินงาน ซัพพลายเชนองค์กรได้ร้อยละ 72.7 ทั้งนี้ ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมมากที่สุด ได้แก่ การดำเนินงานซัพพลายเชนองค์กร มีอิทธิพลรวม ($TE = 0.690$) อย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และความสามารถในการแข่งขัน มีอิทธิพลรวม ($TE = 0.299$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .001

อภิปรายผล

ผลการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับอิทธิพลทางตรง จากความสามารถทางการแข่งขัน โดยมีค่าน้ำหนักเท่ากับ 0.30 และได้รับอิทธิพลจากการดำเนินงานซัพพลายเชน โดยมี ค่าน้ำหนักเท่ากับ 0.69 นอกจากนี้ความสามารถทางการแข่งขันยังมีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยมีค่าน้ำหนักเท่ากับ 0.85 ที่ส่งผลให้การดำเนินงานองค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทรัพยากรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้การดำเนินงานด้วยความสามารถทางการแข่งขันในด้านการจัดการนวัตกรรม การจัดการองค์ความรู้ และการ จัดการความเสี่ยงซัพพลายเชน สามารถทำให้องค์กรยกระดับการให้บริการและสามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของ เบญจวรรณ เปี่ยมสุวรรณ, พัสสรณ์ วรภัทร์ธีระกุล และองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (2563) กล่าวถึงความสามารถทางการแข่งขันจากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ประกอบด้วย 1) พัฒนา วัฒนธรรมองค์กรเป็นองค์กรดิจิทัล 2) กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน 3) เปลี่ยน โครงสร้างองค์กรเป็นองค์กรพลวัต 4) ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ กับระบบงานในองค์กร 5) การลงทุนนำ เทคโนโลยีสารสนเทศ 6) การพัฒนาบุคลากร และ 7) การพัฒนาภาวะผู้นำองค์กรดิจิทัล และสอดคล้องกับงานวิจัย ของ วัชรพจน์ ทรัพย์สงวนบุญ และปรียาภรณ์ เอื้ออ้าย (2563) การจัดการนวัตกรรมของธุรกิจการผลิตเพื่อยกระดับ ความสามารถทางการแข่งขัน พบว่า องค์กรที่มุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมกระบวนการ และ นวัตกรรมองค์กรควบคู่กัน ส่งผลให้เกิดการพัฒนาประสิทธิภาพได้อย่างรอบด้าน ทั้งวัฒนธรรมองค์กร โครงสร้างองค์กร การจัดการความรู้ ทรัพยากรทางการเงิน กระบวนการสร้างนวัตกรรม รูปแบบการบริหารจัดการ และเทคโนโลยี ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างความสามารถทางการแข่งขันให้แก่องค์กร และเป็นเครื่องมือ ในการเตรียมความพร้อมองค์กรเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต

ทั้งนี้ความสามารถการแข่งขันทางด้านการจัดการนวัตกรรม การจัดการองค์ความรู้ และการจัดการความเสี่ยง ซัพพลายเชน เป็นส่วนสำคัญต่อผลดำเนินงานขององค์กร ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการดำเนินขององค์กรให้เกิดการเชื่อมประสานการปฏิบัติงานทั้งภายในและภายนอกองค์กรก่อให้เกิดการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและคุณภาพ ทุกฝ่ายอย่างราบรื่น ได้แก่ การดำเนินงานซัพพลายเชน ซึ่งเป็นการประสานกิจกรรมก่อให้เกิดกระบวนการไหลทางกายภาพ สารสนเทศข้อมูลข่าวสาร การไหลของกระแสเงิน รวมทั้งกระบวนการย้อนกลับโดยเริ่มตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยมีกระบวนการที่เกี่ยวข้องเริ่มต้นตั้งแต่ การวางแผน การจัดหาวัตถุดิบ การจัดการ การผลิต การจัดการ การส่งมอบ และการจัดการ การส่งคืน โดยการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพส่งผลให้ผลการดำเนินงานขององค์กรประสบความสำเร็จและมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ สวัสดิ์ วรรณรัตน์ (2563) การเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยการจัดการโซ่อุปทานและการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ พบว่า การจัดการโซ่อุปทานมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศมีผลต่อการจัดการโซ่อุปทาน ที่ระดับนัยสำคัญ .01 รวมถึงการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศมีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันทั้งทางตรงและทางอ้อมโดยที่ระดับนัยสำคัญ .01

ผลการวิจัยความสามารถการแข่งขันมีอิทธิพลในเชิงบวกต่อการดำเนินงานซัพพลายเชน และผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และนอกจากนี้ยังส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยผ่านการดำเนินงานซัพพลายเชนองค์กร ซึ่งจะเห็นได้ว่าในวิสัยทัศน์ใหม่ขององค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ต้องให้ความสำคัญ และพัฒนาระบบหรือกระบวนการในการสร้างความสามารถการแข่งขันทั้งด้านการจัดการนวัตกรรม การจัดการองค์ความรู้ และการจัดการความเสี่ยงซัพพลายเชน ควบคู่กันกับการดำเนินงานซัพพลายที่ให้ความสำคัญในกิจกรรมตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายโดยผ่านกระบวนการหรือกิจกรรมการวางแผน การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การจัดการการผลิต การจัดการ การส่งมอบ และการจัดการการส่งคืนให้มีประสิทธิภาพและใช้ทรัพยากรอย่างมีคุณค่าเพื่อให้ผลการดำเนินงานขององค์กรสามารถยกระดับคุณภาพและความสามารถในการแข่งขันรวมทั้งอยู่รอดในภาวะการเปลี่ยนแปลงอย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

องค์กรธุรกิจภาคการค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำเป็นต้องให้ความสำคัญต่อเทคโนโลยีดิจิทัลให้มากขึ้นยิ่งกว่าเดิม รวมทั้งการบริหารจัดการความเสี่ยงจากภัยพิบัติทางธรรมชาติที่ไม่สามารถวางแผนรับมือได้อย่างเต็มที่ นอกจากนี้การแบ่งปันแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างองค์กรกับคู่ค้า เพื่อร่วมมือพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการ และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นร่วมกัน ทั้งจำเป็นต้องหากลยุทธ์เพิ่มระดับความพึงพอใจสร้างความสัมพันธ์อันดีของคู่ค้า เพื่อเตรียมความพร้อมและวางแผนรับมือกับภาวะการเปลี่ยนแปลงทางทรัพยากรที่อาจจะเกิดการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

บรรณานุกรม

- กิริติ ยศยิ่งยง. (2552). **องค์กรแห่งนวัตกรรม แนวคิด และกระบวนการ**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ฉัตรชัย นาถำพลอย. (2562). การบริหารงานแบบมุ่งผลดำเนินงานในสังคมปัจจุบัน. **วารสารนวัตกรรม การศึกษาและการวิจัย**, 3(3), หน้า 171-178.
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2560). **การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS และ AMOS** (พิมพ์ครั้งที่ 17). กรุงเทพฯ: บิซิเนสอาร์แอนด์ดี.
- เบญจวรรณ เปี่ยมสุวรรณ พัสสรณ์ วรภัทร์ธีระกุล และองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ. (2563). ความสามารถทางการแข่งขันโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ขนส่ง จำกัด. **วารสารสังคมศาสตร์และมานุษยวิทยา เชียงพุทธ**, 5(5), หน้า 114-128.
- ประจักษ์ พรหมงาม และชิตพงษ์ อัยสานนท์. (2564). โมเดลเชิงโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ส่งผลต่อสมรรถนะผู้ประกอบการผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ของประเทศไทย. **วารสารชุมชนวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา**, 15(4), หน้า 196-209.
- พลพงศ์ สุขสว่าง. (2557). หลักการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง. **วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์**, 6(2), หน้า 136-145.
- มงคล เอกพันธ์. (2562). โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถการเรียนรู้องค์กร กับความสามารถทางนวัตกรรมองค์กร ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และผลการดำเนินงาน: การศึกษาเชิงประจักษ์บริษัท ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศไทย. **วารสารวิทยาการจัดการสมัยใหม่**, 12(2), หน้า 1-20.
- ยุทธ ไกยวรรณ. (2556). **การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วย AMOS**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วัชรพจน์ ทรัพย์สงวนบุญ และปรียากมล เอื้องอ้าย. (2563). การจัดการนวัตกรรมของธุรกิจการผลิตเพื่อยกระดับความสามารถทางการแข่งขัน. **วารสารบริหารธุรกิจศรีนครินทรวิโรฒ**, 11(2), หน้า 49-61.
- วรรณกิจ ตันติฉันทะวงศ์. (2562). **The Issue: "ดิจิทัล ดิสรัปชัน" คือตัวปัญหา** (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://www.thairath.co.th/business/economics/1727105> [2565, 12 มกราคม].
- วิโรจน์ สันติประภาพ. (2563). **ธุรกิจไทยปรับตัวอย่างไร ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลก** (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://www.bot.or.th/Thai/BOTMagazine/Pages/256301Conversation.aspx> [2565, 12 มกราคม].
- ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์. (2564). ดัชนีวัดความสำเร็จของการจัดการธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ในยุคปกติใหม่. **วารสารสังคมศาสตร์และมานุษยวิทยาเชียงใหม่**, 6(12), หน้า 607-619.
- สุกมาส อังศุโชติ สมถวิล วิจิตรวรรณ และรัชนิภา ภิญโญภาณุวัฒน์. (2557). **สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ เทคนิคการใช้โปรแกรม LISREL**. (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: เจริญดีมีนคังการพิมพ์.

- สุรเดช นิลอุบล, วรลักษณ์ ลลิตศิริวิมล, กอแก้ว จันทร์กington และสิริลักษณ์ ทองพูน. (2565). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปในประเทศไทย: การทบทวนวรรณกรรม. *วารสารเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยทักษิณ*, 14(1), หน้า 203-218.
- สุวิมล ติรกันนท์. (2550). *การสร้างเครื่องมือวัดตัวแปรในการวิจัยทางสังคมศาสตร์ แนวทางสู่การปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สวัสดี วรรณรัตน์. (2563). การเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยการจัดการโซ่อุปทานและการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ. *วารสาร สมาคมนักวิจัย*, 25(1), หน้า 109-127.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2562). *แผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565* (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20210820091253.pdf [2565, 12 มกราคม].
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2564 ก). *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2564* (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20210922171225.pdf [2565, 12 มกราคม].
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2564 ข). *สถิติจำนวนผู้ประกอบการแยกตามจังหวัด* (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://sme.go.th/th/page.php?modulekey=468> [2565, 12 มกราคม].
- อังคณา มาละแซม และวิชัย ฉัตรทินวัฒน์. (2564). การประเมินและปรับปรุงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานผลิตภัณฑ์สตรอว์เบอร์รี่ของบริษัท ดอยคำผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด. *วารสารวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*, 28(3), หน้า 57-73.
- Cronbach, L. J. (1984). A research worker's treasure chest. *Multivariate behavioral research*, 19(2-3), pp. 223-240.
- Dias, G. C., Hernandez, C. T., & Oliveira, U. R. D. (2020). Supply chain risk management and risk ranking in the automotive industry. *Gestão & Produção*, 27(1), pp. 1-21.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2010). *A beginner's Guide to Structural Equation Modeling* (3rd ed.). New York: Routledge.
- Supply Chain Council. (2012). *Supply Chain Operations Reference Model Revision 11.0* (Online). Available: <https://docs.huihoo.com/scm/supply-chain-operations-reference-model-r-11.0.pdf> [2022, January 22].
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, (January-February 1992), pp. 71-79.
- Kline, R. B. (2016). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (4th ed.). New York, NY: The Guilford Press.