

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงาน
ขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย
FACTORS INFLUENCING THE ORGANIZATIONAL PERFORMANCE OF MEMBERS
OF THE GOLD TRADERS ASSOCIATION IN THAILAND

ภูบดินทร์ อุ๋นดำรงการ¹ ธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร² สมบัติ ชำรงสินถาวร³ และอัมพล ชูสนุก⁴

Pubodin Undamrongkarn, Tunpawee Ratpongporn, Sombat Thamrongsinthaworn
and Ampon Shoosanuk

Article History

Received: 18-07-2023; Revised: 11-11-2023; Accepted: 21-11-2023

<https://doi.org/10.14456/issc.2024.45>

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่ส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย 2) ศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ และความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย 3) ศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย และ 4) ตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ

¹นักศึกษาระดับปริญญาเอก โครงการปรัชญาดุษฎีบัณฑิตทางสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
Ph.D. Student, Doctor of Philosophy in Social Sciences, Ramkhamhaeng University

E-mail: kunchaynu@hotmail.com *Corresponding Author

²รองศาสตราจารย์ ดร. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

Assoc. Prof. Ph.D., Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University

³รองศาสตราจารย์, อาจารย์ที่ปรึกษา, คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา

Assoc. Prof. Dr., Faculty of Business Administration, Burapha University

⁴อาจารย์ ดร., นักวิจัยอิสระ

Ph.D., Independent Scholar

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวแทนองค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย จำนวน 358 คน ด้วยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การหาค่าจำนวน การหาค่าร้อยละ การหาค่าเฉลี่ย การหาค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง

ผลการวิจัยพบว่า

- 1) ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน
- 2) ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ และความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การ
- 3) ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การ
- 4) โมเดลสมการโครงสร้างสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 45.708 ค่าองศาอิสระ (df) มีค่าเท่ากับ 41 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์มีค่าเท่ากับ 1.115 ค่า p-value มีค่าเท่ากับ 0.283 ค่าดัชนีค่าความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าพารามิเตอร์ (RMSEA) มีค่าเท่ากับ 0.018 ค่าดัชนีวัดความกลมกลืนเปรียบเทียบ (CFI) มีค่าเท่ากับ 1.000 ค่าดัชนีทักเกอร์เลวิส (TLI) มีค่าเท่ากับ 0.998 และค่ารากที่สองของค่าเฉลี่ยกำลังสองของส่วนเหลือ (SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.010

คำสำคัญ: ความสามารถเชิงพลวัต; ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง; ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์; ความได้เปรียบในการแข่งขัน; ผลการดำเนินงานขององค์การ

ABSTRACT

The purposes of this study were: 1) examines to the dynamic capability, risk management capability, and supplier management capability directly affecting the competitive advantage of the Gold Traders Association in Thailand 2) investigates the dynamic capability, risk management capability; supplier management capability, and the competitive advantage directly affecting the organizational performance of the Gold Traders Association in Thailand 3) studies the dynamic capability; risk management capability; and supplier management capability indirectly affecting the organizational performance through the competitive advantage of the Gold Traders Association in Thailand and 4) investigates the consistency of a causal relationship model influencing the organizational performance of the Gold Traders Association in Thailand with the empirical data. In this quantitative research, a questionnaire was used in the quantitative research to collect data from 358 representatives of the Gold Traders Association in Thailand using a multi-stage random sampling method. Statistics used in data analysis include frequency, percentage, mean, standard deviation and structural equation modeling analysis.

The results of the research found that:

1. The dynamic capability, risk management capability, and supplier management capability exhibited positive direct influence on the competitive advantage.

2. The dynamic capability, risk management capability, supplier management capability, and the competitive advantage exhibited positive direct influence on the organizational performance.

3. The dynamic capability, risk management capability, and supplier management capability exhibited positive indirect influence on the organizational performance through the competitive advantage.

4. The structural equation model was consistent with the empirical data. Chi-square was 45.708, the degree of freedom (df) = 41, the relative chi square = 1.115, the p-value = 0.283, the root mean square error of approximation (RMSEA) = 0.018, the comparative fit index (CFI) = 1.000, the Tucker-Lewis index (TLI) = 0.998, and the standardized root mean squared residual (SRMR) = 0.010.

Keywords: Dynamic Capability; Risk Management Capability; Supplier Management Capability; Competitive Advantage; Organization Performance

1. บทนำ

ทองคำเป็นหนึ่งในสินค้าที่สำคัญมากในภาคธุรกิจของโลก (Rejikumar et al., 2021) ทองคำถือเป็นสินทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลเนื่องจากซื้อขายง่าย ขยายคล่อง ไม่ว่าจะเป็ ทองรูปพรรณ ทองคำแท่ง หรือการนำไปลงทุนในด้านอื่น ๆ (Thongchhuay, 2021) เมื่อต้องเผชิญกับความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ มูลค่าของทองคำจะไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก ซึ่งผิดกับเงินตราสกุลต่าง ๆ ที่อาจจะเพิ่ม หรือลดได้ตามสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น ทำให้ทองคำเป็นที่ยอมรับว่า สามารถยืนยันความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศนั้น ๆ ได้ (INN News, 2021) เมื่อเชื้อไวรัสโคโรน่า (Covid 19) ได้แพร่ระบาดทำให้ธุรกิจค้าทองคำในประเทศไทยต้องเร่งปรับตัวตาม ไม่ว่าจะเป็นการชะงักของการค้าทองคำระหว่างประเทศ การปรับตัวขึ้นของราคาทองคำที่ทำสถิติขึ้นสูงสุด หรือแม้แต่พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการปรับเปลี่ยนไปจากข้อจำกัดที่ได้รับผลกระทบ (วารสารทองคำ, 2564) ถึงแม้ทองคำจะเป็นสินทรัพย์ปลอดภัย แต่ปัญหา และความท้าทายทางด้านเศรษฐกิจที่สมาคมค้าทองคำต้องเผชิญ คือ ภาวะเงินเฟ้อ ความขัดแย้งระหว่างประเทศ การแพร่ และกลายพันธุ์ของโรคระบาด นโยบายรัดเข็มขัดของธนาคารกลางในหลายประเทศ และการหยุดชะงักของโซ่อุปทาน ซึ่งทำให้องค์การธุรกิจร้านจำหน่ายทองรูปพรรณต้องตั้งรับ และแก้ปัญหาที่ต้องเผชิญไปตามปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ และกระตุ้นต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค (สมาคมค้าทองคำ, 2565a)

จากข้อมูลดังกล่าว ทำให้องค์การธุรกิจร้านจำหน่ายทองรูปพรรณต้องปรับตัว และเร่งพัฒนาความสามารถขององค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลการดำเนินงานขององค์กรให้ดียิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงนำเสนองานวิจัยนี้ เพื่อเพิ่มเติมองค์ความรู้ทางวิชาการ และเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจร้านจำหน่ายทองรูปพรรณต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่ส่งผลทางตรงต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

2. เพื่อศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ และความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลทางตรงต่อผลการดำเนินงานขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

3. เพื่อศึกษาความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานขององค์กรงานผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

4. เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3. การทบทวนวรรณกรรม

ทฤษฎีมุมมองฐานทรัพยากร

ทฤษฎีมุมมองฐานทรัพยากรเป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงพื้นฐานความสามารถทางทรัพยากรที่ทำให้เกิดความสามารถโดยรวมขององค์กรนั้น ๆ นับเป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่สำคัญที่เป็นแหล่งศักยภาพในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร (Barney, 1991) ขณะเดียวกันองค์กรจะใช้ความสามารถของตนเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร (Teece, Pisano, & Shuen, 1997) ธุรกิจร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณนั้นเป็นธุรกิจที่เข้ามาขายไป ต้องบริหารจัดการความไม่แน่นอนมากมาย เนื่องจากมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อราคาทองคำเป็นจำนวนมาก เช่น อัตราดอกเบี้ย สภาวะเศรษฐกิจ ค่าเงินบาท ราคาน้ำมัน รวมถึงภาวะสงคราม และโรคระบาดโควิด-19 ดังนั้น องค์กรจึงจำเป็นต้องพัฒนาความสามารถต่าง ๆ ขององค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลการดำเนินงานขององค์กรให้เข้มแข็ง

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive advantage) หมายถึง ข้อได้เปรียบที่องค์กรมีเหนือคู่แข่ง ทำให้สามารถสร้างยอดขาย หรือกำไรที่มากขึ้น และ/หรือรักษาลูกค้าไว้ได้มากกว่าคู่แข่ง (Baporikar, 2019) เป็นการมอบคุณค่า และบริการที่มากกว่าให้กับลูกค้าได้เหนือกว่าที่คู่แข่งจะทำได้ (Joureih, 2019) ผลจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย ได้แก่ ความสามารถเชิงพลวัต (Boucherf & Medjoub, 2022) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (Park & Singh, 2022) และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (Altincubuk, 2022) นำไปสู่การกำหนดสมมติฐานการวิจัย ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 2 ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 3 ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

ผลการดำเนินงานขององค์กร

ผลการดำเนินงานขององค์กร (Organizational performance) หมายถึง การที่องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายที่มุ่งเน้นด้านการตลาด และด้านการเงินได้ดีเพียงใด (Yamin, Gunasekaran, & Mavondo, 1999) จากผลงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานขององค์กรสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย ได้แก่ ความสามารถเชิงพลวัต (Muna, Yasa, Ekawati, & Wibawa, 2022) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (Zheng, Khurram, & Chen, 2022) ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (Holma, Østensen, Holmen, & de Boer, 2022) และความได้เปรียบในการแข่งขัน (Phangestu, Kountur, & Prameswari, 2020) นำไปสู่การกำหนดสมมติฐานการวิจัย ดังนี้

สมมติฐานที่ 4 ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 5 ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 6 ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 7 ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

นอกจากนี้ ผลการทบทวนวรรณกรรมยังพบอีกว่า มีปัจจัยที่ส่งผลทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน คือ ความสามารถเชิงพลวัต (Prabowo, Sriwidadi, & Ikhsan, 2021) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (Sunargo, 2022) และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (Saghiri & Mirzabeiki, 2021) นำไปสู่การกำหนดสมมติฐานการวิจัย ดังนี้

สมมติฐานที่ 8 ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การ

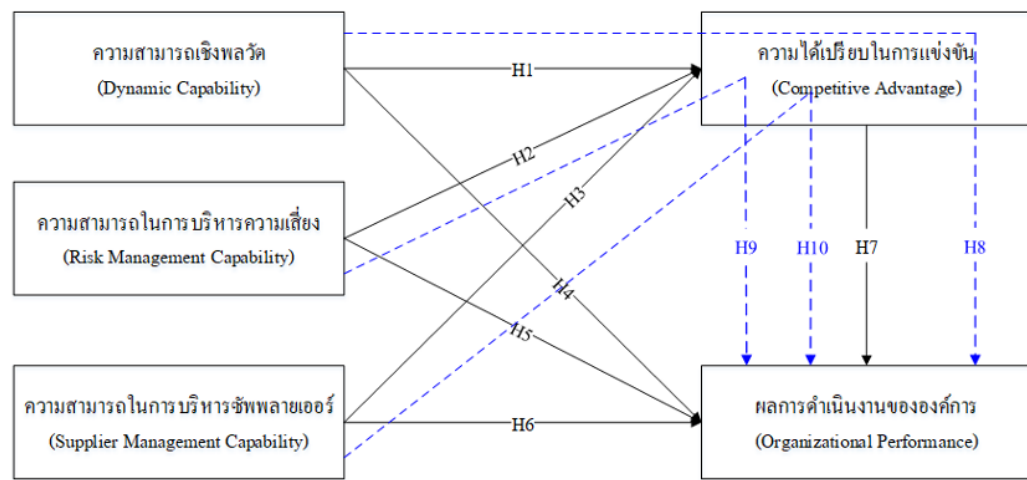
สมมติฐานที่ 9 ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การ

สมมติฐานที่ 10 ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทยผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การ

4. กรอบแนวคิดการวิจัย

ภาพที่ 1

กรอบแนวความคิดการวิจัย



5. ระเบียบวิธีวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการ หรือเจ้าของกิจการร้านจำหน่ายรูปพรรณในประเทศไทย ที่จดทะเบียนเป็นสมาชิกสมาคมค้าทองคำ ข้อมูลจากสมาคมค้าทองคำ (2565b) ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2565 มีจำนวนทั้งสิ้น 1,882 ราย

ขนาดตัวอย่างสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ซึ่งใช้การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างในการทดสอบสมมติฐานการวิจัย โดยกำหนดขนาดตัวอย่างให้มีขนาดอย่างน้อยเป็น 15 เท่าของตัวแปรสังเกตได้ ซึ่งจากโมเดลสมการโครงสร้างของงานวิจัยนี้มีจำนวนตัวแปรสังเกตได้ทั้งสิ้น 21 ตัวแปร ดังนั้น ขนาดตัวอย่างควรมีขนาดอย่างน้อย $21 \times 15 = 315$

การสุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยในครั้งนี้อยู่บนพื้นฐานที่ผู้วิจัยทราบขอบเขต และจำนวนของประชากรที่แน่นอน โดยที่สมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย กระจายตัวอยู่ตามพื้นที่ในภาคต่าง ๆ รวมถึงกรุงเทพมหานครที่มีสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้น การสุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จึงเป็นการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Random Sampling) วิธีการสุ่ม เริ่มจากทุกภาค ได้แก่ ภาคเหนือ (52 ตัวอย่าง) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (28 ตัวอย่าง) ภาคกลาง (89 ตัวอย่าง) ภาคใต้ (51 ตัวอย่าง) ภาคตะวันออก (18 ตัวอย่าง) รวมถึงกรุงเทพมหานครฯ (77 ตัวอย่าง) ที่มีร้านจำหน่ายทองรูปพรรณจำนวนมากจึงจัดให้เทียบเท่าเป็น 1 ภาค รวมทั้งสิ้น 5 ภาคกับอีก 1 กรุงเทพมหานครฯ ทำการสุ่มจังหวัดในแต่ละภาค ส่วนกรุงเทพมหานครนั้นสุ่มเขตที่มีร้านจำหน่ายทองรูปพรรณที่เป็นสมาชิกสมาคมค้าทองคำ จากจังหวัด และเขตในกรุงเทพมหานครฯ ทำการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) จนได้จำนวนตัวอย่างครบตามที่ระบุไว้ด้านบน

2. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ ความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลการดำเนินงานขององค์กร

3. ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตการวิจัย เป็นดังนี้

ขอบเขตด้านตัวแปร ประกอบด้วย (1) ตัวแปรอิสระ คือ ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และ ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (2) ตัวแปรคั่นกลาง คือ ความได้เปรียบในการแข่งขัน และ (3) ตัวแปรตาม คือ ผลการดำเนินงานขององค์กร

ขอบเขตด้านประชากร คือ องค์กรร้านจำหน่ายทองรูปพรรณที่เป็นสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย

ขอบเขตด้านระยะเวลา ระยะเวลาที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลตั้งแต่เดือนตุลาคมถึงสิ้นเดือนธันวาคม พ.ศ. 2565 รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 เดือน

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามความคิดเห็นจากตัวแทนเจ้าของกิจการร้านทองคำรูปพรรณในประเทศไทย แบ่งเป็น 6 ส่วน คือ

1) แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป ซึ่งเป็นแบบสอบถามให้เลือกตอบ หรือเติมคำลงในช่องว่าง จำนวน 6 ข้อ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด จำนวนพนักงานในร้านทอง ระดับยอดขายต่อปี และอายุของร้านทองนับตั้งแต่ก่อตั้งมา

2) แบบสอบถามประเมินความสามารถเชิงพลวัต แบบสอบถามประเมินความสามารถเชิงพลวัต ข้อคำถามเป็นแบบมาตรฐานประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ปรับใช้เครื่องมือจาก Pavlou and El Sawy (2011) เป็นตัวแปรแบบลำดับขั้นที่ 2 (Second Order) มี 4 มิติ ตัวอย่างข้อคำถาม ได้แก่ มิติด้านความสามารถในการรับรู้ (Sensing Capability) (1) ร้านทองของท่านมักจะตรวจตราสภาพแวดล้อมเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ (2) ร้านทองของท่านทบทวนเป็นระยะ ๆ ถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการ

เปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของร้านทองต่อลูกค้า (3) ร้านทองของท่านมักจะทำการตรวจตราเพื่อให้มั่นใจว่า ทองรูปพรรณที่วางจำหน่ายสอดคล้องกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ มิติด้านความสามารถในการเรียนรู้ (Learning Capability) (1) ร้านทองของท่านมีการปฏิบัติที่มีประสิทธิผลเพื่อกำหนดคุณค่า รวมถึงนำเข้าข้อมูลรวมถึงความรู้ใหม่ ๆ (2) ร้านทองของท่านมีขั้นตอนที่เหมาะสมในการรวบรวมข้อมูล รวมถึงความรู้ใหม่ ๆ (3) ร้านทองของท่านมีประสิทธิผลในการใช้ความรู้ในการจำหน่ายทองรูปพรรณ มิติด้านความสามารถในการบูรณาการ (Integrating Capability) (1) ผลงานของพนักงานแต่ละคนจะถูกส่งผ่านกลุ่มงานของพวกเขา (2) พนักงานร้านทองของท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับงาน รวมถึงความรับผิดชอบของกันและกัน (3) ร้านทองของท่านตระหนักดีว่าใครมีทักษะ รวมถึงถึงความรู้เฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับงานของร้านทอง และมิติด้านความสามารถในการประสานงาน (Coordinating Capability) (1) ร้านทองของท่านมั่นใจว่าผลลัพธ์ของการทำงานของพนักงานแต่ละคนสอดคล้องเป็นเนื้อเดียวกันส่วนที่เหลือของกลุ่ม (2) ร้านทองของท่านจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสม (เช่น ข้อมูล เวลา รายงาน) (3) พนักงานร้านทองของท่านได้รับมอบหมายให้ทำงานตามความรู้ และทักษะที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

3) แบบสอบถามประเมินความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ข้อคำถามเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ปรับใช้เครื่องมือจาก S. Li and Chen (2019) เป็นตัวแปรแบบลำดับขั้นที่ 2 (Second Order) มี 3 มิติ ตัวอย่างข้อคำถาม ได้แก่ มิติด้านความสามารถในการบริหารความเสี่ยงตามปกติ (Normal Risk Management Capability) (1) ร้านทองของท่านสามารถจัดการกับความผันผวนของปริมาณความต้องการของลูกค้าได้ดี (2) ร้านทองของท่านสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที (3) ร้านทองของท่านคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ มิติด้านความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการประมวลผลภายใน (internal processing risk management capability) (1) ร้านทองของท่านสามารถจัดการต้นทุนภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพ (2) ร้านทองของท่านสามารถจัดการปัญหาคุณภาพทองรูปพรรณได้อย่างทันท่วงที (3) ร้านทองของท่านรับประกันความน่าเชื่อถือในการส่งมอบสินค้าในระดับสูง และมิติด้านความสามารถในการบริหารความเสี่ยงแบบพิเศษ (extraordinary risk management capability) (1) ร้านทองของท่านมีการเตรียมพร้อมเสมอสำหรับภาวะเศรษฐกิจถดถอย (2) ร้านทองของท่านมีการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล (เช่น อัตราภาษี) อย่างเหมาะสม (3) ร้านทองของท่านมีการวางแผนฉุกเฉินสำหรับปัญหาด้านแรงงาน (เช่น การหยุดงานของพนักงาน) เป็นต้น

4) แบบสอบถามประเมินความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ ข้อคำถามเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ผู้วิจัยพัฒนาเครื่องมือจากแนวคิดของ L. Wang, Wang, and Zeng (2021) และ M. W. C. Wang, Tan, and Wahid (2020) ตัวอย่างข้อคำถาม ได้แก่ (1) ผู้ค้าส่งสามารถจัดหาทองรูปพรรณให้ตามที่ร้านทองของท่านร้องขอ (2) ผู้ค้าส่งยอมรับซื้อทองรูปพรรณเก่าในปริมาณมาก ตามที่ร้านทองของท่านร้องขอ (3) ผู้ค้าส่งจัดหาทองรูปพรรณที่มีคุณภาพสูง งานประณีตโดยคิดราคาต่ำกว่าเกณฑ์ที่เป็นธรรม เป็นต้น

5) ความได้เปรียบในการแข่งขัน ข้อคำถามเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ปรับใช้เครื่องมือจาก Li and Liu (2014) ตัวอย่างข้อคำถาม ได้แก่ (1) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ร้านทองของท่านมีคุณภาพของทองรูปพรรณอยู่ในเกณฑ์ที่ดีกว่า (2) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ร้านทองของท่านจัดหาบริการที่มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ที่ดีกว่า (3) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ร้านทองของท่านมีลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำอยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่า เป็นต้น

6) แบบสอบถามประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร ข้อคำถามเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ปรับใช้เครื่องมือจาก Correia, Dias, and Teixeira (2020) ตัวอย่างข้อคำถาม ได้แก่ (1) ใน 3 ปีที่ผ่านมา ร้านทองของท่านมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น (2) ใน 3 ปีที่ผ่านมา ร้านทองของท่านมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น (3) ใน 3 ปีที่ผ่านมา ร้านทองของท่านมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้น เป็นต้น

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ประกอบด้วย การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา ด้วยวิธีดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม และวัดประสิทธิผลโดยผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน นอกจากนี้ยังได้ทำการตรวจสอบความเที่ยง (Reliability) ของแบบสอบถามก่อนนำไปใช้ (Pre-test, n=40) ผลการวิเคราะห์ความเที่ยงพบว่า สัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาคผ่านเกณฑ์ที่กำหนด คือ มากกว่า 0.7 จากนั้นผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ความตรงเชิงภาวะสันนิษฐาน (Construct Validity) ด้วยวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) โดยทำการตรวจสอบความตรงเชิงคู่เข้า (Convergent Validity) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด ผลการวิเคราะห์ค่าความเที่ยง และการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1

ผลการวิเคราะห์ความเที่ยง และผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (n = 424)

ตัวแปร	Cronbach's Alpha	Average Variance Extracted (AVE)	Construct Reliability (CR)
ความสามารถเชิงพลวัต (DYC)	0.929	0.822	0.948
ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (RMC)	0.922	0.887	0.959
ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (SMC)	0.914	0.799	0.952
ความได้เปรียบในการแข่งขัน (COA)	0.905	0.761	0.941
ผลการดำเนินงานขององค์กร (ORP)	0.953	0.753	0.924

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ขั้นที่ 1 ทำจดหมายจากโครงการปรัชญาดุษฎีบัณฑิตทางสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหงถึง

ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณเพื่อขอความร่วมมือในการให้ข้อมูล

ขั้นที่ 2 ผู้วิจัยขอความร่วมมือจากร้านจำหน่ายทองรูปพรรณตามรายชื่อที่ได้จากการสุ่มตัวอย่าง โดยรายชื่อได้มาจากเว็บไซต์ของสมาคมค้าทองคำ ทางโทรศัพท์ เพื่อขออนุญาตแจกแบบสอบถาม

ขั้นที่ 3 ทำการแจกแบบสอบถามแก่ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายทองรูปพรรณสะดวก ซึ่งอาจเป็นทางอีเมล ทางโทรสาร หรือทางไปรษณีย์ เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการทำวิจัย

ผู้วิจัยแจกแบบสอบถามไป จำนวน 633 ชุด โดยอ้างอิงจากอัตราการตอบกลับของงานวิจัยที่มีตัวแปรตามที่คล้ายกัน คือ ผลการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ นิตยา โพธิ์ศรีจันทร์ และศิริวรรณ เพชรไพร (2565) มีอัตราการตอบกลับที่ร้อยละ 65.93 ขณะที่ นิลบล วิโรจน์ผดุงพงศ์ สวียา ปราณนาดี และอนิรุช พิพัฒน์ประภา (2563) มีอัตราการตอบกลับที่ร้อยละ 27.89 และ U-Tantada (2019) มีอัตราการตอบกลับที่ร้อยละ 55.65 คิดเป็นอัตราการตอบกลับเฉลี่ยเท่ากับ $(65.93+27.89+55.65) \div 3 = 49.82$ ดังนั้นจำนวนแบบสอบถามที่ต้องแจกออกไปเพื่อให้ได้รับแบบสอบถามที่ตอบกลับมาที่จำนวน 315 ชุด คือ $(100 \times 315) \div 49.82 = 632.28 \approx 633$ ชุด ได้รับกลับมามีความสมบูรณ์สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้จำนวน 358 ชุด คิดเป็นอัตราการตอบกลับ จำนวนร้อยละ 56.56

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล และรายงานผลโดยการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติแบบพหุตัวแปร (Multivariate Statistics) ทั้งนี้การวิเคราะห์ข้อมูลต้องสอดคล้องกับข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติของข้อมูล ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งเป็น 5 ขั้นตอน คือ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม การวิเคราะห์ผลสถิติเชิงพรรณนาของค่าความถี่ และค่าร้อยละ
2. การวิเคราะห์ผลสถิติเชิงพรรณนาของระดับค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของแต่ละตัวแปร
3. การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติของข้อมูล ประกอบด้วย ลักษณะการแจกแจงแบบปกติของข้อมูล (Normality)

การตรวจสอบความเป็นเอกพันธ์ของการกระจาย (Homoscedasticity) และการตรวจสอบความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปรต้น และตัวแปรตาม (Linearity)

4. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของโมเดลการวัดของตัวแปรแฝงแต่ละตัวแปร เพื่อตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้าง โดยทำการตรวจสอบความตรงเชิงลู่เข้า (Convergent Validity)

5. การทดสอบสมมติฐานการวิจัย เพื่อทดสอบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานขององค์การสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย โดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling)

6. ผลการวิจัย

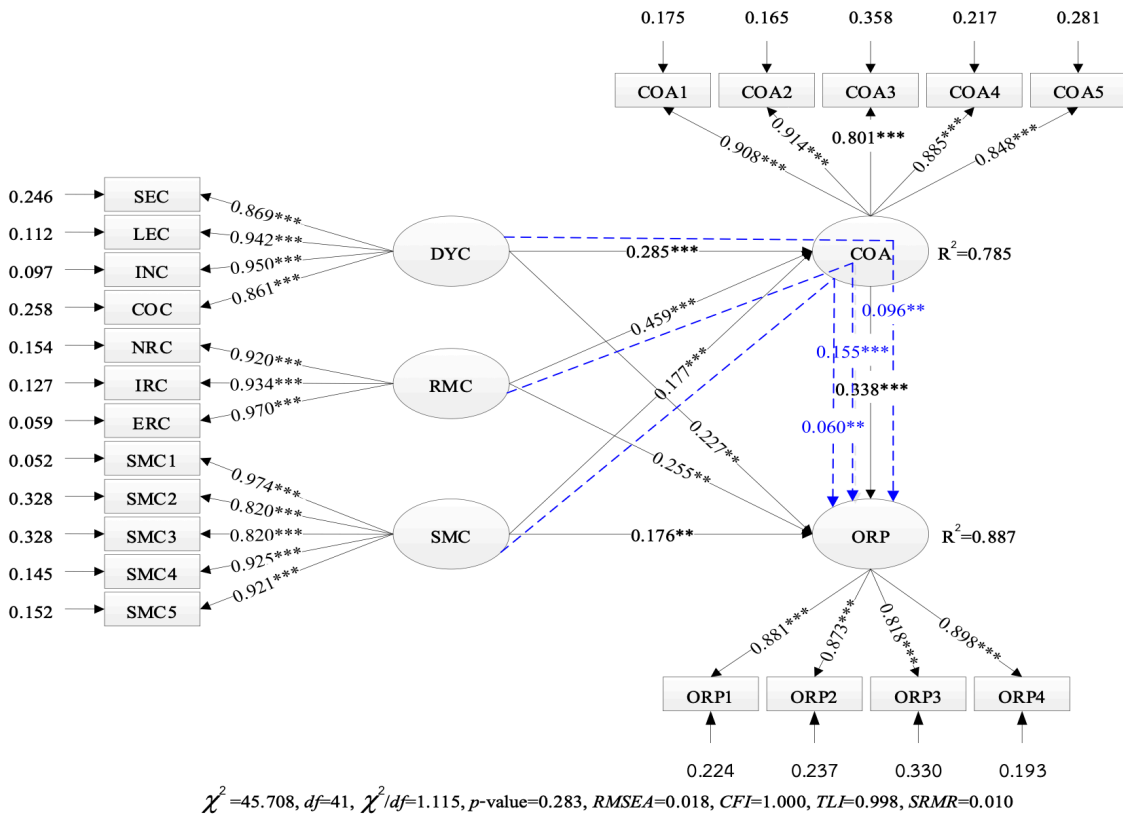
กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามเป็นตัวแทนร้านจำหน่ายทองรูปพรรณที่เป็นสมาชิกสมาคมค้าทองคำรูปพรรณในประเทศไทย จำนวนทั้งสิ้น 358 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 30-40 ปี สถานภาพโสด มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี มีตำแหน่งเป็นผู้จัดการร้านทอง มีจำนวนพนักงานในร้านทอง 5-10 คน มีระดับยอดขายต่อปีน้อยกว่า 20 ล้านบาท และมีอายุของร้านทองนับตั้งแต่ก่อตั้งมากกว่า 30 ปี

กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามมีความเห็นต่อตัวแปรความสามารถเชิงพลวัต (DYC) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (RMC) ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ (SMC) ความได้เปรียบในการแข่งขัน (COA) และผลการดำเนินงานขององค์การ (ORP) อยู่ในระดับสูง

ผลการทดสอบสมมติฐานจากการวิเคราะห์ข้อมูล โมเดลสมการโครงสร้างที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัยทั้ง 4 ข้อตามลำดับ แสดงในภาพที่ 2 และตารางที่ 2 ดังนี้

ภาพที่ 2

ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัยด้วยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง



1. ผลการทดสอบสมมติฐานสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 พบว่า (1) ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.285 (2) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.459 และ (3) ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.177

2. ผลการทดสอบสมมติฐานสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 พบว่า (1) ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.227 (2) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.255 (3) ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.176 และ (4) ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.338

3. ผลการทดสอบสมมติฐานสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 พบว่า (1) ความสามารถเชิงพลวัตส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กรผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.096 (2) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กรผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.155 และ (3) ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กรผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.060

4. ผลการทดสอบสมมติฐานสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 พบว่า โมเดลสมการโครงสร้างหลังการปรับ (Modified Model) สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 45.708 ค่าองศาอิสระ (df) มีค่าเท่ากับ 41 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์มีค่าเท่ากับ 1.115 ค่า p-value มีค่าเท่ากับ 0.283 ค่าดัชนีค่าความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าพารามิเตอร์ (RMSEA) มีค่าเท่ากับ 0.018 ค่าดัชนีวัดความกลมกลืนเปรียบเทียบ (CFI) มีค่าเท่ากับ 1.000 ค่าดัชนีทักเกอร์เลวิส (TLI) มีค่าเท่ากับ 0.998 และค่ารากที่สองของค่าเฉลี่ยกำลังสองของส่วนเหลือ (SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.010

ตารางที่ 2

อิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวม

ตัวแปรผลลัพท์ ตัวแปรสาเหตุ	COA			ORP		
	DE	IE	TE	DE	IE	TE
DYC	0.285***		0.285***	0.227**	0.096**	0.323***
	(0.082)		(0.082)	(0.077)	(0.036)	(0.082)
RMC	0.459***		0.459***	0.255**	0.155***	0.410***
	(0.085)		(0.085)	(0.099)	(0.043)	(0.099)
SMC	0.177***		0.177***	0.176**	0.060**	0.236***
	(0.045)		(0.045)	(0.067)	(0.020)	(0.070)
COA				0.338***		0.338***
				(0.073)		(0.073)
ตัวแปรแฝงภายใน	COA			ORP		
R ²	0.785			0.887		
$\chi^2=45.708, df=41, \chi^2/df=1.115, p\text{-value}=0.283, RMSEA=0.018, CFI=1.000, TLI=0.998, SRMR=0.010$						

7. อภิปรายผล

ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.285 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Boucherf and Medjoub (2022) กล่าวคือ เมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการรับรู้โดยทำการตรวจตราสภาพแวดล้อมเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอแล้วก็จะส่งผลทำให้ธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีอัตราการเติบโตของกำไรอยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และหากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบูรณาการโดยการอำนวยความสะดวกให้เกิดการกระทำที่สัมพันธ์กันอย่างรอบคอบในการดำเนินการระหว่างพนักงานเพื่อเผชิญกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงแล้วก็จะส่งผลทำให้ธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีอัตราการเติบโตของรายได้อยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถเชิงพลวัตที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.459 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Park and Singh (2022) กล่าวคือ หากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอแล้วก็จะส่งผลทำให้มีลูกค้าเก่ากลับมาซื้อ

ซ้ำอยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และหากผู้ค้าทองคำรูปพรรณสามารถคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีอัตราการเติบโตของรายได้อยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.177 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Altincubuk (2022) กล่าวคือ หากผู้ค้าทองคำรูปพรรณสามารถบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองคำรูปพรรณที่มีคุณภาพสูงแล้วจะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีคุณภาพของทองคำรูปพรรณอยู่ในเกณฑ์ที่ดีเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และหากผู้ค้าทองคำรูปพรรณสามารถบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองคำรูปพรรณให้ตามที่ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณร้องขอแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณจัดหาบริการที่มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถเชิงพลวัตมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.227 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Muna et al. (2022) กล่าวคือ เมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในมิติด้านการรับรู้โดยมักจะทำการตรวจตราสภาพแวดล้อมเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ แล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และเมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในมิติด้านการบูรณาการโดยมีการกระทำที่สัมพันธ์กันอย่างรอบคอบในการดำเนินการระหว่างพนักงานของร้านทองเพื่อเผชิญกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถเชิงพลวัตที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.255 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Zheng et al. (2022) กล่าวคือ หากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และหากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.176 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Holma et al. (2022) กล่าวคือ เมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองคำรูปพรรณให้ตามที่ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณร้องขอแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และเมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองคำรูปพรรณที่มีคุณภาพสูง งานประณีตโดยคิดราคาต่ำกว่าที่ควรจะเป็นธรรมแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.338 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Phangestu et al. (2020) กล่าวคือ หากร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีอัตราการเติบโตของรายได้อยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และหากร้านจำหน่ายทองคำรูปพรรณมีอัตราการเติบโตของกำไรอยู่ในเกณฑ์ที่สูงเมื่อเปรียบ

เทียบกับคู่แข่งแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีผลกำไรเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความได้เปรียบในการแข่งขันที่สูงมากขึ้นแล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถเชิงพลวัตส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.096 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Prabowo et al. (2021) กล่าวคือ เมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการรับรู้โดยมักจะทำการตรวจตราสภาพแวดล้อมเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในขณะที่เดียวกันก็สามารถคงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้ด้วยแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และเมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบูรณาการโดยมีการกระทำที่สัมพันธ์กันอย่างรอบคอบในการดำเนินการระหว่างพนักงานของร้านทองเพื่อเผชิญกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงโดยที่ในขณะเดียวกันก็สามารถคงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้ด้วยแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถเชิงพลวัตที่สูงมากขึ้นในขณะที่คงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้แล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.155 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Sunargo (2022) ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงส่งผลให้ผลการดำเนินงานขององค์การประสบความสำเร็จ จากประสิทธิภาพของความได้เปรียบในการแข่งขัน กล่าวคือ หากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอในขณะที่สามารถยังคงไว้ซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันร่วมกันแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และหากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำในขณะที่สามารถยังคงไว้ซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันร่วมกันแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงที่สูงมากขึ้นในขณะที่คงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้แล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์การผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.060 ซึ่งสอดคล้องกับผลวิจัยของ Saghiri and Mirzabeiki (2021) กล่าวคือ หากผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองรูปพรรณให้ตามที่ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณร้องขอในขณะที่สามารถคงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้แล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีการเติบโตของยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น และเมื่อผู้ค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่งจัดหาทองรูปพรรณที่มีคุณภาพสูง งานประณีตในขณะที่สามารถคงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้ร่วมกันแล้วก็จะส่งผลทำให้ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถยืนยันได้ว่า เมื่อองค์การธุรกิจค้าทองคำรูปพรรณมีความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ที่สูงมากขึ้นในขณะที่คงความได้เปรียบในการแข่งขันไว้ได้แล้วก็จะส่งผลทำให้เกิดผลการดำเนินงานที่มากขึ้นตามไปด้วย

8. องค์ความรู้ที่ได้รับ

งานวิจัยนี้ นำเสนอองค์ความรู้ใหม่ของกรอบแนวคิดที่ทำการศึกษาอิทธิพลของความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลการดำเนินงานขององค์การทั้งทางตรง และทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานขององค์การผ่านทางความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งถือเป็นองค์ความรู้ใหม่เนื่องจากกรอบแนวคิดการศึกษานี้ เป็นกรอบแนวคิดใหม่ที่ยังไม่มีการศึกษามาก่อน ส่งผลให้เกิดผลการวิจัยใหม่ ๆ เกิดขึ้นแก่วงการวิชาการ

9. ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณควรให้ความสำคัญ และพัฒนาความสามารถในการบริหารความเสี่ยงแบบพิเศษ ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการประมวลผลภายใน และความสามารถในการบริหารความเสี่ยงตามปกติ

2. ความสามารถเชิงพลวัต ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณควรให้ความสำคัญ และพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้ ความสามารถในการบูรณาการ ความสามารถในการรับรู้ และความสามารถในการประสานงาน

3. ความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณควรให้ความสำคัญ โดยร้านจำหน่ายทองรูปพรรณต้องบริหารจัดการให้ผู้ค้าส่ง สามารถจัดหาทองรูปพรรณให้ตามที่ร้านทองร้องขอ ยอมยืดระยะเวลาชำระเงิน เมื่อร้านทองของท่านประสบกับปัญหาสภาพคล่องในบางครั้ง เมื่อร้านทองมีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของทองรูปพรรณ ต้องให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบคุณภาพของทองรูปพรรณตามที่ร้านทองร้องขอ และยอมรับซื้อทองรูปพรรณเก่าในปริมาณมากตามที่ร้านทองร้องขอ

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. นอกจากร้านทองรูปพรรณแล้ว ผู้วิจัยเสนอแนะให้ทำการศึกษาโดยใช้กรอบแนวคิดเดียวกันนี้กับประชากรอื่น ๆ ที่มีลักษณะแนวโน้มของอุตสาหกรรมใกล้เคียงกัน กล่าวคือ ทองรูปพรรณนั้นมีราคากลาง ดังนั้น อุตสาหกรรมที่มีราคากลางคล้าย ๆ กัน ได้แก่ น้ำมัน ดังนั้น จึงเสนอแนะให้ทำวิจัยกับสถานีบริการน้ำมัน เพื่อยืนยันกรอบแนวคิดการวิจัย

2. การศึกษารัฐกิจกรจําหน่ายทองรูปพรรณนั้น ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของธุรกิจการจําหน่ายทองรูปพรรณ คือ ร้านจําหน่ายทองรูปพรรณ ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจโดยตรง มีหน่วยวิเคราะห์เป็นระดับองค์กร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของธุรกิจการจําหน่ายทองรูปพรรณอีกส่วนหนึ่ง คือ ลูกค้า ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อธุรกิจการจําหน่ายทองรูปพรรณ มีหน่วยวิเคราะห์เป็นระดับบุคคล งานวิจัยนี้ได้ทำวิจัยร้านจําหน่ายทองรูปพรรณแล้ว ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มเติมให้ครอบคลุมผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของธุรกิจการจําหน่ายทองรูปพรรณ จึงเสนอแนะให้ทำวิจัยลูกค้าที่ซื้อทองรูปพรรณ เพื่อขยายขอบเขตของการวิจัย

รายการอ้างอิง

- นิตยา โพธิ์ศรีจันทร์ และศิริวรรณ เพชรไพร. (2565). ผลกระทบของการประยุกต์ใช้ข้อมูลการบัญชีบริหารเชิงรุกที่มีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดนครพนม. *วารสารศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ*, 9(1), 19-30.
- นิลลุต วิโรจน์ผดุงพงศ์ สวียา ปรรณานาดี และอนิรุช พิพัฒน์ประภา. (2563). ปัจจัยเชิงสาเหตุของความสามารถการจัดการห่วงโซ่อุปทานด้านสิ่งแวดล้อมที่มีต่อผลการดำเนินงานอย่างยั่งยืนของอุตสาหกรรมโรงแรมในประเทศไทย. *วารสารวิชาการบริหารธุรกิจสมาคมสถาบันอุดมศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย*, 9(1), 154-173.
- สมาคมค้าทองคำ. (2565). *ดัชนีราคาทอง เดือน พ.ค. 65 ผู้ค้าเห็นตรงกับนักลงทุน กังวลนโยบายดอกเบี้ย FED กดดันราคาทอง*. สืบค้นจาก <https://www.goldtraders.or.th/ArticleView.aspx?gp= 1&id=1194>
- สมาคมค้าทองคำ.(2565b). *รายชื่อสมาชิกสมาคมค้าทองคำ แบ่งตามรายจังหวัด*. สืบค้นจาก <https://www.goldtraders.or.th/MemberZones.aspx>
- Altincubuk, B. (2022). Jewelry sector within the perspectives of transaction cost and network approaches: informality and economic advantage. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(21), 57-69.

- Baporikar, N. (2019). Factors Creating Competitive Advantage for Family-Owned Business. In J. M. Saiz-Alvarez (Ed.), *Handbook of Research on Digital Marketing Innovations in Social Entrepreneurship and Solidarity Economics* (pp. 47-62). Hershey, PA: IGI Global.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. doi:10.1177/014920639101700108
- Best, J. W. (1982). *Research in education* (4 ed.). Prentice Hall.
- Boucherf, K., & Medjoub, R. (2022). Gold Sellers in the Streets of Bachdjerrah: El Houma: Community Identity and Globalised Economic Territory. *Youth and Globalization*, 3(2), 332-358.
- Correia, R. J., Dias, J. G., & Teixeira, M. S. (2020). Dynamic capabilities and competitive advantages as mediator variables between market orientation and business performance. *Journal of Strategy and Management*, 14(2), 187-206.
- Hair, J. F., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Black, W. C. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). India: Cengage.
- Holma, A.-M., Østensen, M. W., Holmen, E., & de Boer, L. (2022). Market dialogue in public procurement: Buyer-supplier interfaces and relational abilities. *Industrial Marketing Management*, 104, 51-67. doi:https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.04.004
- INN News. (2021). *Why gold is important to the economy (and us)*. Retrieved from https://www.innnews.co.th/finance/news_30219/
- Joureh, M. (2019). Human Capital Development. In B. C. Thomas & L. J. Murphy (Eds.), *Innovation and social capital in organizational ecosystems* (pp. 132-150). Hershey, PA: IGI Global.
- Li, D.-y., & Liu, J. (2014). Dynamic capabilities, environmental dynamism, and competitive advantage: Evidence from China. *Journal of Business Research*, 67(1), 2793-2799. doi:https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.08.007
- Li, S., & Chen, X. (2019). The role of supplier collaboration and risk management capabilities in managing product complexity. *Operations Management Research*, 12(3), 146-158.
- Muna, N., Yasa, N., Ekawati, N., & Wibawa, I. (2022). A dynamic capability theory perspective: borderless media breakthrough to enhance SMEs performance. *International Journal of Data and Network Science*, 6(2), 363-374.
- Park, M., & Singh, N. P. (2023). Predicting supply chain risks through big data analytics: role of risk alert tool in mitigating business disruption. *Benchmarking: An International Journal*, 30(5), 1457-1484. <https://doi.org/10.1108/BIJ-03-2022-0169>
- Pavlou, P. A., & El Sawy, O. A. (2011). Understanding the elusive black box of dynamic capabilities. *Decision Sciences*, 42(1), 239-273.
- Phangestu, J., Kountur, R., & Prameswari, D. A. (2020). The moderating effect of entrepreneurial leadership and competitive advantage on the relationship between business model innovation and startup performance. *Journal of Business and Retail Management Research*, 14(3), 53-61.

- Prabowo, H., Sriwidadi, T., & Ikhsan, R. B. (2021). The Influence of Dynamic Capability on Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Study of Small Businesses in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(6), 949-959.
- Rejikumar, G., Fatih, C., Devi, M., Rahman, U. H., Das, S., Abotaleb, M., & Mishra, P. (2021). Structural analysis of Indian gold exports: perspectives for trade policy development. *J. Math. Comput. Sci.*, 11(4), 4042-4066.
- Saghiri, S. S., & Mirzabeiki, V. (2021). Buyer-led environmental supplier development: Can suppliers really help it?. *International Journal of Production Economics*, 233, 107969. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107969>
- Sunargo, S. (2022). The Role of Entrepreneurship Orientation and Competitive Advantage as Strategy to Improve MSME Performance Post Covid-19 Pandemic in Batam City. *Sustainability: Theory, Practice and Policy*, 2(1), 44-59.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic management Journal*, 18(7), 509-533.
- Thongchuay. (2021). *What is gold?* Retrieved from <https://thongchuay.co/gold-stories/goldbar/goldtoday-what-is-gold/6120>
- U-Tantada, S. (2019). Influential driving factors for corporate performance: A case of small and medium enterprises in Thailand. Doctor of Philosophy (Business Administration), Ramkhamhaeng University, Bangkok, Thailand.
- Wang, L., Wang, P., & Zeng, X. (2021). *The role of industrial digitization in modularized supply chain management*. Paper presented at the 2021 10th International Conference on Software and Computer Applications (pp. 213-218).
- Wang, M. W. C., Tan, C. L., & Wahid, N. A. (2020). Supplier management practice and service quality: critical review on mediating role of outsourcing service provider capabilities. *International Journal of Industrial Management*, 7, 9-15.
- Yamin, S., Gunasekaran, A., & Mavondo, F. T. (1999). Relationship between generic strategies, competitive advantage and organizational performance: an empirical analysis. *Technovation*, 19(8), 507-518. doi:[https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(99\)00024-3](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(99)00024-3)
- Zheng, J., Khurram, M. U., & Chen, L. (2022). Can Green Innovation Affect ESG Ratings and Financial Performance? Evidence from Chinese GEM Listed Companies. *Sustainability*, 14(14), 8677.