

การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงสีตามแนวคิด การจัดการโซ่อุปทานและทฤษฎีฐานทรัพยากร

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE RICE MILL BASED ON THE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
AND RESOURCE-BASED THEORY

พัชราภา สิงห์ธนสาร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
E-mail : phat-sing@hotmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาวิธีในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ งานวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีการศึกษาทั้งการวิจัยเชิงคุณภาพและการวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์จำนวน 50 โรงสี แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยการวิเคราะห์ความถดถอยเมื่อได้ผลการวิเคราะห์แล้ว นำผลไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสีเพื่อยืนยันผล จากนั้นสรุปรวบรวมผลการวิจัยมาประมวล ผลการศึกษาพบว่าโรงสีควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติการภายใต้โซ่อุปทานให้มากขึ้น เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่นอกจากจะทำให้โรงสีมีผลการดำเนินงานดีขึ้นแล้วยังช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงสีอีกด้วย โดยข้อมูลที่น่ามาแบ่งปันกันนั้นควรเป็นข้อมูลที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถนำมาใช้ประกอบในการตัดสินใจของผู้ประกอบการได้อย่างเกิดประโยชน์จริง ๆ

คำสำคัญ : การจัดการโซ่อุปทาน ทฤษฎีฐานทรัพยากร โรงสี ความสามารถในการแข่งขัน

ABSTRACT

The objective of this research is to find ways to increase the competitiveness of the rice mills in Nakhon Sawan Province. This study employed both the quantitative and qualitative research methodologies. A questionnaire was used as an instrument to collected data from 50 rice mills in Nakhon Sawan province. The obtained data were analyzed by the regression technique. The results of the regression analysis were certified by interviewing the rice mill entrepreneurs. After that, conclusions from research findings were compiled. The research findings indicated that rice mills should emphasize more on the supply chain management practices since it is the essential factor not only to improve the performance but also to increase the competitiveness of the rice mills. The quality information should be shared among the rice mills entrepreneurs for making decisions that benefit the business.

KEYWORDS : Supply chain management, Resource-based theory, Rice mill, Competitiveness

1. บทนำ

ภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์และปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของภูมิทัศน์เศรษฐกิจและการเมืองโลกทำให้กระบวนการของการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในปัจจุบัน แตกต่างไปจากที่ผ่านมาอย่างสิ้นเชิง ประเทศไทยมีการกำหนดกรอบยุทธศาสตร์การพัฒนา เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันต่อผลกระทบจากกระแสการเปลี่ยนแปลงจากภายนอกและภายในประเทศ และเชื่อมโยงกันมากขึ้นโดยใช้ศักยภาพความได้เปรียบของที่ตั้งภูมิศาสตร์ เศรษฐกิจและศักยภาพของภูมิภาคต่างๆ ของประเทศเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

อุตสาหกรรมที่ควรส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน

เมื่อพิจารณาการใช้ที่ดินของประเทศไทยทั้งประเทศ 320.70 ล้านไร่พบว่าการใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรส่วนใหญ่เป็นการใช้เพื่อทำนา ดังนั้นผลผลิตสินค้าเกษตรที่เหมาะสมแก่การนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตภาคอุตสาหกรรมมากที่สุดก็คือ ข้าว เนื่องจากประเทศไทยสามารถผลิตได้มากที่สุด นอกจากนี้ข้าวยังเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย ดังเห็นได้จากประชากรไทย 3.7 ล้านครัวเรือนมีอาชีพทำนาและมีพื้นที่ปลูกข้าวทั้งประเทศประมาณ 66 ล้านไร่กระจายอยู่ในทุกภาคของประเทศไทย (สำนักพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าว, 2553) ประกอบกับกระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา ได้พยากรณ์ ณ เดือนพฤษภาคม 2553 ว่า ในปีการค้ำ 2554 (ปีการผลิต 2553/2554) ทั่วโลกจะมีการบริโภคและใช้ประโยชน์จากข้าวรวม 453.438 ล้านตันข้าวสาร เพิ่มขึ้นจากปีการค้ำ 2553 จำนวน 10.876 ล้านตันข้าวสาร หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.46 สำหรับการผลิตข้าวโลก รอบปีการผลิต 2551/

ตารางที่ 1 จังหวัดที่มีเนื้อที่เพาะปลูกข้าวสูงสุด 5 อันดับแรก

อันดับ	จังหวัด	เนื้อที่เพาะปลูกข้าว (ไร่)	สัดส่วน (%)
1	อุบลราชธานี	3,374,765	4.81
2	นครราชสีมา	3,293,806	4.69
3	นครสวรรค์	3,177,131	4.52
4	บุรีรัมย์	2,771,721	3.95
5	สุรินทร์	2,732,583	3.89
6	อื่นๆ	54,873,557	78.14
ทั่วประเทศ		70,223,563	100.00

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2552.

2552 และการค้าข้าวจะมีปริมาณ 31.350 ล้านตันข้าวสาร เพิ่มขึ้นจากปีการค้ำ 2553 (ที่ระดับ 29.756 ล้าน ตันข้าวสาร) จำนวน 1.594 ล้านตันข้าวสาร หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.36 ซึ่งประเทศไทยส่งออกข้าวมากที่สุดในโลก ดังนั้นธุรกิจโรงสีข้าว ซึ่งมีข้าวเป็นวัตถุดิบหลักจึงมีศักยภาพเพียงพอที่จะสนับสนุนความสามารถในการแข่งขัน

ศักยภาพของโรงสีจังหวัดนครสวรรค์

ผู้วิจัยได้พิจารณาจังหวัดที่มีศักยภาพในการสนองนโยบายยุทธศาสตร์การพัฒนากาดให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลกของรัฐบาล นั่นก็คือจังหวัดนครสวรรค์ เนื่องจากเป็นจังหวัดเดียวที่ติดอันดับ 1 ใน 5 ของประเทศไทยที่มีเนื้อที่ในการเพาะปลูกข้าว และผลผลิตข้าวสูงสุด ดังปรากฏในตารางที่ 1 และตารางที่ 2

นอกจากนี้จังหวัดนครสวรรค์ยังสามารถใช้เส้นทางการคมนาคมขนส่งได้ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ นอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมโยงกับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้จึงมีศักยภาพเพียงพอที่จะพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน

การเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการภายใต้โลกแห่งการแข่งขันในปัจจุบัน องค์กรส่วนใหญ่ได้นำการจัดการโซ่อุปทานไปใช้เพราะต้องการความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Morris and Calantone, 1991) และเพื่อยกระดับผลการปฏิบัติงาน (Zhao, Flynn, and Roth, 2006) ซึ่งการสร้างความสำเร็จในการแข่งขันระดับโซ่อุปทานต้องใช้ความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนร่วมในโซ่อุปทานโดยเริ่มจากความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยต่างๆ ภายในโซ่อุปทาน จากการ

ตารางที่ 2 จังหวัดที่มีผลผลิตข้าวสูงสุด 5 อันดับแรก

อันดับ	จังหวัด	ผลผลิตข้าว (ตัน)	สัดส่วน (%)
1	สุพรรณบุรี	1,822,060	5.69
2	นครสวรรค์	1,792,863	5.60
3	พิจิตร	1,334,737	4.17
4	ชัยนาท	1,203,071	3.76
5	พิษณุโลก	1,134,539	3.54
6	อื่นๆ	24,739,222	77.24
ทั่วประเทศ		32,026,492	100.00

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2552.

บททวนงานวิจัยในอดีตพบว่ามียุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการศึกษา เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและยุทธศาสตร์ที่มีการนำมาใช้กัน มากได้แก่ ยุทธศาสตร์การจัดการอุตสาหกรรม Industrial Organization: IO Theory โดยหลักการพื้นฐานของกรอบทฤษฎี IO ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมภายนอก จะให้ความสนใจเรื่องสภาพแวดล้อม ภายในน้อยมาก (Zou, Fang, and Zhao, 2003: 34) ในขณะที่ McGahan and Porter (1997) พบว่าผลจากปัจจัยภายในองค์กร ที่มีต่อผลการดำเนินงานขององค์กรมีความสำคัญมากกว่าผลจาก ปัจจัยภายนอกอุตสาหกรรมที่มีต่อผลการดำเนินงานขององค์กร มีนักวิจัยหลายคน เช่น Barney (1991), Hall (1993) และ Day (1994) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทรัพยากรและความสามารถของ องค์กรกับผลการดำเนินงาน ซึ่งทฤษฎีที่ใช้ก็คือทฤษฎีฐานทรัพยากร (Barney and Clark, 2007) ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยภายในที่มีอิทธิพล ต่อองค์กรโดยมุ่งเน้นเรื่องทรัพยากรขององค์กรที่เป็นหัวใจของ ความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร และเนื่องด้วยการศึกษา เรื่องความสามารถในการแข่งขันควรใช้มุมมองจากหลายทฤษฎี ร่วมกัน (Eisenhardt, 1989) ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดการจัดการ ใช้อุปทานกับทฤษฎีฐานทรัพยากรมาศึกษาพร้อมกันซึ่งถือได้ว่าเป็น การเชื่อมโยงศาสตร์ทางสังคมเข้าด้วยกัน

บทความนี้มุ่งเสนอผลการศึกษาที่ได้นำทฤษฎีฐาน ทรัพยากรมาอธิบายในมุมมองของแนวคิดการจัดการด้านอุปทาน โดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีและ การปฏิบัติการต่างๆ ภายใต้ใช้อุปทานของโรงสีเพื่อเพิ่ม ความสามารถในการแข่งขันให้กับกลุ่มประชากรเป้าหมายคือโรงสีใน จังหวัดนครสวรรค์

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาอิทธิพลของคุณภาพข้อมูลที่มีต่อการ แบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์
2. เพื่อศึกษาบทบาทของการแบ่งปันข้อมูลที่มีต่อกลยุทธ์ การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์
3. เพื่อศึกษาผลกระทบของสินทรัพย์ (คุณภาพของ ข้อมูล) และความสามารถขององค์กร (การแบ่งปันข้อมูล และ กลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี) ตามทฤษฎี ฐานทรัพยากรที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันของโรงสีในจังหวัด นครสวรรค์

4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการบริหาร ภายใต้อุปทานของโรงสีกับผลการดำเนินงานของ โรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ตามแนวคิดการจัดการใช้อุปทาน

5. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผลการดำเนินงาน กับความสามารถในการแข่งขันของโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์

3. ขอบเขตในการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เนื้อหาที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ ได้นำการปฏิบัติการภายใต้อุปทาน ประกอบไปด้วย ความร่วมมือระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี (กลยุทธ์ความเป็น หุ้นส่วน) ความสัมพันธ์ระหว่างโรงสีกับผู้บริโภค การแบ่งปันข้อมูล คุณภาพของข้อมูล และกระบวนการจัดการภายในโรงสี ได้แก่ การปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต การยืดเวลา การจัดส่งสินค้า รวมถึงการจัดการด้านการจัดซื้อ การจัดการ ด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้า และการจัดการด้าน การบริหารสินค้าคงคลัง โดยนำแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากรมา อธิบายเพียงคู่ความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีเท่านั้น

2. ขอบเขตประชากร ประชากรที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่โรงสีที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการค้าข้าวตาม พ.ร.บ. ข้าวในจังหวัดนครสวรรค์ ปี 2553 ข้อมูลจากการค้าภายใน จังหวัดนครสวรรค์ ณ วันที่ 10 กันยายน 2553

3. ขอบเขตระยะเวลา ระยะเวลาในการดำเนินงาน วิจัยตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2553 ถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554 และเก็บข้อมูลในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2553 ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2553

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ประโยชน์ด้านวิชาการต่อผู้ที่สนใจในการศึกษา การจัดการใช้อุปทานที่มีต่อผลการดำเนินงาน และความสามารถ ในการแข่งขันของโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์
2. ประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องสามารถ นำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงสี
3. ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการโรงสี และอุตสาหกรรม โกลด์เคียงสามารถนำไปใช้เป็นยุทธวิธีในการปรับระบบการบริหาร จัดการ เพื่อใช้เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและความ

สามารถในการแข่งขัน รวมถึงแก้ปัญหาในระยะยาว

5. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แต่ละองค์กรอาจมีกลยุทธ์ทางการแข่งขันเฉพาะของตนขึ้นอยู่กับทรัพยากรภายในและความสามารถขององค์กรที่สูงกว่าคู่แข่ง หรือคู่แข่งไม่มีทรัพยากร และความสามารถแบบเดียวกับที่องค์กรมี สำหรับการจัดการแบบโซ่อุปทานมีความเป็นระบบ จึงก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงกว่ากรณีที่แยกกันดำเนินการในแต่ละองค์กร ซึ่งทำให้ต้องเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนข้อมูล การวางแผน การร่วมมือที่ช่วยพัฒนาความสัมพันธ์ในการทำงาน และการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งนำไปสู่การปรับปรุงผลการดำเนินงานทางธุรกิจ (Chen and Paulraj, 2004) และความได้เปรียบในการแข่งขัน (Mentzer, Flint, and Hult, 2001) เช่นเดียวกันกับแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากรที่ Barney (1991) และ Grant (1991) ได้กล่าวถึงไว้ว่า ทรัพยากร และความสามารถขององค์กร เป็นปัจจัยที่ทำให้องค์กรเกิดความสามารถในการแข่งขันเช่นเดียวกัน ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดการจัดการโซ่อุปทาน และทฤษฎีฐานทรัพยากรมาใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ โดยให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ความสามารถในการแข่งขัน

ความสามารถในการแข่งขันเป็นการเปรียบเทียบความสามารถขององค์กรใดองค์กรหนึ่งกับองค์กรอื่น ๆ ในการสร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ หรือผลตอบแทนจากการดำเนินงาน แนวคิดความสามารถในการแข่งขันในมุมมองของ Waheeduzzaman and Ryans (1996) ประกอบด้วยมุมมองความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และ/หรือ ความสามารถในการแข่งขันในด้านราคา มุมมองกลยุทธ์และการจัดการ และมุมมองทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม-สังคม นักเศรษฐศาสตร์จุลภาคหลายท่าน เช่น M.E. Porter เชื่อว่าปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันเพื่อสนับสนุนการเติบโตของภาคการผลิตและบริการของประเทศ ได้แก่ พื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งเป็นฐานรากของการพัฒนาประเทศ และพื้นฐานทางเศรษฐกิจจุลภาค ซึ่งเป็นบริบทที่สำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพและผลิตภาพการผลิต เพื่อผลักดันและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยสามารถแบ่งการวิเคราะห์เป็น 2

ส่วน คือ (1) ความซับซ้อนและทันสมัยในการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ของบริษัท (2) คุณภาพและปริมาณของปัจจัยแวดล้อมขององค์กรธุรกิจ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ประเทศจะมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงได้นั้น ขึ้นอยู่กับศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันขององค์กร/บริษัทธุรกิจในประเทศ ซึ่งถ้าความสามารถในการแข่งขันสูง จะสะท้อนได้จากการมีผลิตภาพการผลิตที่สูงและส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจที่องค์กร/บริษัทธุรกิจเอกชนอยู่นั้นมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ในที่สุดทำให้ขีดความสามารถของประเทศในภาพรวมสูงขึ้นด้วย การศึกษาความสามารถในการแข่งขันในระดับองค์กรหรือผลิตภัณฑ์ จะมุ่งเน้นเรื่องของวิธีที่ทำให้ผลการดำเนินงานขององค์กร หรือผลิตภัณฑ์ขององค์กร สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ (Feurer and Chanharbaghi, 1994) ความสามารถในการแข่งขันวัดได้หลายวิธี เช่น วัดจากผลกำไร ความสามารถในการทำกำไร ประสิทธิภาพในการดำเนินงานและผลิตภาพ ส่วนแบ่งทางการตลาด และความได้เปรียบด้านต้นทุนหรือราคา ในงานวิจัยนี้ได้วัดความสามารถในการแข่งขันโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งในด้านการผลิตสินค้า การให้บริการ และการบริหารจัดการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

จากการศึกษาของ มนัสนันท์ พงษ์ประเสริฐชัย (2550) พบว่า ความสามารถในการแข่งขันมีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานคือ ถ้าองค์กรใดสามารถทำกำไรได้ดีกว่าคู่แข่งนั้นนั้นหมายถึงองค์กรนั้นมีความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน หรือถ้าองค์กรใดมีความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน องค์กรนั้นก็จะมีผลการดำเนินงานที่ดี

ผลการดำเนินงาน

สำหรับองค์กรแล้ว ความสามารถในการแข่งขันคือการทำให้องค์กรมีผลการดำเนินงานที่เหนือกว่าองค์กรอื่น ๆ (Bharadwaj, Varadarajan, and Fahy, 1993: 96) สอดคล้องกับคำกล่าวของ Forsman (2000: 6) ที่ว่าองค์กรที่มีความสามารถในการแข่งขันคือองค์กรที่ประสบความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จขององค์กรก็คือผลการดำเนินงานมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับผลการดำเนินงานเป็นจำนวนมาก มากกว่า 3 ทศวรรษ แต่ไม่มีข้อตกลงที่ชัดเจนว่าจะวัดด้วยวิธีใด (Supitchayangkool, 2005: 43) การวัดที่เป็นพื้นฐานที่สุดคือการวัดทางการเงิน (Financial) ประกอบด้วย เกณฑ์ด้านการเงิน

ได้แก่ ผลกำไร ผลตอบแทนการลงทุน การวิเคราะห์มูลค่าของผู้ถือหุ้น กระแสเงินสด ราคาหุ้น เกณฑ์ด้านการตลาด ได้แก่ ส่วนแบ่งการตลาด การเติบโตของยอดขาย และการวัดทางไม่ใช่งานเงิน (Non-Financial) ได้แก่ ผลผลิตภาพ ความพอใจของลูกค้า ประสิทธิภาพหรือการบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ และการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรซึ่งประเมินโดยผู้บริหาร (Doyle and Wong, 1998) ในงานวิจัยนี้ได้วัดผลการดำเนินงานจาก ผลกำไร และยอดขาย การเติบโตของยอดขาย การบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ซึ่งประเมินโดยผู้บริหาร นอกจากนี้ Li et al. (2006) ยังพบว่า การจะมีผลการดำเนินงานที่ดีนั้นเกิดจากการปฏิบัติการภายใต้ข้ออุปทานทั้งทางตรงและทางอ้อม

การจัดการข้ออุปทาน

John Langley ประธาน Council of Logistics Management (CLM) ได้เสนอมุมมองเกี่ยวกับอนาคตของข้ออุปทาน ว่าองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องให้ความสำคัญและทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้กับลูกค้า และในปัจจุบันทุกฝ่าย ทั้งภายในองค์กร และระหว่างองค์กรธุรกิจที่เกี่ยวข้องต้องมีการประสานกัน และติดต่อสื่อสารกันอย่างเหมาะสม ทำให้ต้องตระหนักถึงระบบการจัดการทั้งระบบ ในลักษณะของการมองระบบเชิงองค์รวม ดังนั้นการตัดสินใจดำเนินงานใดๆ จะต้องคำนึงถึงการได้รับประโยชน์ร่วมกันซึ่งก่อให้เกิดเป็นกลยุทธ์พันธมิตรทางธุรกิจ และก่อให้เกิดการบริหารจัดการแบบใหม่ขึ้นเรียกว่า การจัดการข้ออุปทาน เพราะองค์กรทั้งหลายเริ่มตระหนักว่า ไม่เพียงพอแล้วที่จะปรับปรุงประสิทธิภาพภายในองค์กรเพียงอย่างเดียว องค์กรต่างๆ จึงมุ่งทำความเข้าใจและทำให้การจัดการข้ออุปทานมีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก และสร้างผลกำไร โดยการปฏิบัติการภายใต้ข้ออุปทานที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรประกอบไปด้วย กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ การแบ่งปันข้อมูล คุณภาพของข้อมูล ความสัมพันธ์กับลูกค้า การปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต การยืดเวลาการจัดส่งสินค้า การจัดการด้านการจัดซื้อ การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้า และการจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลัง

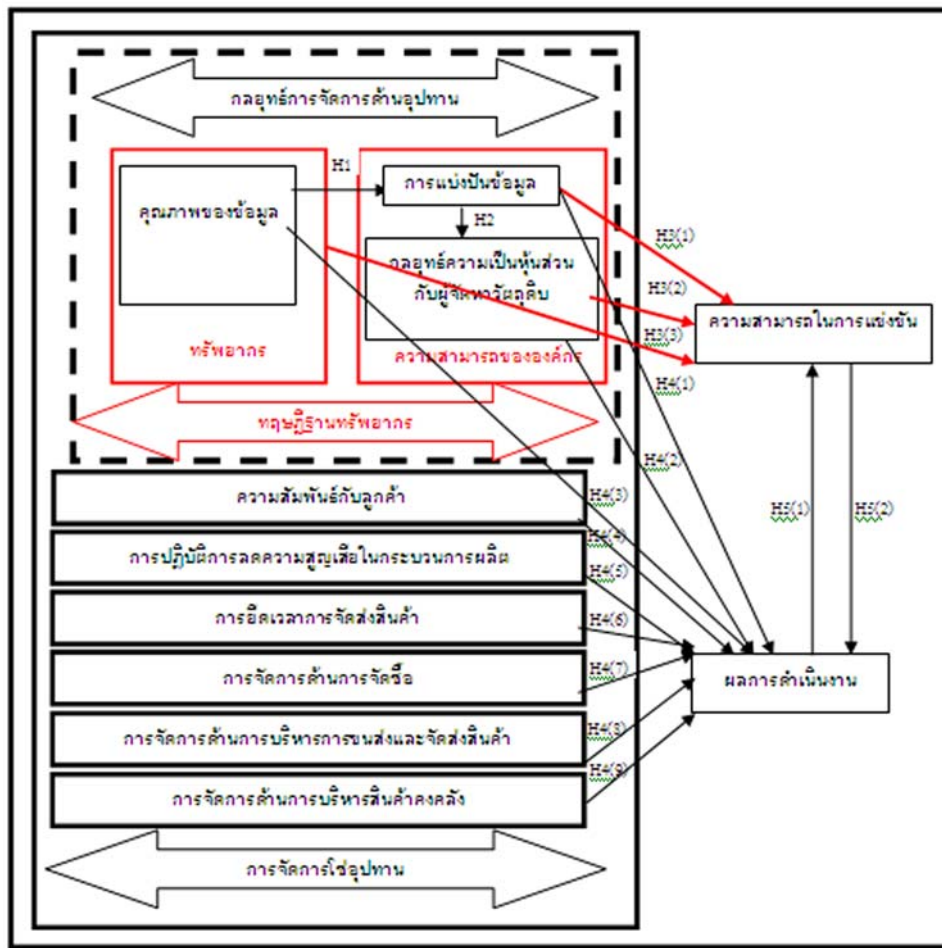
ทฤษฎีฐานทรัพยากร

ทฤษฎีฐานทรัพยากร ได้กล่าวถึงความสำคัญของทรัพยากร (Resource) และความสามารถขององค์กร (Capabilities) หรือทักษะความชำนาญ (Skills) ซึ่ง Barney (1991) และ Grant (1991) มีความเห็นว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้องค์กรเกิดความสามารถในการแข่งขัน และนำไปสู่ความได้เปรียบด้านผลการดำเนินงานขององค์กร ทรัพยากรเหล่านี้ประกอบไปด้วย โรงงาน เครื่องมือ เครื่องจักร ที่ดิน สินค้าคงคลัง ลูกหนี้เงินฝากธนาคาร เงินทุน บุคลากร ข้อมูลหรือกระบวนการทางความรู้ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่สามารถใช้ในกระบวนการผลิตและจัดส่งสินค้า ทรัพยากรเชิงปัญญา วัฒนธรรมองค์กร ความน่าเชื่อถือขององค์กร ส่วนความสามารถขององค์กร รวมความถึง ความสามารถหรือทักษะความชำนาญในการเปลี่ยนปัจจัยการผลิตเป็นผลผลิตตามที่องค์กรต้องการ (Dess and Lumpkin, 2003) หรือความสามารถในการปฏิบัติงาน โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่มาผสมผสานกัน (Grant, 1991) และเป็นการนำความรู้ที่ถูกสะสมไว้ออกมาใช้ในกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ (Day, 1994) แนวคิดนี้เปรียบเสมือนการสร้างความสอดคล้องระหว่างจุดอ่อนและจุดแข็งภายในองค์กรกับโอกาสและอุปสรรคที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร (Barney, 1991)

จากการทบทวนงานวิจัยสามารถสรุปข้อค้นพบได้ดังตารางที่ 3 และสามารถเขียนกรอบแนวคิดทฤษฎีและสมมติฐานงานวิจัย ดังภาพที่ 1

ตารางที่ 3 ข้อค้นพบจากการทบทวนงานวิจัย

ข้อค้นพบ	ผู้ค้นพบ
คุณภาพของข้อมูลส่งผลต่อศักยภาพในการแบ่งปันข้อมูล	Mason-Jones and Towill (1997); Chizzo (1998); Jarrell (1998); Holmberg (2000); McAdam and McCormack (2001); Moberg et al. (2002)
การแบ่งปันข้อมูลส่งผลต่อกลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	Mohr and Spekman (1994)
กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบคือองค์ประกอบของกลยุทธ์การจัดการด้านอุปทาน	Shin, Collier, and Wilson (2000)
กลยุทธ์การจัดการด้านอุปทานคือพื้นฐานในทฤษฎีฐานทรัพยากร	McEvily and Chakravarthy (2002)
ข้อมูลที่มีคุณภาพคือสินทรัพย์	Morgan et al. (2006)
การแบ่งปันข้อมูลคือความสามารถขององค์กร	Kaleka (2002); Piercy et al (1998); Morgan et al. (2006)
กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบคือความสามารถขององค์กร	Kaleka (2002)
สินทรัพย์และความสามารถขององค์กรคือองค์ประกอบของทฤษฎีฐานทรัพยากร	Barney (1991); Grant (1991)
สินทรัพย์ และความสามารถขององค์กรส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน	Cho et al. (2008)
กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ การแบ่งปันข้อมูล คุณภาพของข้อมูล ความสัมพันธ์กับลูกค้า และการยืดเวลาการจัดส่งสินค้าส่งผลต่อการดำเนินงาน	Li et al. (2006)
การจัดการด้านการจัดซื้อ การจัดการด้านการบริหารการขนส่ง และจัดส่งสินค้า และการจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลัง ส่งผลต่อผลการดำเนินงาน	วรการ บั่วนวล (2548)
ผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันส่งผลซึ่งกันและกัน	มนัสนันท์ พงษ์ประเสริฐชัย (2550)



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดทฤษฎีและสมมติฐานการวิจัย

งานวิจัยนี้มีสมมติฐานงานวิจัยดังต่อไปนี้

- H1: คุณภาพของข้อมูลมีอิทธิพลในเชิงบวกต่อการแบ่งปันข้อมูล
- H2: การแบ่งปันข้อมูลมีบทบาทในเชิงบวกต่อกลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
- H3(1): การแบ่งปันข้อมูลมีผลกระทบในเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- H3(2): กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบมีผลกระทบในเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- H3(3): คุณภาพของข้อมูลมีผลกระทบในเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- H4(1): การแบ่งปันข้อมูลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน

- H4(2): กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(3): คุณภาพของข้อมูลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(4): ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(5): ปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิตมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(6): การยืดเวลาการจัดส่งสินค้ามีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(7): การจัดการด้านการจัดซื้อมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน

- H4(8): การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้า มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H4(9): การจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลังมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน
- H5(1): ผลการดำเนินงานมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- H5(2): ความสามารถในการแข่งขันมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน

6. ระเบียบวิธีวิจัย

ประเภทของงานวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน คือใช้เทคนิควิธีการวิจัยเชิงปริมาณ และเทคนิควิธีการวิจัยเชิงคุณภาพมาผสมผสานกัน เพื่อให้สามารถตอบคำถามการวิจัยได้สมบูรณ์ขึ้น ประชากร

งานวิจัยนี้มีประชากรคือโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการค้าข้าวตาม พ.ร.บ. ข้าว จังหวัดนครสวรรค์ ปี 2553 จำนวน 84 ราย โดยนำข้อมูลมาจากการค้าภายใน จังหวัดนครสวรรค์ ณ วันที่ 10 กันยายน 2553 และมีผู้ให้ข้อมูลสำคัญคือผู้บริหารของโรงสี

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaire Method) โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้บริหารของโรงสีเป็นผู้ประเมินในสภาพปัจจุบัน ซึ่งงานของ Lehtomaa กล่าวถึงการให้ผู้บริหารประเมินว่า มีความน่าเชื่อถือ และถูกต้องตรงกับการใช้ข้อมูลที่เป็นตัวเลข (Forsman, 2004; มนัสนันท์ พงษ์ประเสริฐชัย, 2550) โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน

ส่วนที่ 1 สภาพทั่วไปของโรงสี ได้ให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินสภาพปัจจุบันของโรงสี โดยขอให้เลือกข้อที่พิจารณาว่าเหมาะสมที่สุด เป็นคำถาม 2 แบบคือ แบบสอบถามแบบปลายเปิด (Open-Ended) เกี่ยวกับความคิดเห็นและเหตุผลต่างๆ และแบบสอบถามปลายปิด (Closed-Form) โดยตัวเลือกของคำตอบจะได้อาจจากการสัมภาษณ์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงการศึกษาจากวารสารสิ่งพิมพ์ และวารสารต่างๆ

ส่วนที่ 2 การดำเนินงานประกอบด้วยผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันได้ให้ผู้ตอบแบบสอบถาม

ประเมินเปรียบเทียบผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาของโรงสีกับผลการดำเนินงานของคู่แข่ง และทำการเปรียบเทียบความสามารถ ในการแข่งขันของโรงสีกับคู่แข่ง เป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ

ส่วนที่ 3 การปฏิบัติการในการจัดการโซ่อุปทานของโรงสี ได้ให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินการใช้การจัดการโซ่อุปทานของโรงสี เป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบเลือกตอบ

การพัฒนาเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการโรงสีเพื่อยืนยันกรอบแนวคิดที่พัฒนามาจากการทบทวนวรรณกรรม และได้มีการพัฒนาเครื่องมือก่อนมาเป็นแบบสอบถามเพื่อใช้ในการรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์เชิงปริมาณคือ ผ่านการตรวจสอบ ความตรงเนื้อหา (Content Validity) โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่านตรวจสอบเนื้อหา ความเข้าใจของแบบสอบถาม และแก้ไขตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ แล้วจึงนำไปทดสอบกับผู้บริหารโรงสีจำนวน 3 ราย ให้ตอบแบบสอบถามเพื่อตรวจสอบความเข้าใจในการตอบแบบสอบถาม พร้อมทั้งดำเนินการแก้ไขแล้วนำไปทดสอบกับผู้ประกอบการอีกครั้ง และตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) และหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยผู้วิจัยนำข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 รายแรกที่ตอบกลับ มาวิเคราะห์โดยการจัดองค์ประกอบของข้อคำถาม ด้วยวิธีสถิติการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) เพื่อตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ให้ข้อคำถามสามารถวัดตัวแปรตามที่ต้องการได้ และตรวจสอบว่าข้อคำถามที่ใช้วัดตัวแปรมีความสัมพันธ์อยู่ในกลุ่มเดียวกัน (Hair et al., 1998: 90) หากข้อคำถามใดไม่สอดคล้องกับข้อคำถามอื่นจะถูกตัดออก ผลการวิเคราะห์หลังตัดบางตัวชี้วัดออก พบว่าทุกตัวแปร วัดได้เพียง 1 องค์ประกอบโดยมีน้ำหนักองค์ประกอบดังนี้

ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ของมาตรวัด

ตัวแปร	ตัวชี้วัด	น้ำหนักองค์ประกอบ
ผลการดำเนินงาน (Performance)	PER1	.707
	PER2	.822
	PER3	.792
	PER4	.900
	PER5	.871
ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)	COMP1	.827
	COMP2	.880
	COMP3	.882
	COMP4	.913
	COMP5	.672
กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Strategic Supplier Partnership)	SSP4	.758
	SSP5	.875
	SSP6	.600
	SSP7	.920
	SSP8	.733
	SSP12	.566
การแบ่งปันข้อมูล (Information Sharing)	IS1	.934
	IS2	.919
	IS3	.885
	IS4	.667
คุณภาพของข้อมูล (Information Quality)	IQ1	.775
	IQ2	.857
	IQ3	.797
	IQ4	.863
	IQ5	.734
ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)	CR1	.612
	CR6	.821
	CR7	.729
	CR8	.790
	CR9	.597
การปฏิบัติที่ลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต (Internal Lean Practices)	ILP1	.633
	ILP2	.724
	ILP3	.738
	ILP4	.692
	ILP5	.706
การยืดเวลาการจัดส่งสินค้า (Postponement)	PP1	.679
	PP2	.815
	PP3	.467
	PP4	.915
	PP5	.630
การจัดการด้านการจัดซื้อ (Purchasing Management)	PUR1	.860
	PUR2	.778
	PUR3	.853
การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้า (Transportation Management)	TRAN1	.742
	TRAN2	.811
	TRAN4	.789
การจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)	INV1	.898
	INV2	.924
	INV5	.520

ตารางที่ 5 ผลการทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ของมาตรวัดหลังปรับปรุงข้อมูลจากตัวอย่าง 30 ราย

ตัวแปร	PER	COMP	SSP	IS	IQ	CR	ILP	PP	PUR	TRAN	INV
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา	.874	.894	.883	.909	.863	.793	.723	.730	.773	.707	.815

ตารางที่ 6 ผลการทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ของมาตรวัดเพื่อยืนยันคุณภาพจากข้อมูลทั้งหมด

ตัวแปร	PER	COMP	SSP	IS	IQ	CR	ILP	PP	PUR	TRAN	INV
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา	.889	.917	.937	.963	.962	.900	.872	.843	.868	.817	.881

อีกทั้งค่าระดับความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Cronbach's Alpha) ดังตารางที่ 5 จากนั้นจึงนำเครื่องมือที่ได้ไปเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ เพื่อนำมาวิเคราะห์ แล้วจึงดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพอีกครั้ง โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อยืนยันผลที่ได้จากการวิเคราะห์เชิงปริมาณเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเลือกจัดส่งทางไปรษณีย์ โดยผู้วิจัยทำหน้าที่ของระบุชื่อผู้บริหารโรงสีตามที่ระบุในทะเบียนรายชื่อ พร้อมทั้งส่งซองติดแสตมป์ตอบกลับถึงผู้วิจัยโดยตรง และมีการโทรตามเพื่อปรับปรุงอัตราการตอบกลับ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานวิจัย ตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2553 ถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554 และเก็บข้อมูลในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2553 ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2553 มีแบบสอบถามที่ได้รับกลับมา 50 ฉบับ คิดเป็นอัตราการตอบกลับ 59.52% ของจำนวนประชากรทั้งหมด จากการศึกษางานวิจัยที่ดำเนินการวิจัยทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศมีอัตราการตอบกลับตั้งแต่ 20% (Handfield and Bechtel, 2002) ถึง 53.09% (Pussadee Polsaram, 1998) ดังนั้นแบบสอบถามที่ได้รับกลับมา 50 ฉบับ จึงมีอัตราสูงกว่าอัตราการตอบกลับสูงสุดคือ 53.09%

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเพื่อยืนยันคุณภาพของข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้กับคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผลการวิเคราะห์พบว่าทุกตัวแปรวัดได้เพียง 1 องค์ประกอบ มีค่าระดับความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

โดยมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาดังตารางที่ 6 และกลุ่มตัวชี้วัดของแต่ละตัวแปรสามารถวัดตัวแปรของกลุ่มตัวชี้วัดนั้นได้

2. การตรวจสอบคุณภาพของข้อมูลให้ตรงตามข้อกำหนดในการใช้วิธีการวิเคราะห์ความถดถอย (Regression Analysis) ประกอบด้วย เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าคลาดเคลื่อน การกระจายแบบปกติของข้อมูล ค่าที่ออกนอกกลุ่ม และความเป็นเส้นตรง (Hair et al., 1998) จากค่า Durbin-Watson ของทุกคู่ความสัมพันธ์ IQ-IS, IS-SSP, SSP-COMP, IS-PER, SSP-PER, IQ-PER, CR-PER, ILP-PER, PP-PER, PUR-PER, TRAN-PER, INV-PER และ COMP-PER พบว่าค่าคลาดเคลื่อนเป็นอิสระต่อกัน ส่วนคู่ความสัมพันธ์ระหว่าง IS-COMP, IQ-COMP และ PER-COMP มีค่าคลาดเคลื่อนไม่เป็นอิสระต่อกันจึงต้องใช้การวิเคราะห์ความถดถอยแบบสองขั้น (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2548)

3. วิเคราะห์ความถดถอยในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ในผลการทดสอบโดยสถิติ F พบว่าค่า Significance ของคู่ความสัมพันธ์ระหว่าง IQ-IS, IS-SSP, IS-COMP, IQ-COMP, SSP-COMP, IS-PER, SSP-PER, ILP-PER, PP-PER, PUR-PER, TRAN-PER, INV-PER, COMP-PER และ PER-COMP น้อยกว่าระดับนัยสำคัญคือ .05 แสดงว่าคู่ตัวแปรดังกล่าวมีความสัมพันธ์กัน ส่วนค่า significance ของคู่ความสัมพันธ์ระหว่าง IQ-PER และ CR-PER มากกว่าระดับนัยสำคัญคือ .05 แสดงว่าตัวแปรดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์กัน และจากการวิเคราะห์ขนาดของความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้วยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันพบว่าสอดคล้องกัน

ตารางที่ 7 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

Model		Durbin-Watson	F	Unstandardized Coefficients	t	Sig.	
				B			
1	Dependent Variable: IS	IQ	1.698	79.153	.812	8.897	.000
2	Dependent Variable: SSP	IS	2.290	33.922	.702	5.824	.000
3(1)	Dependent Variable: COMP	IS	1.367	11.002	.540	3.317	.002
3(2)	Dependent Variable: COMP	SSP	1.546	11.489	.417	3.390	.001
3(3)	Dependent Variable: COMP	IQ	1.273	9.794	.529	4.115	.003
4(1)	Dependent Variable: PER	IS	1.996	5.573	.304	2.361	.022
4(2)	Dependent Variable: PER	SSP	2.281	10.558	.367	3.249	.002
4(3)	Dependent Variable: PER	IQ	1.893	3.638	.257	1.907	.062
4(4)	Dependent Variable: PER	CR	2.082	1.384	.201	1.176	.245
4(5)	Dependent Variable: PER	ILP	2.000	8.737	.390	2.956	.005
4(6)	Dependent Variable: PER	PP	1.976	5.938	.301	2.437	.019
4(7)	Dependent Variable: PER	PUR	1.925	8.445	.350	2.906	.006
4(8)	Dependent Variable: PER	TRAN	2.025	6.663	.316	2.581	.013
4(9)	Dependent Variable: PER	INV	1.520	18.068	.517	4.251	.000
5(1)	Dependent Variable: COMP	PER	1.290	28.699	.673	5.357	.000
5(2)	Dependent Variable: PER	COMP	1.766	28.699	.556	5.357	.000

เมื่อได้ทดสอบสมมติฐานแล้วจึงได้สร้างแบบจำลอง หลังการทดสอบ สมมติฐานพร้อมทั้งค่าประมาณสัมประสิทธิ์ความถดถอยปรากฏดังภาพที่ 2

7. สรุปผลการวิจัย

1. ลักษณะทั่วไปของโรงสี

โรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ร้อยละ 70 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 1-150 เกวียนต่อวัน ผู้บริหารโรงสีร้อยละ 48 มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี สำหรับการเลือกที่ตั้งโรงสีจะพิจารณาจากการอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบเป็นหลักถึงร้อยละ 76 และโรงสีร้อยละ 46 ทำการสีข้าวเจ้าธรรมดาเพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ลูกค้าของโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าส่งรองลงมาคือผู้ส่งออก โรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ให้ความร่วมมือในการดำเนินนโยบายของรัฐบาลเป็นอย่างดีในช่วงปี 2542-2552 เป็นช่วงที่รัฐบาลดำเนินนโยบายโครงการรับจำนำข้าวมีโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ถึงร้อยละ 80 เข้าร่วมโครงการนี้

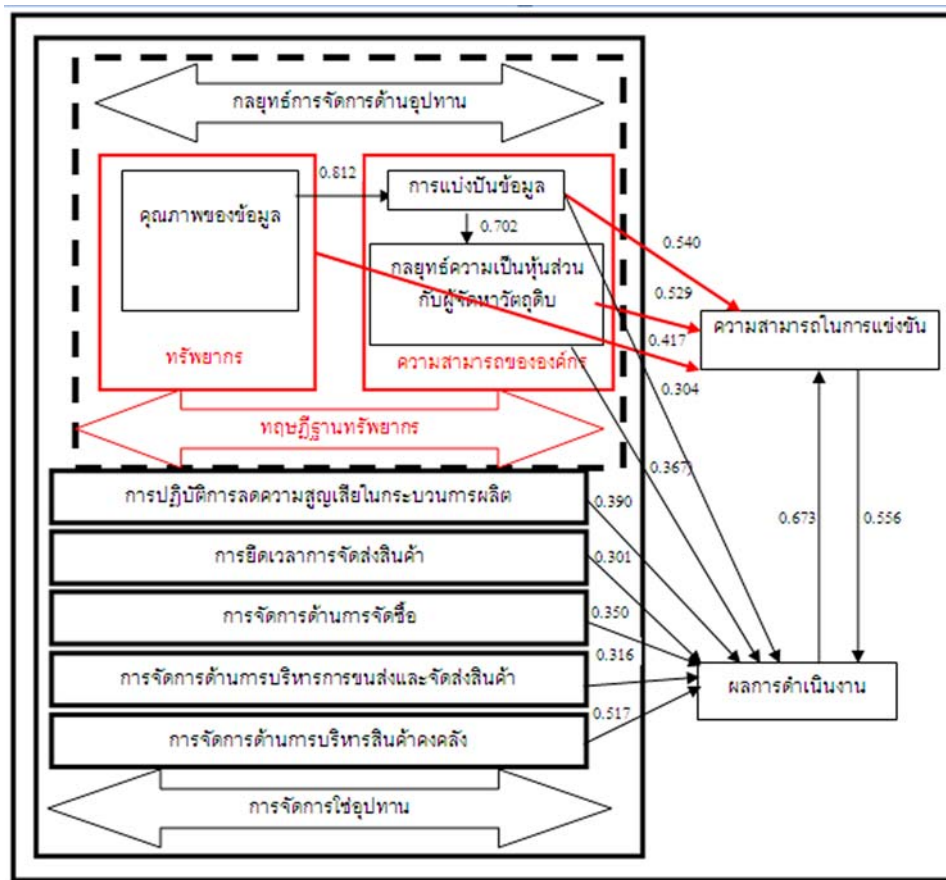
แต่หลังจากยกเลิกโครงการรับจำนำข้าวมีโรงสีถึง ร้อยละ 52 ของโรงสีทั้งหมดที่มีปริมาณการรับซื้อข้าวเปลือกลดลง โดยให้เหตุผลว่ามีผู้รับซื้อจำนวนมากไม่ว่าจะเป็นโรงสีที่เพิ่มขึ้น ทำข้าวที่เกิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก การแข่งขันกันสูงขึ้น ราคาข้าวเปลือกสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนแพงขึ้นธนาคารเองก็ไม่สนับสนุนด้านการเงิน อีกทั้งนโยบายของรัฐก็ทำให้เกิดความผันผวน และพบว่าร้อยละ 55 ของโรงสีที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมดหรือร้อยละ 44 ของโรงสีทั้งหมดมียอดจำหน่ายลดลง ในขณะที่มีโรงสีร้อยละ 80 ของโรงสีทั้งหมดที่ไม่เข้าร่วมโครงการยอดจำหน่ายไม่เปลี่ยนแปลง

2. ระดับการปฏิบัติการภายใต้อุปทานของโรงสี

ในภาพรวมผู้บริหารโรงสีในจังหวัดนครสวรรค์ประเมินว่าโรงสีของตนมีระดับการปฏิบัติการภายใต้อุปทานของโรงสีอยู่ในระดับปานกลาง

3. ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์

3.1 คุณภาพของข้อมูลมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี



ภาพที่ 2 แบบจำลองหลังการทดสอบสมมติฐานงานวิจัย

3.2 การแบ่งปันข้อมูลมีบทบาทต่อกลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี

3.3 สินทรัพย์ (คุณภาพของข้อมูล) และความสามารถขององค์กร (การแบ่งปันข้อมูล และกลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี) ตามทฤษฎีฐานทรัพยากรมีผลกระทบเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันของโรงสี

3.4 การปฏิบัติการภายใต้การจัดการโซ่อุปทานของโรงสีประกอบไปด้วยกลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบ การแบ่งปันข้อมูล การปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต การยืดเวลาการจัดส่งสินค้า การจัดการด้านการจัดซื้อ การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้าและการจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลังมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน ในขณะที่การปฏิบัติการภายใต้การจัดการโซ่อุปทานของโรงสีได้แก่ คุณภาพของข้อมูลและความสัมพันธ์กับลูกค้าไม่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงาน

3.5 ผลการดำเนินงานกับความสามารถในการแข่งขันต่างก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกซึ่งกันและกัน

8. อภิปรายผลการวิจัย

1. ผลการวิจัยพบว่าคุณภาพของข้อมูลมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีอย่างมีนัยสำคัญ การแบ่งปันข้อมูลจะส่งผลกระทบต่อจัดการโซ่อุปทานหรือไม่ขึ้นอยู่กับคุณภาพของข้อมูลที่น่ามาแบ่งปันว่า แบ่งปันเมื่อไร แบ่งปันอย่างไร และกับใคร (Chizzo, 1998; Holmberg, 2000) ข้อมูลควรจะต้องเป็นข้อมูลที่มีคุณภาพเพราะเป็นสิ่งจำเป็นต่อการปรับปรุงคุณภาพโดยรวม (Garvin, 1983) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ การแบ่งปันข้อมูลภายในโซ่อุปทานจะก่อให้เกิดประโยชน์ได้ถ้าเป็นข้อมูลที่ถูกต้องและเหมาะสมกับเวลา หากผู้จัดหาวัตถุดิบหรือโรงสีทราบว่าข้อมูลที่ได้รับไม่มีคุณภาพหรือไม่แน่ใจว่าเป็นจริงอย่างที่รับทราบมาหรือไม่ก็จะไม่ยอมบอก

อีกฝ่าย

2. ผลการวิจัยพบว่า การแบ่งปันข้อมูลมีบทบาทต่อกลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี อย่างมีนัยสำคัญ การได้ข้อมูลมาแล้วแบ่งปันให้กับกลุ่มอื่นในโซ่อุปทานเป็นการขยายวงของกฎเกณฑ์และของข้อมูลที่ถูกสื่อสารไปยังผู้มีส่วนร่วมในโซ่อุปทาน (Mohr and Spekman, 1994) การเป็นพันธมิตรกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะประสบความสำเร็จหรือไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการแบ่งปันข้อมูล (Heikkila, 2002) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าหากผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีได้มีการแบ่งปันข้อมูลกันแล้วจะทำให้ความสัมพันธ์นั้นยืนยาวเพราะทั้งสองฝ่ายจะรู้สึกเชื่อใจกันมากขึ้น

3. ผลการวิจัยพบว่าสินทรัพย์ (คุณภาพของข้อมูล) และความสามารถขององค์กร (การแบ่งปันข้อมูล และกลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสี) ตามทฤษฎีฐานทรัพยากรมีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของโรงสีอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการแบ่งปันข้อมูลและกลยุทธ์การเป็นหุ้นส่วนระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับโรงสีต่างก็เป็นความสามารถขององค์กรตามแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากรที่สร้างความสามารถในการแข่งขันให้เกิดขึ้นกับองค์กร Barney (1991) และ Grant (1991) กล่าวถึงความสำคัญของทรัพยากร (Resource) และความสามารถขององค์กร (Capabilities) ว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้องค์กรเกิดความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ Achtenhagen and Naldi (2004: 1) ยังได้เพิ่มเติมว่าปัจจัยดังกล่าวนำไปสู่ความได้เปรียบด้านผลการดำเนินงานขององค์กร

4. ผลการวิจัยพบว่า การปฏิบัติการภายใต้การจัดการโซ่อุปทานของโรงสีมีทั้งส่วนที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน และไม่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานสามารถอธิบายได้ดังนี้

1) กลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน Gunasekaran, Patel, and Tirtiroglu (2001) กล่าวว่ากลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนก่อให้เกิดการวางแผนและความพยายามในการแก้ปัญหาร่วมกัน กลยุทธ์ที่ไปในทิศทางเดียวกันทำให้องค์กรต่างๆ สามารถทำงานได้อย่างใกล้ชิดกันมากขึ้น และสามารถลดเวลาและความพยายามที่สูญเสียไป (Balsmeier and Voisin, 1996) และนำมาซึ่งผลตอบแทนที่น่าพอใจ (Balsmeier and Voisin, 1996; Monczka

et al., 1998; Noble, 1997; Stuart, 1997) และผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสีพบว่าหากโรงสีสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้จะทำให้โรงสีสามารถแก้ปัญหาเรื่องการไม่มีข้าวเปลือกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักได้ อีกทั้งยังสามารถมั่นใจในเรื่องคุณภาพของข้าวเปลือกที่ผู้จัดหาวัตถุดิบจัดส่งให้ว่าตรงตามต้องการในปริมาณที่ถูกต้อง เพราะหากไม่มีความสัมพันธ์ในส่วนนี้แล้วผู้จัดหาวัตถุดิบจะจัดส่งให้กับผู้ที่ให้ราคาสูงกว่าเท่านั้น

2) การแบ่งปันข้อมูลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน Craig and Gary (2002) กล่าวว่าเมื่อมีการแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกันจะก่อให้เกิดคุณค่าในโซ่อุปทาน Jones (1998); Novack, Langley, and Rinehart (1995) กล่าวว่าข้อมูลนั้นจะเป็นตัวทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันในส่วนของลูกค้าก็ได้ประโยชน์จากการได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพดีกว่าเดิมในราคาที่ถูกลงกว่าเดิม (Stein and Sweat, 1998) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสี ได้ยกตัวอย่างเรื่องของราคาซื้อขายข้าวเปลือก เนื่องจากการรับรู้ข้อมูลข่าวสารในตลาดข้าวยังไม่เป็นไปอย่างเสรีต้องใช้การติดต่อกับผู้มีส่วนรวมอื่นๆ ในโซ่อุปทานและดุลยพินิจของผู้ประกอบการเป็นหลักทำให้บางครั้งผู้ประกอบการต้องรับซื้อข้าวในราคาแพงกว่าที่ควรเพราะต้องการข้าวเปลือกในปริมาณมากให้เพียงพอต่อกำลังการผลิตของเครื่องจักรเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับโรงสี

3) การปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิตมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานจากงานวิจัยของ Li et al. (2005) พบว่าการปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิตเป็นตัวแปรหนึ่งที่ส่งผลให้ผลการดำเนินงานดีขึ้นและสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสี นั่นคือหากโรงสีสามารถผลิตได้อย่างเต็มศักยภาพของเครื่องจักรและลดเวลาในการดำเนินงานต่างๆ ลงได้ก็จะทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลงดังนั้นแม้ว่าจะจำหน่ายข้าวสารตามราคาตลาดแต่หากสามารถลดต้นทุนให้ต่ำได้ก็จะทำให้ผลกำไรเพิ่มขึ้นและนั่นก็หมายความว่าผลการดำเนินงานดีขึ้นด้วย

4) การยืดเวลาการจัดส่งสินค้ามีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานจากงานวิจัยของ Li et al. (2006) พบว่าการยืดเวลาการจัดส่งสินค้าเป็นตัวแปรหนึ่งที่ส่งผลให้ผลการดำเนินงานดีขึ้นสำหรับองค์กรที่ทำการผลิตสินค้า โดยทำให้องค์กรสามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงเวลาและถูกต้องตาม

ความต้องการของลูกค้า และสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสี โดยเฉพาะโรงสีที่บรรจุข้าวถุงจำหน่าย ซึ่งหากสามารถผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ก็จะช่วยลดปริมาณการสำรองสินค้าคงคลังได้ อีกทั้งยังทำให้ต้นทุนที่เกิดจากการเก็บรักษาสินค้าลดลงทำให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น

5) การจัดการด้านการจัดซื้อที่มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน จากงานวิจัยของวรการ บัณวล (2548) การจัดการด้านการจัดซื้อเป็นกิจกรรมหนึ่งของกระบวนการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อต้นทุนโดยรวมของโรงสี การปรับกระบวนการจัดซื้อภายในโรงสีให้สอดคล้อง และเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับเป้าหมายของโรงสีจะทำให้ค่าใช้จ่ายโดยรวมลดลง มีรายได้เพิ่มขึ้น และมีความสามารถเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสี ในจังหวัดนครสวรรค์

6) การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้ามีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน ผู้ประกอบการโรงสีควรให้ความสำคัญกับการจัดการการขนส่ง เพราะจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ว่าจะมีสินค้าเพียงพอที่จะจัดจำหน่าย ณ สถานที่ และเวลาที่ลูกค้าต้องการ (เริงศักดิ์ กระจ่างจันทร์, 2549; วรการ บัณวล, 2548)

7) การจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลังมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานจากงานวิจัยของเริงศักดิ์ กระจ่างจันทร์ (2549); วรการ บัณวล (2548) พบว่าการจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดต้นทุนการสำรองสินค้าให้กับผู้ประกอบการโรงสี และในขณะเดียวกันก็ทำให้โรงสีสามารถมีข้าวเปลือกไว้ใช้ได้ตลอดปี สอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสี โดยผู้ประกอบการโรงสีมีหลักในการสต็อกสำรองข้าวเปลือก โดยพิจารณาจากความต้องการของตลาดข้าวสาร ความต้องการของผู้บริโภค และนโยบายของรัฐบาล นอกจากนี้ยังพิจารณาจากความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของราคาข้าวประกอบการตัดสินใจว่าจะกักตุนหรือขายออกไปเพื่อทำกำไรในระยะสั้น

8) ความสัมพันธ์กับลูกค้าไม่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงาน ซึ่งขัดแย้งกับการศึกษาของ Li et al. (2006) ที่ว่าคุณภาพของข้อมูลเป็นปัจจัยหนึ่งของการปฏิบัติการภายใต้โซ่อุปทานที่ส่งผลให้ผลการดำเนินงานของโซ่อุปทานดีขึ้น ความสัมพันธ์กับลูกค้าในงานวิจัยนี้ หมายถึงความสัมพันธ์ใน

ระยะยาว ระหว่างโรงสีกับลูกค้าที่ทำให้โรงสีสามารถสร้างค่านิยมที่ยั่งยืนให้เกิดขึ้นกับลูกค้าทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเป็นลูกค้าคนสำคัญของโรงสี จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสีพบว่าผู้ประกอบการเห็นด้วยที่ว่า ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีผลต่อผลการดำเนินงาน แต่เนื่องจากลูกค้าของโรงสีส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่ทำการซื้อขายกันมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่เป็นผู้บริหาร ดังนั้นเรื่องของคำติเตียนจึงไม่ค่อยมี และการสั่งซื้อมักเป็นการรับ การสั่งซื้อทางโทรศัพท์และแฟกซ์ หรือทางอินเทอร์เน็ตบ้าง มีเพียงลูกค้าส่วนน้อยเท่านั้นที่จะเข้ามาซื้อที่โรงสีด้วยตนเอง โดยลูกค้าที่เข้ามาซื้อเองที่โรงสีส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่เข้ามาซื้อแลกเปลี่ยน หรือรำ ซึ่งมักจะมาบรรทุกไปเองจึงไม่จำเป็นต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากนัก ในขณะที่บริบทของ Li et al. (2006) นั้นเป็นการศึกษาอุตสาหกรรมหนัก ซึ่งอาจใช้ไม่ได้กับบริบทของโรงสีซึ่งเป็นอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าด้านการเกษตร จึงสรุปได้ว่าความสัมพันธ์กับลูกค้าซึ่งแต่ละโรงสีต้องมีกับลูกค้าประจำซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่มีเป็นเวลานานจนทำให้ลูกค้ามองข้ามข้อผิดพลาดของผู้จำหน่ายคือโรงสีไป ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของโรงสี แต่การจะสร้างความสัมพันธ์เช่นนี้กับลูกค้าได้จำเป็นต้องใช้เวลา

9) คุณภาพของข้อมูลไม่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานซึ่งขัดแย้งกับการศึกษาของ Li et al. (2006) ที่ว่าคุณภาพของข้อมูลเป็นปัจจัยหนึ่งของการปฏิบัติการภายใต้โซ่อุปทานที่ส่งผลให้ผลการดำเนินงานของโซ่อุปทานดีขึ้น คุณภาพของข้อมูลในงานวิจัยนี้หมายถึงความถูกต้อง ทันเวลา พอเพียง และความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่นำมาแลกเปลี่ยนจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงสีพบว่าความผิดพลาดของข้อมูลเกิดจากผู้ปฏิบัติงานเองเป็นส่วนใหญ่ เช่น การพิมพ์ราคาผิด การจดเปอร์เซ็นต์ข้าวตันผิด เป็นต้น ไม่ได้เกิดจากคุณภาพของข้อมูลที่ได้รับ ในขณะที่บริบทของ Li et al. (2006) นั้นเป็นการศึกษาอุตสาหกรรมหนัก ซึ่งอาจใช้ไม่ได้กับบริบทของโรงสีซึ่งเป็นอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าด้านการเกษตร จึงสรุปได้ว่า คุณภาพของข้อมูลไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน

5. ผลการวิจัยพบว่าผลการดำเนินงานกับความสามารถในการแข่งขันต่างก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกซึ่งกันและกันอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อองค์กรมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ได้แก่ มีการเติบโตของ

ยอดขายและผลกำไร ทำให้มีเงินทุนในการพัฒนาด้านต่างๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับองค์กร และเมื่อองค์กรมีความสามารถที่จะแข่งขันได้ในตลาด จะส่งผลต่อการเพิ่มของยอดขาย และผลกำไร (มนัสนันท์ พงษ์ประเสริฐชัย, 2550) จึงสรุปได้ว่าผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันมีผลกระทบต่อกันอย่างต่อเนื่องกันไป

9. ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

จากผลการวิจัยสามารถสรุปเป็นข้อเสนอแนะดังนี้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ควรมีการประสานความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการสถาบันการเงิน-ภาครัฐ และสถาบันการศึกษาเพื่อให้โรงเรียนมีการพัฒนา และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้

ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

โรงเรียนควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติการภายใต้โซ่อุปทานให้มากขึ้นโดยเฉพาะ การแบ่งปันข้อมูลกับผู้จัดหาวัตถุดิบและกลยุทธ์ความเป็นหุ้นส่วนกับผู้จัดหาวัตถุดิบเนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่นอกจาก จะทำให้โรงเรียนมีผลการดำเนินงานดีขึ้นแล้วยังช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับโรงเรียนอีกด้วย โดยข้อมูลที่นำมาแบ่งปันกันนั้นควรเป็นข้อมูลที่มีคุณภาพเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้ประกอบในการตัดสินใจได้ อีกทั้งควรนำการปฏิบัติการลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต การยืดเวลาการจัดส่งสินค้า การจัดการด้านการจัดซื้อ การจัดการด้านการบริหารการขนส่งและจัดส่งสินค้า และการจัดการด้านการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพมาใช้เพื่อทำให้ต้นทุนลดลงและสร้างผลกำไรให้เพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยในอนาคต

1. ตลาดสินค้าการเกษตรโดยเฉพาะข้าวเป็นตลาดที่มีการแทรกแซงจากภาครัฐสูงในการดำเนินการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ไม่ได้้นำปัจจัยดังกล่าวมาศึกษาจึงควรนำมาศึกษาในโอกาสต่อไป
2. ตัวแปรบางส่วนกับผลการดำเนินงานที่ไม่ได้รับการสนับสนุนในการทดสอบสมมติฐาน แต่อาจจะมีความสัมพันธ์กับตัวแปรด้วยตนเองก่อนที่จะส่งผลต่อผลการดำเนินงาน จึงควรนำมาศึกษาในโอกาสต่อไป

3. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาโซ่อุปทานของโรงเรียนแต่มีผู้ประกอบการโรงเรียนเป็นผู้ให้ข้อมูลหลักฝ่ายเดียว การวิจัยในโอกาสต่อไปควรพิจารณาถึงข้อมูลที่จะได้จากผู้มีส่วนร่วมอื่นๆ ภายใต้อุปทานด้วย

10. บรรณานุกรม

- สำนักพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าว กรมการข้าว. (8 สิงหาคม 2550) "ยุทธศาสตร์ข้าวไทยปี 2550-2554 ฉบับกรมการข้าว." สืบค้นเมื่อ 17 พฤษภาคม 2553 จาก http://www.riceproduct.org/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=4
- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2548. **การวิเคราะห์สถิติขั้นสูงด้วย SPSS for Windows**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.
- มนัสนันท์ พงษ์ประเสริฐชัย. 2550. "การศึกษาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ตามแนวคิดฐานทรัพยากร กรณีศึกษา กลุ่มผู้ประกอบการสินค้าประเภทอาหารเพื่อการส่งออก." วิทยานิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (บริหารธุรกิจ), มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- เริงศักดิ์ กระจ่างจันทร์. 2549. "การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด." วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์, มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- วรการ บั่วนวล. 2548. "การพัฒนาดัชนีชี้วัดสมรรถนะกระบวนการโลจิสติกส์ของโรงสีข้าวหอมมะลิเพื่อการส่งออกในจังหวัดร้อยเอ็ด." วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. "ข้อมูลพื้นฐานเศรษฐกิจการเกษตร ปี 2552." สืบค้นเมื่อ 25 กุมภาพันธ์ 2553. จาก http://www.oae.go.th/download/download_journal/fundamtion-2552.pdf
- Achtenhagen, L. and Naldi, L. 2004. "The role of resource practices for the value creation of SME." Unpublished doctoral dissertation, Jonkoping International Business School, Jonkoping, Sweden.

- Balsmeier, P.W. and Voisin, W. 1996. "Supply chain management: A time-based strategy." **Industrial Management**. 38, 5: 24-27.
- Barney, J. 1991. "Firm resources and sustained competitive advantage." **Journal of management (Jofm)**. 17, 1: 99-120.
- Barney, J. B. and Delwyn N. Clark. 2007. **Resource-based theory creating and sustaining competitive advantage**. United States: Oxford University Press.
- Bharadwaj, S.G., Varadarajan, P.R., and Fahy, J. 1993. "Sustainable competitive advantage in service industries: A conceptual model and research propositions." **Journal of Marketing**. 57,4 : 83-99.
- Chen, I.J. and Paulraj, A. 2004. "Towards a theory of supply chain management: The constructs and measurements." **Journal of Operations Management**. 22 ,2: 119-150.
- Chizzo, S.A. 1998. "Supply chain strategies: Solutions for the customer-driven enterprise." In: **Software Magazine. Supply Chain Management Directions Supplement**. January : 4-9.
- Cho, Leem and Shin. 2008. "The relationships among manufacturing innovation, competitiveness, and business performance in the manufacturing industries of Korea." **Int J Adv Manuf Technol**. 38: 840-850.
- Craig A. Hill and Gary D. Scudder. 2002. "The use of electronic data interchange for supply chain coordination in the food industry." **Journal of Operations Management**. 20 : 375-387.
- Day, G.S. 1994. "The capabilities of market-driven organizations." **Journal of Marketing**. 58, 10: 37-52.
- Dess, G.G. and Lumpkin, G.T. 2003. **Strategic management: Creating competitive advantages**. Boston: McGraw-Hill/Irwin.
- Doyle, P. and Wong, V. 1998. "Marketing and competitive performance: An empirical study." **European Journal of Marketing**. 32, 5/6: 514-535.
- Eisenhardt, K. 1989. "Building theories from case study research." **Academy of Management Review**. 14, 4: 532-550.
- Feurer, R. and Chaharbaghi, K., 1994. "Defining competitiveness: a holistic approach. **Manage. Decis**. 32, 2: 49-58.
- Forsman, S. 2000. "Resource-based strategy analysis: A case of local food processing firms in Finland." Paper presented at the conference on the NJF-seminar, Oslo, Finland.
- Forsman, S. 2004. "How do small rural food-processing firms compete?: A resource-based approach to competitive strategies." Unpublished doctoral dissertation, University of Helsinki, Helsinki, Finland.
- Garvin, D.A. 1983. "Quality on the line." **Harvard Business Review**. Sept-Oct: 65-75.
- Grant, R.M. 1991. "The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation." **California Management Review**. No.Spring :114-35.
- Gunasekaran, A., Patel, C., and Tirtiroglu, E. 2001. "Performance measures and metrics in a supply chain environment." **International Journal of Operations and Production Management**. 21, 1-2: 71-87.
- Hair, J.F., Jr., Anderson, R.E., Tatham, R.L., and Black, W.C. 1998. **Multivariate data analysis**. 5th ed.. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Hall, R. 1993. "A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage." **Strategic Management Journal**. 14, 8: 607-618.

- Handfield, R.B. and Bechtel, C. 2002. "The role of trust and relationship structure in improving supply chain responsiveness." **Industrial Marketing Management**. 31, 4: 367-382.
- Hannula, M. 2002. "Total productivity measurement based on partial productivity ratios." **International Journal of Production Economics**. 78, 1: 57-67.
- Heikkila, J. 2002. "From supply to demand chain management: Efficiency and buyer satisfaction." **Journal of Operations Management**. 20: 747-767.
- Holmberg, S. 2000. "A systems perspective on supply chain measurements." **International Journal of Physical Distribution and Logistics Management**. 30, 10: 847-868.
- Jarrell, J.L. 1998. "Supply chain economics." **World Trade**. 11, 11: 58-61.
- Jones, C. 1998. "Moving beyond ERP: Making the missing link." **Logistics Focus**. 6, 7: 2-7.
- Kaleka, A. 2002. "Resources and capabilities driving competitive advantage in export markets: Guidelines for industrial exporters." **Industrial Marketing Management**. 31, 3: 273-283.
- Mason-Jones, R. and Towill, D.R. 1997. "Information enrichment: Designing the supply chain for competitive advantage." **Supply Chain Management**. 2, 4: 137-148.
- McAdam, R. and McCormack, D. 2001. "Integrating business processes for global alignment and supply chain management." **Business Process Management Journal**. 7, 2: 113-130.
- McEvily, S.K. and Chakravarthy, B. 2002. "The persistence of knowledgebased advantage: An empirical test for product performance and technological knowledge." **Strategic Management Journal**. 23, 4: 285-305.
- McGahan, A. M. and Porter, M. E. 1997. "How much does industry matter, really?." **Strategic Management Journal**. 18 (Summer special issue): 15-30.
- Mentzer, J.T., Flint, D.J., and Hult, G.T.M. 2001. "Logistics service quality as a segment-customized process." **Journal of Marketing**. 65: 82-104.
- Mohr, J. and Spekman, R. 1994. "Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques." **Strategic Management Journal**. 15, 2: 135-152.
- Monczka, R.M., Petersen, K.J., Handfield, R.B. and Ragatz, G.L. 1998. "Success factors in strategic supplier alliances: The buying company perspective." **Decision Science**. 29, 3: 5553-5577.
- Morgan, N.A., Vorhies, D.W. and Schlegelmilch, B.B. 2006. "Resource-performance relationships in industrial export ventures: The role of resource inimitability and substitutability." **Industrial Marketing Management**. 35, 5: 621-633.
- Morris, M.H. and Calantone, R.J. 1991. "Redefining the purchasing function: An entrepreneurial perspective." **International Journal of Purchasing and Materials Management**. 27, 4: 2-9.
- Noble, D. 1997. "Purchasing and supplier management as a future competitive edge." **Logistics Focus**. 5, 5: 23-27.
- Novack, R.A., Langley Jr., C.J. and Rinehart, L.M. 1995. **Creating logistics value: Themes for the future**. Oak Brook, IL: Council of Logistics Management.
- Piercy, N. F., Kaleka, A., and Katsikeas, C.S. 1998. "Sources of competitive advantage in high performing exporting companies." **Journal of World Business**. 33,4: 378-393.

- Pussadee Polsaram. 1998. "The empirical study of marketing innovation model on export performance of exporting firms in Thailand." Unpublished doctoral dissertation, Chulalongkorn University.
- Shin, H., Collier, D.A., and Wilson, D.D. 2000. "Supply management orientation and supplier/buyer performance." **Journal of Operations Management**. 18, 3: 317-333.
- Stein T and Sweat J. Killer. 1998. "Supply chains." **Information week**. 708, 9: 36-46.
- Stuart, F.I. 1997. "Supply-chain strategy: Organizational influence through supplier alliances." **British Academy of Management**. 8, 3: 223-236.
- Suhong Li, S. Subba R, T.S. Ragu-Nathan, and B Ragu-Nathan. 2005. "Development and validation of a measurement instrument for studying supply chain management practices." **Journal of Operations Management**. 23: 618-641.
- Suhong Lia, Bhanu Ragu-Nathanb, T.S. Ragu-Nathanb, and S. Subba Rao. 2006. "The impact of supplychain management practices on competitive advantage and organizational performance." **Omega**. 34: 107-124.
- Supitchayangkool, Surat. 2005. "A study of relationship between resources/ capabilities, positional advantages, and export venture performance of Thai food exporters." D.B.A. dissertation, Nova Southeastern University.
- Waheeduzzaman, A.N.M. and Ryans J.J., Jr. 1996. "Definition, perspectives, and understanding of international competitiveness: a quest for a common ground." **Compet**. Rev. 6, 2: 7-26.
- Zhao, X., Flynn, B.B., and Roth, A.V. 2006. "Decision sciences research in China: A critical review and research agenda-foundations and overview." **Decision Sciences**. 37, 4: 451-496.
- Zou, S., Fang, E., and Zhao, S. 2003. "The effects of export marketing capabilities on export performance: An investigation of Chinese exporters." **Journal of International Marketing**. 11, 4: 32-55.



>> พัชราภา สิงห์ธนสาร

สำเร็จการศึกษา ปริญญาโท พัฒนบริหารศาสตรมหาบัณฑิต (พบ.ม.) สาขาพัฒนาการเศรษฐกิจ จากสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ปี พ.ศ. 2540 ปริญญาตรี บัณฑิตบัณฑิต (บข.บ.) จาก มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปี พ.ศ. 2536 และนิติศาสตรบัณฑิต (น.บ.) จากมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ปี พ.ศ. 2549 ประสบการณ์ทำงาน ดำรงตำแหน่ง รองคณบดีฝ่ายวิชาการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ ระหว่าง เมษายน 2552 - พฤษภาคม 2553 ประธานคณะอนุกรรมการวิชาการคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ ระหว่าง มิถุนายน 2552 - พฤษภาคม 2553 ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยงระดับหน่วยงาน คณะวิทยาการจัดการ ระหว่าง มิถุนายน 2552 - พฤษภาคม 2553 ปัจจุบันทำงานตำแหน่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ ปีพ.ศ.2546 ถึงปัจจุบัน