



ความสัมพันธ์ของเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพล ต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ ในจังหวัดลำปาง

อาริษา ไชยวงศ์สาย*
ณัฐชา เพชรตากุล**
บุญชววรรณ วิงวอน***

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นด้านเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจ ความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ ตลอดจนศึกษาปัจจัยความสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง เครื่องมือ คือ แบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบธุรกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง จำนวน 150 โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา วิเคราะห์ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติอนุมานวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรด้วยสมการโครงสร้าง ด้วยเทคนิค Smart - PLS

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41 – 50 ปี ระดับการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี มีประสบการณ์และระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจ 10 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว

ความคิดเห็นด้านเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจ ความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ โดยรวมอยู่ในระดับมากทุกปัจจัย ผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์เชิงบวก โดยเฉพาะความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ รองลงมาคือเครือข่ายที่มีอิทธิพลทางตรงต่อความสามารถในการแข่งขัน

คำสำคัญ : เครือข่าย, กลยุทธ์ธุรกิจ, ความสามารถในการแข่งขัน, การเติบโตของธุรกิจ

*นักศึกษาระดับปริญญาโท, หลักสูตรบริหารธุรกิจ มหบัณฑิต(สาขาวิชาการจัดการทั่วไป), มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.

** อาจารย์, ดร. ประจำสาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.

*** รองศาสตราจารย์, ดร. ประจำสาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.



Influence of Networking, Business Strategy and Competitive Capability on the Growth of Processing Wood Business in Lamphang Province

Arisa Chaiwongsai *

Natcha Petchdakul **

Boonthawan Wingwon ***

Abstract

The purpose of this study was to study opinion level of networking, business strategy, competitive capability and business growth, including the study of relationship factors which had influence on the growth of processing wood business in Lamphang province. The research tool was question and the population was 150 processing wood entrepreneurs in Lamphang province. The study applied descriptive statistics to find frequency, percentage, average, standard deviation and inferential statistics to analyze variable relationship with structural equation model of SMART PLS technique.

The outcomes of study revealed that majority of entrepreneurs was male in gender, with the average age between 41-50 years old, the educational level below bachelor degree, the business tenure experience over 10 years and the majority was sole proprietorship.

The overall opinion level on networking, business strategy, competitive capability and business growth were rated high on every factor. The outcome of structural equation model analysis revealed that all factors had positive relationship, with competitive capability, in particular, had direct influence on business growth and followed with networking had direct influence on competitive capability.

Keywords : networking, business strategy, competitive, growth of business

* Graduated Student, Master of Business Administration (General Management), Lamphang Rajabhat University.

**Lecturer, Dr. Faculty of Management Science(Management), Lamphang Rajabhat University.

***Associate Professor, Dr. Faculty of Management Science(Management), Lamphang Rajabhat University.



ความสำคัญและที่มาของปัญหา

ปัจจุบันรัฐบาลไทยได้ให้ความสนใจกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (small and medium enterprises: SMEs) เป็นอย่างมาก เพราะเป็นธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนและฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งมีส่วนสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (gross domestic product: GDP) ให้แก่ประเทศประมาณร้อยละ 37.10 ขณะที่มูลค่าส่งออกของ SMEs อยู่ที่ 1.75 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.40 ของมูลค่าส่งออกโดยรวม นอกจากนี้ SMEs ยังมีส่วนสำคัญอย่างมากต่อการจ้างงานของประเทศโดยมีแรงงานในภาคธุรกิจ SMEs ถึง 10.51 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 77.90 ของจำนวนแรงงานทั้งประเทศ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2553) นับเป็นจุดเริ่มต้นการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรายใหม่ที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่ถ้าประสบความสำเร็จก็จะเป็นฐานของการพัฒนาประเทศต่อไป เป็นแหล่งฝึกฝนพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานแก่ตลาดแรงงาน ส่งเสริมการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจและป้องกันการผูกขาดทางการค้า อีกทั้งสร้างการจ้างงาน สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลผลิตและสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อทดแทนการนำเข้า มีผลทำให้ประหยัดเงินตราต่างประเทศได้จำนวนมากในแต่ละปี อีกทั้งยังเป็นแหล่งสร้างเสริมประสบการณ์แก่ผู้ประกอบการ (Boone and Kurtz, 2010)

อีกทั้งนโยบายเศรษฐกิจของประเทศได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่ภาคอุตสาหกรรมโดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในลักษณะหนุนเสริมการจัดตั้งเครือข่ายการรวมกลุ่มและให้สินเชื่อหรือประกันสินเชื่อ เพื่อขยายการดำเนินการให้เจริญเติบโต (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2553)

ด้วยแนวนโยบายดังกล่าวเป็นการเพิ่มโอกาสในการแข่งขันและพัฒนาผู้ประกอบการในระดับฐานราก อาทิ กลุ่มอาชีพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นผู้ประกอบการรายย่อยในระบบโครงสร้างเศรษฐกิจ ของไทย สามารถสร้างรายได้ สร้างชื่อเสียงในสังคมสำหรับเวทีการค้าโลกผนวกกับสถานการณ์การแข่งขันทางเศรษฐกิจในปัจจุบันมีความเข้มข้น (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2553)

อย่างไรก็ตามเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ ต้องเตรียมความพร้อมในการเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนเพื่อเสริมสร้างความเติบโตให้แก่กิจการของตนเอง (Boyd and Gumpert, 1983) รวมทั้งกลยุทธ์ธุรกิจในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม เพื่อวางแผนในการจัดลำดับความสำคัญในการปฏิบัติงานไว้อย่างเป็นระบบ และเชื่อมโยงกลไกต่าง ๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรโดยการจัดการทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อให้องค์กรมีความอยู่รอดอย่างยั่งยืน (บุญชววรรณ วิงวอน, 2555)

ฉะนั้นการดำเนินธุรกิจให้เจริญเติบโตเป็นสิ่งทีกิจการทุกประเภทมีความต้องการอาจจะเป็นการเติบโตภายในหรือภายนอกกิจการก็สามารถทำได้ (Wheelen and Hunger, 2008) เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งการสร้างสรรคคุณค่าใหม่ให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งพัฒนาการของการเจริญเติบโตถือเป็นความแตกต่างที่สำคัญระหว่างกิจการ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดย่อม บางครั้งอาจต้องอาศัยการมีส่วนร่วมของเครือข่ายในการเจริญเติบโต (Morris, Kuratko and Covin, 2008) การดำเนินงานจึงต้องเกี่ยวข้องกับ การสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจเพื่อให้ได้รับประโยชน์จากโอกาสใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต กิจการแบบการประกอบการไม่ใช่กิจการที่หยุดนิ่งอยู่กับที่หรือหยุดอยู่ที่ตลาดเดียวหรือผลิตภัณฑ์เดียว ดังนั้น การประกอบการต้องแสวงหา



วิธีการในการขยายกิจการจากโอกาสอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ลูกค้าผ่านผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ หรือปรับปรุงใหม่ (Plunkett, Attner and Allen, 2008)

ในปี พ.ศ. 2554 จังหวัดลำปางมีกลุ่มอุตสาหกรรมที่สำคัญภายในจังหวัดเมื่อพิจารณาถึงการจ้างแรงงาน จะพบว่า อุตสาหกรรมเซรามิกมีการจ้างแรงงานมากที่สุด 8,969 คน รองลงมา ได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องเรือนและผลิตภัณฑ์จากไม้ จำนวน 3,273 คน และอุตสาหกรรมอาหารจำนวน 3,543 คนตามลำดับ (กระทรวงอุตสาหกรรม จังหวัดลำปาง, 2554)

ดังนั้นจากข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าอุตสาหกรรมเครื่องเรือน เฟอร์นิเจอร์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้ประกอบการมาเป็นลำดับที่ 2 ของจำนวนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง (กระทรวงอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง, 2554) สามารถสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนและท้องถิ่น เนื่องจากใช้แรงงาน ทักษะ และฝีมือของคนในท้องถิ่น ในการผลิตผลิตภัณฑ์

แต่ถึงแม้ว่าจะมีการประกอบการแปรรูปไม้เป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและอุตสาหกรรมการส่งออก ต่างก็มีปัญหาแตกต่างกันไป เช่น การขาดแคลนวัตถุดิบ ปัญหากฎระเบียบของทางราชการแบบดั้งเดิม ขาดการวางแผนกลยุทธ์ ไม่มีการเชื่อมโยงกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ปัญหาด้านแรงงานที่มีการเข้าและออกกันอย่างต่อเนื่อง ปัญหาการแข่งขันด้านราคา ปัญหาผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความหลากหลาย และผู้ประกอบการไม่มีการพัฒนาตนเอง ดำเนินงานในลักษณะต่างคนต่างทำ

รวมทั้งเศรษฐกิจของประเทศไทยนั้นได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากการขาดแคลนทรัพยากรหรือขาดแคลนวัตถุดิบไม้ เนื่องจากนโยบายปิดป่าสัมปทานทั่วประเทศ ปี 2532 จนถึงปัจจุบันมีผลให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจไม่สามารถนำไม้เนื้อแข็งที่มีอยู่ตามธรรมชาติมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆปัจจุบัน จึงต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ส่งผลให้ขาดวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เนื่องจากไม่มีไม้จากสวนป่า เข้าสู่อุตสาหกรรมและไม้ที่สามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมได้มีคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการ นอกจากนี้ ยังมีการแย่งพื้นที่เพาะปลูกกับอุตสาหกรรมอื่น ทั้งอุตสาหกรรมพลังงานและอุตสาหกรรมอาหาร อีกทั้งยังขาดความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรม โดยกลุ่มผู้ผลิตวัตถุดิบไม้จะเน้นการส่งออกแทนการจำหน่ายให้ผู้ผลิตในประเทศ เนื่องจากราคาส่งออกไม้สูงกว่าราคาจำหน่ายในประเทศ ทำให้ขาดแคลนแรงงานทั่วไปและแรงงานฝีมือที่มีความสามารถในการออกแบบผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการหมุนเวียนของแรงงานสูง ทำให้สินค้าอื่น ๆ และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีราคาขายที่สูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าแรงและค่าขนส่งปรับตัวเพิ่มสูง (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.), 2554)

จากสภาพปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปางได้รับผลกระทบในเรื่องของสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจและการเติบโตของการดำเนินธุรกิจ เพื่อเตรียมพร้อมรับกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการจะต้องมีการติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องและการวางแผนกลยุทธ์ เพื่อลดต้นทุนในการผลิต เพิ่มมูลค่าสินค้า ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินธุรกิจให้เกิดความสามารถในการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความสัมพันธ์ของเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง เพื่อเป็นประโยชน์ ในการพัฒนาและปรับปรุงในการดำเนินธุรกิจ อันจะนำไปสู่การสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดผลกำไรและทำให้ธุรกิจที่ดำเนินอยู่สามารถดำรงสภาพให้อยู่รอดต่อไป



วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นด้านเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจ ความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปาง
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปาง

สมมุติฐานของการศึกษา

- H1: เครือข่ายมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน
 H2: กลยุทธ์ธุรกิจมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน
 H3: ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีด้านเครือข่ายตามแนวคิดของ กาญจนา แก้วเทพ (2548) ได้นิยามความหมายของเครือข่ายว่าเป็นรูปแบบหนึ่งของการประสานงานของบุคคล กลุ่ม หรือองค์กรหลาย ๆ หน่วยงาน ซึ่งแต่ละองค์กรต่างมีทรัพยากรเป็นของตนเอง มีเป้าหมายและวิธีการทำงานที่ต่างกัน โดยที่องค์กรเหล่านั้นได้มีการ บูรณาการอย่างเป็นระบบและมีระยะเวลาอันยาวนาน ถึงแม้ว่าในบางครั้งจะไม่ได้มีกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอก็ตามแต่ก็จะมีรากฐานเอาไว้ เมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีความต้องการที่จะขอความช่วยเหลือ หรือขอความช่วยเหลือจากกลุ่มอื่น ๆ เพื่อแก้ปัญหาที่สามารถติดต่อได้อย่างทันท่วงที นอกจากนี้ยังมีแนวคิดของ ประหยัด จตุพรพิทักษ์กุล (2548) ได้นำเสนอว่า เครือข่ายเป็นรูปแบบของความสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่มที่มีอุดมการณ์และเป้าหมายร่วมกัน อีกทั้งเป็นการติดต่อสัมพันธ์ที่สร้างความเชื่อมโยงกันขึ้นระหว่างบุคคล กลุ่มคน ด้วยการพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิด ข้อมูล ข่าวสาร และทรัพยากรระหว่างกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อให้เกิดการให้ได้มาซึ่งข้อมูลข่าวสารร่วมกัน และสร้างสรรค์แลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อให้เกิดเป็นความรู้ใหม่ภายใต้สมาชิกกลุ่มที่มีความคิดเห็นตรงกันและอุดมการณ์เดียวกัน

ทฤษฎีด้านกลยุทธ์ธุรกิจตามแนวคิดของ Ansoff (1965) ได้แบ่งกลยุทธ์ทางธุรกิจ ออกเป็น 4 รูปแบบ โดยแบ่งตามลักษณะของตลาดและลักษณะของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ผลิตสินค้าสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นเครื่องมือหนึ่งในการสนับสนุนกลยุทธ์ทางธุรกิจ 2 ด้านแรกคือ กลยุทธ์ที่ 1) กลยุทธ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ และ 2) กลยุทธ์สร้างความหลากหลาย สำหรับกลยุทธ์ที่ 3) กลยุทธ์การเจาะตลาด และ 4) กลยุทธ์การพัฒนาตลาด เป็นการใช้จ่ายทางการตลาดด้านอื่น ๆ ในการขยายส่วนแบ่งตลาด

ทฤษฎีด้านความสามารถในการแข่งขันของ พอร์เตอร์ (Porter, 1990) ให้ความหมาย ว่าความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง กลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง องค์กรต้องสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง 3 ด้าน ประกอบด้วย กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและกลยุทธ์การเน้นตลาดเฉพาะส่วน

ทฤษฎีด้านการเติบโตของธุรกิจของ Daily and Dollinger (1992) ได้สรุปว่าธุรกิจสามารถวัดการเติบโตที่ยั่งยืนจาก ยอดขาย ส่วนเกินผลตอบแทนสุทธิและส่วนเกินผลตอบแทนจากการดำเนินงาน การวัดการเติบโต ที่ได้รับความนิยม คือ การวัดผลการประกอบการ ของ มอร์ริสและคณะ (Morris et al., 2006) ใช้การเติบโต



ของยอดชายการเติบโตของกำไร การเติบโตของการจ้างงาน การเติบโตของสินทรัพย์ ขณะที่มุมมองของ Dyson (1997) วัดผลการประกอบการโดยใช้อัตราส่วน 4 อัตราส่วน คือ อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร อัตราการเติบโต อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพ และอัตราส่วนสภาพคล่อง

ดังนั้นจากแนวความคิดที่ได้กล่าวมา ผู้ศึกษาสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการสามารถใช้เครือข่ายเป็นกลยุทธ์ธุรกิจ ในลักษณะที่แตกต่างกันไป เพื่อช่วยให้ได้มาซึ่งทรัพยากรที่มีหลากหลายเพิ่มขึ้นและการเพิ่มจุดแข็งและลดจุดอ่อน ให้กับธุรกิจและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่งอีกทั้งยังสามารถปรับตัวให้ทันต่อสภาวะการณ์ แข่งขันที่เกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อสร้างศักยภาพให้แก่ตนเองซึ่งส่งผลให้องค์กรอยู่รอด และเติบโตได้อย่างยั่งยืน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

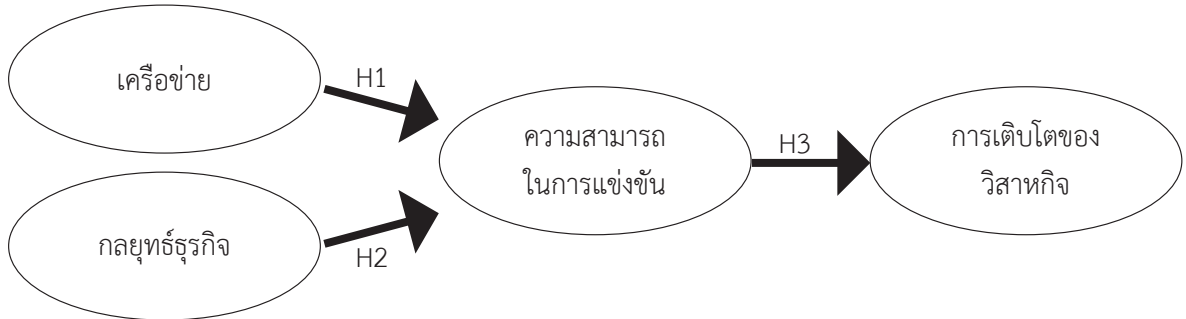
ปริญญา เฉลิมเกียรติกุล (2554) ได้ศึกษาเรื่อง การประยุกต์ใช้เครือข่ายสังคมเพื่อสรรหาทรัพยากรบุคคล พบว่า การนำเครือข่ายสังคมมาประยุกต์ใช้ในแผนกทรัพยากรบุคคล เพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการสรรหา การคัดเลือก บุคลากร ตลอดจนมีส่วนช่วยในการธำรงรักษาบุคลากรขององค์กร โดยนำเครือข่ายสังคมในรูปแบบที่มีการเชื่อมโยงระหว่างสื่อสังคมประเภทต่างๆ มาใช้เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่องค์กรมากที่สุดนำไปสู่มิติใหม่ของการสรรหา ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณสมบัติตามความต้องการ เพิ่มแนวทางปฏิบัติให้มีความหลากหลายในการจัดการทรัพยากร บุคคลในแวดวงธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้มากยิ่งขึ้นและ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจโดยมีทรัพยากรบุคคลเป็นตัวขับเคลื่อน

ชลธิศ ดาราวงษ์ (2555) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลผลิตอันใหม่เป็นผลผลิตที่เกิดขึ้นจากการสร้างสรรค์และพัฒนา ขึ้นมาใหม่ซึ่งไม่เคยมีในตลาดหรืออุตสาหกรรมนั้นมาก่อน รวมไปถึงผลผลิตที่ได้จากการปรับปรุงและดัดแปลง คุณสมบัติอย่างใด อย่างหนึ่งของผลผลิตที่มีอยู่เดิม ซึ่งผลผลิตใหม่นี้ต้องมีระดับความแตกต่างจากผลผลิตที่มี อยู่เดิมมากเพียงพอที่จะทำให้ผู้บริโภครับรู้ถึงความแตกต่างนั้นได้ ผลผลิตใหม่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผลประกอบการ ของบริษัทในหลายด้าน เช่น ช่วยเพิ่มยอดขายและกำไร เพิ่มขีดความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบทาง การแข่งขัน พัฒนาคุณภาพให้กับผลผลิตที่มีอยู่เดิม และช่วยบริหารต้นทุนการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผลผลิตใหม่จำนวนมากครั้งหนึ่งต้องประสบกับความล้มเหลวในด้านยอดขายและถูกยกเลิก การผลิตในภายหลัง ดังนั้น การที่จะทำให้ผลผลิตใหม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาดได้นั้น จึงเป็นเรื่องที่ท้าทายต่อ นักวิชาการและนักปฏิบัติ โดยเฉพาะในสภาวะทางการตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรง ในปัจจุบันบทความวิชาการนี้มี วัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเข้าใจในลักษณะของผลผลิตใหม่ในมุมมองหลาย ๆ ด้าน รวมทั้งสร้างความตระหนัก ในด้านความสำคัญของผลผลิตใหม่ที่มีต่อความอยู่รอดทางธุรกิจ

ประไพทิพย์ ลือพงษ์ (2555) ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะความสามารถในการแข่งขัน การวิจัยพบว่า บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอแนวคิดในการพัฒนาทุนมนุษย์ในองค์กรให้มีความรู้ความสามารถ และมีสมรรถนะในการแข่งขัน ซึ่งเป็นปัจจัยส่งเสริมให้องค์กรบรรลุเป้าหมายตามกลยุทธ์ที่วางไว้เป็นปัจจัยใน การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมทั้งเป็นปัจจัยต่อการพัฒนาองค์กร การพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะ ความสามารถให้การแข่งขัน ต้องมีการวางแผนอย่างมีกลยุทธ์โดยสร้างกลยุทธ์ในการพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะ ในการแข่งขัน ประกอบด้วย (1) การจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ดี อย่างมีระบบ (2) การสร้างคุณค่าให้แก่ทรัพยากรมนุษย์ (3)

การทำให้ทรัพยากรมนุษย์หายาก และ (4) การทำให้ทรัพยากรมนุษย์เลียนแบบได้ยาก องค์ประกอบสี่ประการนี้จะช่วยในการพัฒนาทุนมนุษย์ในองค์กร เพื่อให้มีสมรรถนะในการแข่งขันได้เป็นอย่างดีดังนั้น การพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะในการแข่งขันเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ทรัพยากรมนุษย์ได้รับการพัฒนาความรู้ทักษะ และสร้างศักยภาพให้แก่ตนเองซึ่งส่งผลให้องค์กรอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนตลอดไป

จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้ศึกษาได้วางกรอบแนวคิดและสมมติฐานงานการศึกษาดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

ระเบียบวิธีศึกษา

1. ประเภทของการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่นำมาใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง จำนวน 275 คน (กระทรวงอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง, 2555) และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยนี้มีจำนวนทั้งสิ้น 150 คน คิดเป็นร้อยละ 66.66 ของจำนวนแบบสอบถามทั้งหมด

3. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

(1) เครื่องมือช่วย (2) กลยุทธ์ธุรกิจ (3) ความสามารถในการแข่งขัน (4) การเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้

4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษานี้ผู้ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือ โดยสร้างขึ้นจากการดัดแปลงแนวคิดเครื่องมือช่วยของกายูจนา แก้วเทพ (2548) กลยุทธ์ธุรกิจของ แอนซอฟฟ์ (Ansoff, 1965) ความสามารถในการแข่งขันของ พอร์เตอร์ (Porter, 1990) การเติบโตของธุรกิจ (Daily and Dollinger, 1992) โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์และระยะเวลาในการดำเนินงานด้านธุรกิจ ตำแหน่ง ประเภทของธุรกิจ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นเครื่องมือช่วย กลยุทธ์ธุรกิจ ความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ/ความคิดเห็นเพิ่มเติมอื่น ๆ

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมไม้แปรรูปในจังหวัดลำปาง โดยผู้ศึกษาได้ลงไปภาคสนามในการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามตามสถานประกอบการจำนวน 50 คน และส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ โดยใช้วิธีสุ่มอย่างง่ายครั้งที่ 1 จำนวน 200 คน ได้รับการตอบกลับจำนวน 75 คน จึงได้ทำการส่งแบบสอบถามเพิ่มเติมอีกจำนวน 100 คน และได้รับการตอบกลับจำนวน 25 คน ตั้งแต่วันที่ 7 ตุลาคม พ.ศ. 2556 ถึง 7 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556 รวมจำนวนทั้งสิ้น 150 คน ตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูล

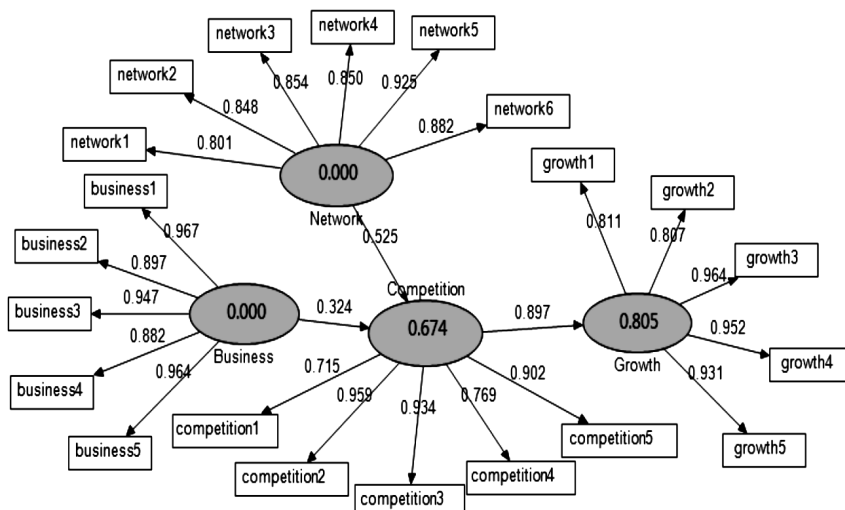
6. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นใช้สถิติพรรณนา ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติในการวิเคราะห์เชิงอนุมาน (inferential statistics) ในการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ด้วยสมการโครงสร้าง (structural equation model : SEM) และหาเส้นทางความสัมพันธ์โดยใช้โปรแกรม SMART PLS-Graph 3.0 (Christian and Alexander, 2012) จากนั้นนำเสนอข้อมูลในรูปแบบกราฟแสดงความสัมพันธ์และเพื่อทดสอบตัวแปรมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมของตัวแปรที่ได้ตั้งสมมติฐานไว้

สรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 150 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 61.30 มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 58 ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 83.30 ประสบการณ์และระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจอยู่ในช่วง 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 60.70 เป็นเจ้าของธุรกิจคิดเป็นร้อยละ 90 และเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 90

สำหรับระดับความคิดเห็นนั้น ปัจจัยด้านเครือข่าย มีค่าเฉลี่ยคือ 3.90 ซึ่งมีค่าอยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านกลยุทธ์ธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยที่ 3.99 ซึ่งมีค่าอยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านความสามารถในการแข่งขันมีค่าเฉลี่ยที่ 3.80 ซึ่งมีค่าอยู่ในระดับมากและปัจจัยด้านการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ มีค่าเฉลี่ยที่ 3.86 ซึ่งมีค่าอยู่ในระดับมาก



ภาพที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ด้วยแบบสมการโครงสร้าง



หมายเหตุ : network = เครือข่าย, business = กลยุทธ์ธุรกิจ, competition = ความสามารถในการแข่งขัน
growth = การเติบโตของธุรกิจ

จากภาพที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง (structure equation model) พบว่าทุกตัวแปรมีความสัมพันธ์กันทุกเส้นทาง โดยเส้นทางตัวแปรด้านความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงไปสู่ตัวแปรด้านการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้มากที่สุด มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.897 มีค่า (R2) เท่ากับ 0.805 รองลงมาคือ เส้นทางตัวแปรด้านเครือข่ายมีอิทธิพลทางตรงไปสู่ตัวแปรด้านความสามารถในการแข่งขัน มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.525 และเส้นทางตัวแปรด้านกลยุทธ์ธุรกิจมีอิทธิพลทางตรงไปสู่ตัวแปรด้านความสามารถในการแข่งขัน มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.324 โดยมีค่า (R2) ร่วมกันเท่ากับ 0.674 และตัวแปรด้านเครือข่าย ตัวแปรด้านกลยุทธ์ธุรกิจและตัวแปรด้านความสามารถในการแข่งขันร่วมกันพยากรณ์ตัวแปรด้านการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้เท่ากับร้อยละ 80.50

ตารางที่ 1 แสดงผลการทดสอบสมมติฐานจากสมการโครงสร้าง โดยการวิเคราะห์อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลรวม

ตัวแปรตาม	R2	อิทธิพล	ตัวแปรอิสระ		
			เครือข่าย	กลยุทธ์ธุรกิจ	ความสามารถในการแข่งขัน
การเติบโตของธุรกิจ	0.805	DE	0.000	0.000	0.897
		IE	0.151	0.309	0.000
		TE	0.151	0.309	0.897
ความสามารถในการแข่งขัน	0.674	DE	0.525	0.324	N/A
		IE	0.000	0.000	N/A
		TE	0.525	0.324	N/A

หมายเหตุ : TE = total effect, DE = direct effect, IE = indirect effect, N/A = Not Applicable

จากตารางที่ 1 จากการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง วิเคราะห์อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลรวม โดยใช้โปรแกรม Smart PLS-Graph 3.0 (Christian and Alexander, 2012) พบว่า ด้านความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลรวมต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้เท่ากับ 0.897 ด้านกลยุทธ์ธุรกิจมีอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลรวมต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.324 ด้านเครือข่ายมีอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลรวมต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.525 ด้านกลยุทธ์ธุรกิจ มีอิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลรวมต่อการเติบโตของธุรกิจเท่ากับ 0.309 และเครือข่ายมีอิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลรวมต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้เท่ากับ 0.151

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ของเครือข่าย กลยุทธ์ธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ในจังหวัดลำปาง สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

ผลการศึกษาพบว่า ด้านเครือข่าย ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นในระดับมาก คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปางมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิตรายอื่นเป็นอย่างดี โดยมีการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกในกลุ่มและการกำหนดแนวทางร่วมกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของประหยัด จตุพรพิทักษ์กุล (2548) ที่กล่าวไว้ว่า เครือข่ายเป็นรูปแบบของความสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่มที่มีเป้าหมายร่วมกัน อีกทั้งเป็นการติดต่อสัมพันธ์ที่สร้างความเชื่อมโยงกันขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อให้เกิดการให้ได้มาซึ่งข้อมูลข่าวสารร่วมกัน และสร้างสรรค์แลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อให้เกิดเป็นความรู้ใหม่ภายใต้สมาชิกกลุ่มที่มีความคิดเห็นตรงกัน และสอดคล้องกับทฤษฎีแนวคิดของ Carson et al. (2004) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการจะใช้เครือข่ายธุรกิจในรูปแบบจุดมุ่งหมายหรือลักษณะที่แตกต่างกัน เช่น เพื่อขยายช่องทางการตลาด ลูกค้า วัตถุดิบ แหล่งเงินทุน แรงงานและอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยให้ได้มาซึ่งทรัพยากรที่หลากหลายเพิ่มขึ้น ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน การเพิ่มศักยภาพด้านต้นทุนและการเรียนรู้จากผู้อื่นเพื่อกลับมาพัฒนากิจการของตนเอง

อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปริญา เฉลิมเกียรติกุล (2554) การนำเครือข่ายสังคมมาประยุกต์ใช้ในแผนกทรัพยากรบุคคลเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการสรรหาและการคัดเลือกบุคลากรตลอดจนมีส่วนช่วยในการดำรงรักษาบุคลากรขององค์กรโดยนำเครือข่ายสังคมในรูปแบบที่มีการเชื่อมโยงระหว่างสื่อสังคมประเภทต่างๆ มาใช้เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่องค์กรมากที่สุดนำไปสู่มิติใหม่ของการสรรหาทรัพยากรบุคคลที่มีคุณสมบัติตามความต้องการ เพิ่มแนวทางปฏิบัติให้มีความหลากหลายในการจัดการทรัพยากรบุคคลในแวดวงธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้มากยิ่งขึ้นและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจโดยมีทรัพยากรบุคคลเป็นตัวขับเคลื่อน

ด้านกลยุทธ์ธุรกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากพบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปางมีบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการใช้เทคโนโลยีในการผลิตและกิจการตระหนักถึงการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค สอดคล้องกับทฤษฎีของ Ansoff (1965) ที่กล่าวว่าองค์กรผู้ผลิตสินค้าสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นเครื่องมือหนึ่งในการสนับสนุนกลยุทธ์ทางธุรกิจ 2 ด้านแรก คือ กลยุทธ์ที่ 1) กลยุทธ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ และ 2) กลยุทธ์สร้างความหลากหลาย สำหรับกลยุทธ์ที่ 3) กลยุทธ์การเจาะตลาด และ 4) กลยุทธ์การพัฒนาตลาด เป็นการใช้ปัจจัยทางการตลาดด้านอื่น ๆ ในการขยายส่วนแบ่งตลาดซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของชลธิศ ดาราวงษ์ (2555) ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการสร้างสรรค์และพัฒนาขึ้นมาใหม่ซึ่งไม่เคยมีในตลาดหรืออุตสาหกรรมนั้นมาก่อน รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการปรับปรุงและดัดแปลงคุณสมบัติอย่างไร้ อย่างหนึ่งของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม ซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่นี้ต้องมีระดับความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมมากเพียงพอที่จะทำให้ผู้บริโภครับรู้ถึงความแตกต่างนั้นได้ ผลิตภัณฑ์ใหม่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผลประกอบการของบริษัทในหลายด้าน เช่น ช่วยเพิ่มยอดขายและกำไร เพิ่มขีดความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันพัฒนาคุณภาพให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมและช่วยบริหารต้นทุนการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ด้านความสามารถในการแข่งขัน ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากพบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปางมีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิตและมีความหลากหลาย อีกทั้งมีผลิตภัณฑ์ที่มี



ความหลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้าและมีการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูกกว่าคู่แข่ง สอดคล้องกับทฤษฎีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน พอร์เตอร์ (Porter, 1990) ปัจจัยในการผลิตที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการจะเป็นตัวกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันของประเทศ เช่น ที่ดิน แรงงาน ทรัพยากรธรรมชาติ ทุน สาธารณูปโภค และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตซึ่งต้องพิจารณาทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ โดยปัจจัยการผลิตที่กล่าวมานี้จะครอบคลุมทรัพยากรต่าง ๆ ในประเทศที่มีอยู่ประกอบไปด้วย ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรทางด้านความรู้ ทรัพยากรทุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่นเดียว กับงานวิจัยของ วารุณี ผณิตหารักษ์ (2548) ได้กล่าวไว้ว่าความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถเฉพาะตัวและความถนัดที่มีอยู่ในตัวของผู้จัดการ ผู้นำหรือผู้ที่ทำหน้าที่บริหาร นำมาปรับใช้ในกระบวนการบริหารองค์กร มีตัวชี้วัด 4 ตัวชี้วัด ได้แก่ การวางแผน การกำหนดแนวทางการปฏิบัติการติดต่อสื่อสาร และการให้ความร่วมมือกับหน่วยงาน

ด้านการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากพบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจแปรรูปไม้จังหวัดลำปางมีการจ้างงานมากขึ้น ทำให้กิจการได้รับการยอมรับจากพนักงาน สังคมชุมชนและเป็นที่รู้จักมากขึ้น ส่งผลให้มีกำไรเป็นที่น่าพอใจตามเป้าหมายที่วางไว้สอดคล้องกับ Morris et al., (2006) ที่กล่าวว่า การวัดผลประกอบการ คือ การเติบโตของยอดขาย การเติบโตของกำไร การเติบโตของการจ้างงาน การเติบโตของสินทรัพย์ และสอดคล้องกับ จิราภรณ์ ตั้งกิตติภรณ์ (2546) ได้กล่าวถึงเกณฑ์การชี้วัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยชี้วัดจากผลกำไรทางธุรกิจ การเจริญเติบโตทางธุรกิจ ผลทางด้านการเงิน ส่วนแบ่งการตลาด จำนวนลูกค้า การเพิ่มจำนวนคนงาน การเติบโตในระดับนานาชาติ การเพิ่มสาขา การได้ มาซึ่งธุรกิจใหม่ การมีโอกาสก้าวหน้าในตลาดแรงงาน ความคาดหวังต่อผลกำไรตามเป้าหมายและความพึงพอใจในเป้าหมายส่วนตนและเป้าหมายธุรกิจ

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ประไพทิพย์ สือพงษ์ (2555) ได้เสนอแนวคิดในการพัฒนาทุนมนุษย์ในองค์กร ให้มีความรู้ความสามารถและมีสมรรถนะในการแข่งขัน ซึ่งเป็นปัจจัยส่งเสริมให้องค์กรบรรลุเป้าหมายตาม กลยุทธ์ที่วางไว้เป็นปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมทั้งเป็นปัจจัยต่อการพัฒนาองค์กร การพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะความสามารถให้การแข่งขัน ต้องมีการวางแผนอย่างมีกลยุทธ์โดยสร้างกลยุทธ์ในการพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะในการแข่งขัน ประกอบด้วย (1) การจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ได้อย่างมีระบบ (2) การสร้างคุณค่าให้แก่ทรัพยากรมนุษย์ (3) การทำให้ทรัพยากรมนุษย์หายากและ (4) การทำให้ทรัพยากรมนุษย์เลียนแบบได้ยาก องค์ประกอบสี่ประการนี้จะช่วยในการพัฒนาทุนมนุษย์ในองค์กรเพื่อให้มีสมรรถนะในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี ดังนั้นการพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะในการแข่งขันเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ทรัพยากรมนุษย์ได้รับการพัฒนาความรู้ทักษะและสร้างศักยภาพให้แก่ตนเองซึ่งส่งผลให้องค์กรอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนตลอดไป

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจแปรรูปไม้ จะเห็นได้ว่าการที่ผู้ประกอบการนำเครือข่ายธุรกิจมาใช้ในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบลักษณะที่แตกต่างกัน เช่น การขยายช่องทาง การตลาด ลูกค้า วัตถุดิบ แหล่งเงินทุน แรงงานและอื่น ๆ อีกทั้งยังสามารถนำไปสู่การเรียนรู้จากผู้อื่น เพื่อนำมาเพิ่มจุดแข็งและลดจุดอ่อนให้กับธุรกิจ

นอกจากนี้การวางแผนกลยุทธ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจ ทั้งในการเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าและการพัฒนาองค์ความรู้ให้กับบุคลากรในการฝึกทักษะวิชาชีพ เพื่อขยายกำลังการผลิต และสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ

ดังนั้น ปัจจัยที่นำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจจะเป็นตัวกำหนดความสามารถในการแข่งขัน เช่น ทรัพยากร มนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรทางด้านความรู้ ทรัพยากรทุนโครงสร้างพื้นฐาน เมื่อนำมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจควบคู่กับการพัฒนาองค์ความรู้ การติดต่อสื่อสารเชื่อมโยงกับพันธมิตรธุรกิจและการวางแผน กลยุทธ์ เพื่อให้เกิดการสร้างและเสริมศักยภาพ ทำให้สามารถสร้างความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพเพิ่ม มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

รายการอ้างอิง

- กระทรวงอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง. (2554). รายงานการวิเคราะห์สภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของจังหวัดลำปาง (มกราคม – มิถุนายน 2554).[Online] Available:<http://www.industry.go.th/ops/pio/lampang/Lists/annuity/Disp.aspx?List=aadcd2-0e41-46a9-b8fa-c8da61323bdd&ID=191>. ค้นเมื่อ 26 พฤษภาคม 2555.
- กระทรวงอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง. (2555). รายชื่อโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน. [Online] Available: <http://www.industry.go.th/ops/pio/lampang/Lists/annuity/Disp.aspx?List=7aadcd3d2-0e41-46a9-b8fa-c8da61323bdd&ID=218>. ค้นเมื่อ 15 มกราคม 2556.
- กาญจนา แก้วเทพ. (2548). ก้าวต่อไปของการสื่อสารเพื่อการพัฒนาชุมชน. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- โกศล ดีศีลธรรม. (2546). การสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- จิราภรณ์ ตั้งกิตติภรณ์. (2546). การสำรวจสมรรถนะของวิสาหกิจขนาดย่อม ศักยภาพชุมชนและคุณภาพชีวิตของผู้รับงานมาทำที่บ้าน. รายงานวิจัย ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ชลธิศ ดาราวงษ์. (2555). ผลิตภัณฑ์ใหม่และกลยุทธ์ทางธุรกิจ. [Online] Available: <http://lib.dtc.ac.th/ejournal/HU/SCJ/September/004.pdf>. ค้นเมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2556.
- บุญธารณ วิงวอน. (2555). การเป็นผู้ประกอบการเชิงกลยุทธ์. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ประหยัด จตุพรพิทักษ์กุล. (2548). การจัดการกระบวนการเรียนรู้เพื่อชุมชนเข้มแข็งและเป็นสุขอย่างยั่งยืน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ประไพทิพย์ ลือพงษ์. (2555). การพัฒนาทุนมนุษย์ให้มีสมรรถนะความสามารถในการแข่งขัน. [Online] Available: http://www.bu.ac.th/knowledgecenter/executive_journal/oct_dec_12/pdf/aw014.pdf. ค้นเมื่อ 1 ตุลาคม 2556.
- ปริญญา เฉลิมเกียรติกุล. (2554). การประยุกต์ใช้เครือข่ายสังคมเพื่อสรรหาทรัพยากรบุคคล. [Online] Available:http://www.bu.ac.th/knowledgecenter/executive_journal/jan_mar_11/pdf/aw31.pdf. ค้นเมื่อ 30 กันยายน 2556.



- วารุณี ผดนิทรารักษ์. (2548). *การศึกษาแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์เพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (X86 Brand) ของบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด*. วิทยานิพนธ์ บธ.ม. กรุงเทพฯ: หอการค้าไทย.
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2553). *ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม*. [Online] Available: <http://www.fti.or.th/2011/thai/ftitechnicalsubdetail.aspx?id=264> ค้นเมื่อ 23 ธันวาคม 2556.
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.). (2554). *เอกสารเผยแพร่อุตสาหกรรมน่ารู้ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือน*. [Online] Available: http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/IndustBasicKnowledge/Master_6.pdf. ค้นเมื่อ 4 ตุลาคม 2556
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2553). *บทบาทของ SMEs ต่อเศรษฐกิจไทยและเปรียบเทียบศักยภาพในเวทีอาเซียน*. [Online] Available: www.thaifranchisecenter.com/download_file/downloading.php?id
- Ansoff, H. Igor. (1965). *Corporate strategy*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Boone, L. E., & Kurtz, D. L. (2010). *Contemporary Business*. (13th ed.). New York: John Wiley and Sons.
- Boyd, D. , & Gumpert, D. (1983, March-April). "Coping with entrepreneurial stress," *Harvard Business Review*, (61): 44-64.
- Carson, D. , Gilmore, A. , & Rocks, S. (2004). *SMEs marketing networking: A strategic approach*, *Strategic Change*, 13(7): 369-382.
- Christian, Sven & Alexander. (2012). *Program Smart PLS Version: 2.0. M3*. [Online] Available : <http://www.smartpls.de>. [2013, November 5].
- Daily, Catherine M., and Dollinger, Marc J. (1992). *An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms*. *Family Business Review* 5(2): 117-136.
- Dyson, J. R. (1997). *Accounting for Non-accounting Students*. Pitman Publishing. London.
- Morris, M. H. , Kuratko, D. F. & Covin, J. G. (2008). *Corporate Entrepreneurship & Innovation* (2nd ed.). Ohio: Thomson South-Western.
- Morris, Michael H., Nola N. Miyasaki, Craig E. Watters, and Susan M. Coombes. (2006). *The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs*. *Journal of Small Business Management*, 44(2): 221-244.
- Plunkett, W. R. , Attner, R. F. & Allen, G. S. (2008). *Management: Meeting and Exceeding Customer Expectations (9th ed.)*. England: Pearson Education.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nation*. New York. Macmillan.
- Wheelen, T. L. & Hunger, J. D. (2008). *Strategic Management and Business Policy* (11th ed.). England: Pearson Education.
- Zoogah, D. B. (2006). *Alliance mental models and strategic alliance team effectiveness*. Dissertation: Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Philosophy in the Graduate School of The Ohio State University.