



บทที่ 4 ผลการวิจัย

สำหรับเนื้อหาในบทนี้จะกล่าวถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดของการวิจัยในครั้งนี้ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้จะแยกออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ **ส่วนแรก** การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น โดยการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เป็นการอธิบายถึงลักษณะของข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากกลุ่มตัวอย่าง โดยแสดงผลในรูปของตารางแจกแจงความถี่ และอัตราร้อยละอย่างง่าย เพื่อสะดวกต่อการตีความและเปรียบเทียบข้อมูล ต่อมา **ส่วนที่สอง** เป็นการวิเคราะห์หลายตัวแปร ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่ออธิบายถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ต้องการศึกษา โดยในส่วนที่สองนี้จะแบ่งออกเป็นส่วนของ การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis) และการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) ทั้งนี้การอธิบายในบทนี้จะอ้างอิงข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นโดยการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

ในส่วนแรก การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น โดยการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยในส่วนแรกจะแบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

- 4.1.1 ข้อมูลเบื้องต้นในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง
- 4.1.2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- 4.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)
- 4.1.4 ข้อมูลเกี่ยวกับตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร
- 4.1.5 ข้อมูลเกี่ยวกับตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร
- 4.1.6 ข้อมูลเกี่ยวกับระดับส่วนแบ่งการตลาด

4.1.1 ข้อมูลเบื้องต้นในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยทำการส่งแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 328 บริษัท โดยในเบื้องต้นแบ่งวิธีการส่งแบบสอบถามออกเป็น 2 วิธี คือส่งแบบสอบถามทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และทางไปรษณีย์ ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมด 6 เดือนโดยประมาณ (นับตั้งแต่เดือนกันยายน 2548 ถึงเดือนมีนาคม 2549) โดยส่งแบบสอบถามทั้งหมด 5 ครั้ง ได้แบบสอบถามกลับมาทั้งหมด 183 บริษัท สามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดการตอบกลับแบบสอบถาม

แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนที่ส่ง (บริษัท)	328	100.00
จำนวนที่ได้รับตอบกลับ	183	56.79
จำนวนที่ไม่ได้รับตอบกลับ	145	43.21

จากตารางแสดงจำนวนแบบสอบถามที่ได้รับตอบกลับมาจำนวน 183 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 56.79 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จากการส่งแบบสอบถามครั้งแรกผู้วิจัยพบว่าการส่งแบบสอบถามทาง E-mail มีสัดส่วนการตอบกลับน้อยมากเนื่องจากเป็นวิธีการที่ใหม่สำหรับงานวิจัยในประเทศไทย และอาจเนื่องมาจากไม่สามารถทราบ E-mail ของผู้ตอบแบบสอบถาม อันได้แก่กรรมการผู้จัดการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงได้ จึงทำให้ผลการตอบกลับทาง E-mail มีค่อนข้างน้อย คือไม่มีการตอบกลับมา จากการส่งแบบสอบถามทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดเท่านั้น เนื่องมาจากสาเหตุในหลายประการ ดังนี้

1. วิธีการทำ Questionnaire Survey ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่ใหม่สำหรับในประเทศไทย
2. บางบริษัทไม่ให้ความสำคัญกับการติดต่อบริษัทในทาง E-mail เท่าที่ควร ทำให้ไม่มีการตรวจสอบ E-mail ที่ได้รับอย่างสม่ำเสมอทำให้ไม่ตอบกลับแบบสอบถาม หรือแบบสอบถามถูกตีกลับเนื่องจากพื้นที่ E-mail ของบริษัทเต็ม

ดังนั้นจึงส่งแบบสอบถามให้กับบริษัทที่เคยส่งให้ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์อีกครั้ง โดยเปลี่ยนรูปแบบการส่งเป็นทางไปรษณีย์ เพื่อเป็นการติดตามแบบสอบถามให้ได้มากที่สุด โดยทำการ

ติดตามทวงถามแบบสอบถามทั้งทางโทรศัพท์และโทรสาร รวมทั้งติดตามแบบสอบถามยังบริษัทที่ไม่ได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาอีกรวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง จนได้แบบสอบถามทั้งหมด 183 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 56.79 ซึ่งเป็นจำนวนที่ผู้วิจัยคิดว่าเพียงพอต่อการนำมาวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

สาเหตุที่แบบสอบถามที่จัดส่งไปมีอัตราตอบกลับโดยรวมไม่มากนัก ส่วนหนึ่งเกิดจากในการจัดส่งแบบสอบถาม ผู้วิจัยไม่สามารถระบุชื่อบุคคลที่จะเป็นผู้รับได้ โดยสามารถระบุได้เพียงตำแหน่งงานเท่านั้น ซึ่งส่งผลให้การจัดส่งอาจไม่ถึงมือผู้ตอบแบบสอบถาม เนื่องจากการติดต่อโดยตรงกับผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่างทำได้ยาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามต้องเป็นผู้ที่มีตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบเกี่ยวกับกับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรโดยตรง จึงยากแก่การติดต่อและส่งแบบสอบถามได้โดยตรง แต่อย่างไรก็ตามแบบสอบถามที่ตอบกลับมาและสมบูรณ์มีทั้งสิ้น 176 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 53.65 ถือเป็นอัตราตอบกลับที่สูงเพียงพอที่จะนำมาใช้ในการสรุปผลงานวิจัย สรุปข้อมูลของแบบสอบถามที่สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้ได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 รายละเอียดแบบสอบถามที่สมบูรณ์สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้

แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
แบบสอบถามที่สมบูรณ์	176	96.17
แบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์	7	3.83
รวม	183	100.00

จากตารางที่ 4.2 เมื่อทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้เรียบร้อยแล้วจะเหลือแบบสอบถามที่สมบูรณ์จำนวน 176 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 96.17 ของแบบสอบถามที่ได้รับกลับมาทั้งหมด ดังนั้นสามารถสรุปผลของแบบสอบถามที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 สรุปจำนวนแบบสอบถามที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้

แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนที่ส่ง (บริษัท)	328	100.00
จำนวนที่ได้รับตอบกลับและสมบูรณ์	176	53.66
จำนวนที่ไม่ได้รับตอบกลับและไม่สมบูรณ์	152	46.34

จากตารางที่ 4.3 สรุปถึงแบบสอบถามที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ผลการวิจัยครั้งนี้ทั้งสิ้นจำนวน 176 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 53.66 ของประชากรที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

4.1.2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.4 สรุปจำนวนองค์กรที่เริ่มดำเนินธุรกิจที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
องค์กรดำเนินธุรกิจมาแล้ว		
0 – 10 ปี	5	2.84
ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไปแต่ไม่ถึง 20 ปี	67	38.07
ตั้งแต่ 21 ปีขึ้นไปแต่ไม่ถึง 30 ปี	89	50.57
ตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป	15	8.52
รวม	176	100.0

จากตารางที่ 4.4 องค์กรส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจมาแล้ว 21 ปีแต่ไม่ถึง 30 ปี มากที่สุด จำนวน 89 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 50.57 รองลงมาคือดำเนินธุรกิจมาแล้ว 11 ปีแต่ไม่ถึง 20 ปี จำนวน 67 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 38.07 ถัดมาคือดำเนินธุรกิจมาแล้วตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป จำนวน 15 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.52 และลำดับสุดท้ายคือดำเนินธุรกิจมาแล้วแต่ไม่เกิน 10 ปี จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 2.84 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 สรุปกลุ่มอุตสาหกรรม

กลุ่มอุตสาหกรรม	จำนวน	ร้อยละ
1. เกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร	14	8.00
2. สินค้าอุปโภคบริโภค	16	9.10
3. ธุรกิจการเงิน	25	14.20
4. สินค้าอุตสาหกรรม	18	10.20
5. อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง	23	13.10
6. ทรัพยากร	6	3.40
7. บริการ	37	21.00
8. เทคโนโลยี	17	9.70
9. ไม่ระบุ	20	11.40
Total	176	100.0

จากตารางที่ 4.5 พบว่ากลุ่มอุตสาหกรรมประเภทบริการมีมากที่สุดในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมทั้งหมด จำนวน 37 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 21.00 รองลงมาคือ กลุ่มอุตสาหกรรมประเภทธุรกิจการเงิน จำนวน 25 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 14.20 และกลุ่มอุตสาหกรรมประเภทอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง จำนวน 23 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.10 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมประเภททรัพยากรมีน้อยที่สุด จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.4

ตารางที่ 4.6 หมวดอุตสาหกรรม

หมวดอุตสาหกรรม	จำนวน	ร้อยละ
กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร		
- ธุรกิจการเกษตร	10	5.70
- อาหารและเครื่องดื่ม	4	2.30
กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค		
- แพชั่น	10	5.70
- ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน	3	1.70
- ของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์	3	1.70
กลุ่มธุรกิจการเงิน		
- เงินทุนและหลักทรัพย์	17	9.70
- ธนาคาร	8	4.50
กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม		
- วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร	2	1.10
- กระดาษและวัสดุการพิมพ์	1	0.60
- บรรจุภัณฑ์	4	2.30
- ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์	3	1.70
- ยานยนต์	8	4.50
กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง		
- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11	6.30
- วัสดุก่อสร้าง	12	6.80
กลุ่มทรัพยากร		
- พลังงานและสาธารณูปโภค	6	3.40
กลุ่มบริการ		
- การแพทย์	0	0.00
- การท่องเที่ยวและสันทนาการ	10	5.70
- ขนส่งและโลจิสติกส์	16	9.10
- บริการเฉพาะกิจ	4	2.30
- พาณิชยกรรม	1	0.60
- สื่อและสิ่งพิมพ์	6	3.40

หมวดอุตสาหกรรม	จำนวน	ร้อยละ
กลุ่มเทคโนโลยี		
- ชั้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	11	6.20
- เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร	6	3.40
ไม่ระบุ		
- ธุรกิจขนาดกลาง (MAI)	2	1.10
- REHABCO	18	10.20

จากตารางที่ 4.6 พบว่าหมวดอุตสาหกรรมประเภท REHABCO มีมากที่สุดจำนวน 18 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10.20 โดยหมวดอุตสาหกรรมประเภท REHABCO มีเพียง 1 บริษัทเท่านั้นที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรและในปัจจุบันบริษัทดังกล่าวได้กลับสู่สถานการณ์ซื้อขายปกติแล้ว รองลงมาคือ หมวดอุตสาหกรรมประเภทเงินทุนและหลักทรัพย์ จำนวน 17 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 9.70 หมวดอุตสาหกรรมประเภทขนส่งและโลจิสติกส์ จำนวน 16 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ ส่วนหมวดอุตสาหกรรมประเภทกระดาษและวัสดุการพิมพ์ และหมวดอุตสาหกรรมประเภทพาณิชย์มีน้อยที่สุด จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 0.6 และหมวดอุตสาหกรรมประเภทการแพทย์ไม่มีผู้ตอบแบบสอบถาม

4.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)

ตารางที่ 4.7 องค์กรมีการใช้ หรือ ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
องค์กรมีการใช้หรือไม่ใช้ระบบERP		
ใช้ระบบ ERP	61	34.70
ไม่ใช้ระบบ ERP	115	65.30
รวม	176	100.0

จากตารางที่ 4.7 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี จำนวน 115 คิดเป็นร้อยละ 65.30 และกลุ่มตัวอย่างตอบว่ามีการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี เพียง 61 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 34.70

ตารางที่ 4.8 แสดงการเริ่มใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)

การเริ่มใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร	จำนวน	ร้อยละ
ปี พ.ศ. 2533	1	1.6
2535	2	3.3
2536	2	3.3
2537	1	1.6
2538	3	4.9
2539	2	3.3
2540	3	4.9
2541	4	6.6
2542	7	11.5
2543	1	1.6
2544	4	6.6
2545	15	24.6
2546	6	9.8
2547	3	4.9
2548	7	11.5
Total	61	100.0

จากตารางที่ 4.8 พบว่า โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถาม เริ่มนำระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรมาใช้ปี 2545 มีจำนวนมากที่สุด จำนวน 15 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 24.6 รองลงมาคือปี 2542 และ 2548 ซึ่งมีจำนวนเท่ากันคือ 7 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.5 และปี พ.ศ. 2546 จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 9.80 ตามลำดับ ส่วนปีที่พบว่ามีจำนวนน้อยที่สุดคือปี พ.ศ. 2533 ปี พ.ศ. 2537 และปี พ.ศ. 2543 ซึ่งมีจำนวนเท่ากันคือ 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 1.6 เท่านั้น

4.1.4 ข้อมูลเกี่ยวกับตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะของการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และไม่มีการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.9 ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงิน	ระดับความสำคัญ (ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์)					\bar{x}	S.D.
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
1. กำไรจากการดำเนินงาน หรือ กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	-	2 (1.2)	7 (4.1)	142 (83.0)	20 (11.7)	4.05	.451
2. กำไรสุทธิหลังภาษี	-	1 (.6)	9 (5.3)	142 (83.0)	19 (11.1)	4.05	.431
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์- ATO	1 (.6)	4 (2.3)	24 (14.0)	137 (80.1)	5 (2.9)	3.82	.535
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ - ROA	-	4 (2.3)	25 (14.6)	134 (78.4)	8 (4.7)	3.85	.516
5. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน - ROI	-	6 (3.5)	17 (9.9)	139 (81.3)	9 (5.3)	3.88	.529

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงิน	ระดับความสำคัญ (ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์)					\bar{x}	S.D.
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย - ROS	-	2 (1.2)	17 (9.9)	145 (84.8)	7 (4.1)	3.92	.426
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A ÷ Sales)	1 (.6)	-	133 (77.8)	27 (15.8)	10 (5.8)	3.26	.590
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS ÷ Sales)	-	4 (2.3)	13 (7.6)	139 (81.3)	15 (8.8)	3.96	.50
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP ÷ Sales)	-	7 (4.1)	25 (14.6)	136 (79.5)	3 (1.8)	3.7	.534
10. กำไรจากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC ÷ Assets)	1 (.6)	8 (4.7)	137 (80.1)	20 (11.7)	5 (2.9)	3.12	.540
11. กำไรจากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC ÷ Sales)	1 (.6)	4 (2.3)	133 (77.8)	29 (17.0)	4 (2.3)	3.18	.528
12. กำไรจากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC ÷ EMP)	-	11 (6.4)	21 (12.3)	138 (80.7)	1 (.6)	3.75	.572

จากตารางที่ 4.9 พบว่าตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรในภาพรวมโดยเฉลี่ยแล้วให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดกำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิ มากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.05 รองลงมาให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.96 อัตราผลตอบแทนจากการขาย คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.92 ตามลำดับและผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดกำไรจากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์น้อยที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.12

4.1.5 ข้อมูลเกี่ยวกับตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะของการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว สามารถสรุปได้ดังนี้

ตาราง 4.10 ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ (ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์)						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
1. อัตราสินค้าขาดมือ	117 (70.5)	1 (.6)	7 (4.2)	20 (12.0)	19 (11.4)	2 (1.2)	.97	1.570
2. การจัดส่งผิดพลาด	2 (1.2)	-	9 (5.4)	13 (7.8)	22 (13.3)	1207 (2.3)	4.49	.989
3. การส่งมอบที่ตรงเวลา	2 (1.2)	-	4 (2.4)	8 (4.8)	27 (16.3)	125 (75.3)	4.61	.851
4. การตอบสนองของการให้บริการ	-	-	-	14 (8.4)	144 (86.2)	9 (5.4)	3.97	.371
5. การร้องเรียนจากลูกค้า	-	-	11 (6.6)	11 (6.6)	137 (82.0)	8 (4.8)	3.85	.597

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
6. ต้นทุนรวม	-	-	1 (.6)	18 (10.8)	146 (87.4)	2 (1.2)	3.89	.365
7. ต้นทุนต่อหน่วย	-	1 (.6)	3 (1.8)	15 (9.0)	145 (86.8)	3 (1.8)	3.87	.46
8. ต้นทุนในการเก็บรักษา	117 (70.5)	2 (1.2)	10 (6.0)	17 (10.2)	19 (11.4)	1 (.6)	.93	1.520
9. ค่าใช้จ่ายการคืนสินค้า	117 (70.5)	2 (1.2)	12 (7.2)	19 (11.4)	15 (9.0)	1 (.6)	.8	1.465
10. ต้นทุนจากความเสียหาย ของสินค้า	117 (70.5)	1 (.6)	10 (6.0)	19 (11.4)	16 (9.6)	3 (1.8)	.95	1.546
11. ต้นทุนการแก้ไขความ บกพร่อง	2 (1.2)	1 (.6)	10 (6.0)	138 (82.6)	7 (4.2)	9 (5.4)	3.04	.671
12. ความถี่ของการเกิดของ เสียหาย	2 (1.2)	-	12 (7.2)	15 (9.0)	130 (78.3)	7 (4.2)	3.76	.748
13. ความถูกต้องต่อการรับคำ สั่งซื้อ	2 (1.2)	1 (.6)	6 (3.6)	10 (6.0)	138 (83.1)	9 (5.4)	3.86	.699

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
14. ความถูกต้องของเอกสาร ใบเรียกเก็บเงิน	-	-	2 (1.2)	8 (4.8)	148 (89.2)	8 (4.8)	3.98	.381
15. ความพร้อมและความ แม่นยำของสารสนเทศ	115 (68.9)	-	1 (.6)	17 (10.2)	23 (13.8)	11 (6.6)	1.20	1.837
16. จำนวนของสิ่งคืนจาก ลูกค้า	117 (70.5)	1 (.6)	6 (3.6)	22 (13.3)	13 (7.8)	7 (4.2)	1.00	1.633
17. จำนวนที่จัดส่งต่อแรงงาน	2 (1.2)	2 (1.2)	8 (4.8)	137 (82.5)	17 (10.2)	-	2.99	0.55
18. ค่าแรงงานต่อหน่วยของ การจัดส่ง	2 (1.2)	2 (1.2)	9 (5.4)	135 (81.3)	16 (9.6)	2 (1.2)	3.01	1.568
19. ปริมาณคำสั่งซื้อต่อการ นำเสนอสินค้า	117 (70.5)	1 (.6)	6 (3.6)	25 (15.1)	16 (9.6)	1 (.6)	.95	1.523
20. เวลาการหยุดของ เครื่องจักร	117 (70.5)	2 (1.2)	9 (5.4)	18 (10.8)	16 (9.6)	4 (2.4)	.9	1.568
21. ผลิตภาพแรงงาน คลังสินค้า	117 (70.5)	2 (1.2)	8 (4.8)	21 (12.7)	18 (10.8)	-	.92	1.497

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
22. ผลิตภาพแรงงานจัดส่ง สินค้า	117 (70.5)	2 (1.2)	8 (4.8)	18 (10.8)	20 (12.0)	1 (.6)	.95	1.542
23. ความแม่นยำของการ พยากรณ์	117 (70.1)	-	8 (4.8)	19 (11.4)	20 (12.0)	3 (1.8)	1.01	1.608
24. อัตราการเติมเต็ม	117 (70.5)	-	7 (4.2)	24 (14.5)	18 (10.8)	-	.95	1.521
25. ความแม่นยำของข้อมูล ของผลิตภัณฑ์และ กระบวนการ	117 (70.1)	-	2 (1.2)	16 (9.6)	28 (16.8)	4 (2.4)	1.10	1.731
26. เวลาจัดส่งสะสมของการ จัดหาและการผลิต	117 (70.5)	-	5 (3.0)	24 (14.5)	16 (9.6)	4 (2.4)	1.00	1.60
27. รอบเวลาของการวางแผน ใหม่อีกครั้ง	117 (70.1)	-	3 (1.8)	22 (13.2)	22 (13.2)	3 (1.8)	1.05	1.653
28. รอบเวลาของกระแสเงิน สด	-	-	4 (2.4)	17 (10.2)	139 (83.2)	7 (4.2)	3.89	.479
29. ต้นทุนของการจัดการ คำสั่งซื้อทั้งหมด	2 (1.2)	-	9 (5.4)	17 (10.2)	138 (83.1)	-	3.74	.669

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
22. ผลិតภาพแรงงานจัดส่ง สินค้า	117 (70.5)	2 (1.2)	8 (4.8)	18 (10.8)	20 (12.0)	1 (.6)	.95	1.542
30. ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา	117 (70.5)	-	6 (3.6)	19 (11.4)	20 (12.0)	4 (2.4)	1.02	1.638
31. สินค้าคงคลังที่ล้าสมัย หรือหมดอายุ	117 (70.5)	1 (.6)	8 (4.8)	17 (10.2)	16 (9.6)	7 (4.2)	1.0	1.650
32. การเปลี่ยนคืนสินค้า	117 (70.5)	-	14 (8.4)	11 (6.6)	19 (11.4)	5 (3.0)	.98	1.607
33. สินค้าชำรุดเสียหาย	117 (70.5)	1 (.6)	11 (6.6)	15 (9.0)	16 (9.6)	6 (.6)	.98	1.610
34. ความพึงพอใจของลูกค้า	-	-	4 (2.4)	9 (5.4)	137 (82.0)	17 (10.2)	4.00	.503
35. คุณภาพของสินค้า	117 (70.1)	-	2 (1.2)	11 (6.6)	22 (13.2)	15 (9.0)	1.20	1.892
36. ผลิตภัณฑ์ใหม่	117 (70.1)	1 (.6)	5 (3.0)	20 (12.0)	20 (12.0)	4 (2.4)	1.02	1.63

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
37. การประเมินความสามารถ ในคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ แตกต่างกัน	117 (70.1)	1 (.6)	8 (4.8)	20 (12.0)	18 (10.8)	3 (1.8)	.98	1.58
38. ระยะเวลาในการผลิต	117 (70.1)	1 (.6)	4 (2.4)	20 (12.0)	19 (11.4)	6 (3.6)	1.05	1.67
39. เศษวัสดุที่เสียไป	117 (70.5)	2 (1.2)	11 (6.6)	18 (10.8)	12 (7.2)	6 (3.6)	.94	1.564
40. การประเมินความร่วมมือ และความรับผิดชอบของ พนักงานในฝ่ายผลิต	117 (70.5)	-	9 (5.4)	17 (10.2)	22 (13.3)	1 (.6)	.98	1.57
41. การวัดความสามารถใน การทำงานของเครื่องจักร	117 (70.5)	1 (.6)	6 (3.6)	17 (10.2)	21 (12.7)	4 (2.4)	1.01	1.64
42. ประเมินผู้ขายวัตถุดิบ	2 (1.2)	2 (1.2)	9 (5.4)	20 (12.0)	130 (78.3)	3 (1.8)	3.7	0.757
43. ส่วนแบ่งการตลาด	-	-	7 (4.2)	12 (7.2)	138 (82.6)	10 (6.0)	3.90	0.540
44. การให้การศึกษา / อบรม แก่พนักงาน	-	-	3 (1.8)	17 (10.2)	138 (82.6)	9 (5.4)	3.92	0.471

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานที่ ไม่ใช่ทางการเงิน	ระดับความสำคัญ						\bar{x}	S.D.
	ไม่ตอบ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
45. การทำงานเป็นทีม	-	-	3 (1.8)	18 (10.8)	136 (81.4)	10 (6.0)	3.92	.484
46. ความพึงพอใจของ พนักงาน	-	-	4 (2.4)	19 (11.4)	139 (83.2)	5 (3.0)	3.87	.473
47. การหมุนเวียนเข้าออก / เปลี่ยนงานของพนักงาน	-	-	10 (6.0)	20 (12.0)	134 (80.2)	3 (1.8)	3.78	.57
48. เวลาที่ใช้ในการสั่งซื้อ	-	-	7 (4.2)	24 (14.5)	132 (79.5)	3 (1.8)	3.79	.537
49. ความต่อเนื่องของผู้จัดส่ง วัตถุดิบ / บริการ	-	-	8 (4.8)	19 (11.4)	139 (83.7)	-	3.79	.514
50. ความรับผิดชอบของผู้ จัดส่งวัตถุดิบ / บริการ	-	-	9 (5.4)	18 (10.8)	138 (83.1)	1 (.6)	3.79	.537
51. การบริการหลังการขาย	-	-	7 (4.2)	10 (6.0)	145 (86.8)	5 (3.0)	3.8	.49

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ระดับความสำคัญการส่งมอบที่ตรงเวลามากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.61 รองลงมาได้แก่ การจัดส่งที่ผิดพลาด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.49 ความพึงพอใจของลูกค้า คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.00 ตามลำดับ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ระดับความสำคัญค่าใช้จ่ายในการคืนสินค้าต่ำที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 0.80

4.1.6 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนแบ่งการตลาด

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะของการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และไม่มีการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.11 ส่วนแบ่งตลาด

ส่วนแบ่งตลาด	ระดับส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์)					\bar{x}	S.D.
	น้อยที่สุด	น้อย	ค่อนข้างมาก	มาก	มากที่สุด		
1. ปี 2545 องค์กรของท่านมีส่วนแบ่งตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น	6 (3.6)	38 (22.6)	57 (33.9)	42 (25)	25 (14.9)	3.25	1.076
2. ปี 2546 องค์กรของท่านมีส่วนแบ่งตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น	1 (.6)	33 (19.6)	54 (32.1)	55 (32.7)	25 (14.9)	3.42	.987
3. ปี 2547 องค์กรของท่านมีส่วนแบ่งตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น	1 (.6)	36 (21.4)	41 (24.4)	60 (35.7)	30 (17.9)	3.4	1.03

จากการตารางที่ 4.11 พบว่าปี 2546 กลุ่มตัวอย่างขององค์กรมีส่วนแบ่งตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นมากที่สุด โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.42 รองลงมาคือปี 2547 มีส่วนแบ่งการตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.40 และปี 2545 มีส่วนแบ่งการตลาด (รายได้) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นน้อยที่สุด โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.25

ส่วนที่ 2

4.2 การวิเคราะห์หลายตัวแปรเพื่ออธิบายถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ต้องการศึกษา

ในส่วนที่ 2 เป็นการนำเสนอผลการวิจัยจากการวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงอนุมาน จะเป็นการวิเคราะห์หลายตัวแปร โดยนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงสำรวจมาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างแต่ละตัวแปร โดยงานวิจัยครั้งนี้จะใช้สถิติทดสอบ 2 เทคนิคด้วยกัน ได้แก่ การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis) และการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) เพื่อทดสอบสมมติฐานในการวิจัยในครั้งนี้

โดยในส่วนนี้จะแบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

4.2.1 การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis)

ใช้ในการทดสอบสมมติฐานที่ 1 ในการวิจัยครั้งนี้

4.2.2 การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis)

ใช้ในการทดสอบสมมติฐานที่ 2 – 4 ในการวิจัยครั้งนี้

4.2.1 การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis)

การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติกนำมาใช้ในการทดสอบสมมติฐานที่ 1 ในการวิจัยครั้งนี้ เพื่อใช้ในการประเมินถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เราต้องการศึกษา ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติก อธิบายได้ดังนี้

4.2.1.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร กับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร (สมมติฐานที่ 1)

ผลการวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็นการทดสอบสมมติฐานที่ 1 แสดงผลการวิเคราะห์ได้ดังตารางต่อไป

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยในการวิเคราะห์สมการโลจิสติก

ตัวแปรอิสระ	(ค่าสัมประสิทธิ์) β	Sig.	Exp(β)
ขนาดขององค์กร (SIZE)	0.121	0.001*	1.129
ตำแหน่งทางการตลาด (MP)	-0.018	0.918	0.982
ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO)	-0.007	0.598	0.993
ค่าคงที่ (Constant)	-5.511	0.000*	0.004

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

จากตารางที่ 4.12 พบว่าค่า Sig. จะทำให้ได้ข้อสรุปว่าเฉพาะตัวแปรอิสระขนาดขององค์กร (SIZE) ที่มีค่า Sig. น้อยกว่าระดับนัยสำคัญ $\alpha = 0.05$ เพียงตัวเดียวเท่านั้น ที่มีผลต่อการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (Y) อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น สมการประมาณค่า Y ที่เหมาะสม คือ

$$\hat{y} = -5.511 + 0.121size \quad \text{----(1)}$$

จากสมการประมาณการที่ได้ เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์ของการประมาณการ (β) ของขนาดขององค์กร (SIZE) มีค่าเท่ากับ 0.121 ซึ่งมากกว่าศูนย์ หรือพิจารณาค่า $\text{Exp}(\beta) = 1.129$ ซึ่งมากกว่า 1 แสดงว่าเมื่อองค์กรมีขนาดใหญ่ขึ้น โอกาสในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี จะเพิ่มมากขึ้นด้วย นั่นแสดงว่า **ขนาดขององค์กรมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี(ERP)**

และเมื่อวิเคราะห์การประเมินความเหมาะสมของตัวแบบโดยใช้ค่าสถิติไคสแควร์ พบว่า มีค่าเท่ากับ 13.504 และค่า Sig. เท่ากับ 0.004 ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า มีนัยสำคัญอย่างสูงที่ระดับความเชื่อมั่น 99.996% ที่แสดงว่า **ตัวแบบมีความเหมาะสม**

นอกจากนี้ยังพบว่า อัตราร้อยละของการใช้สมการ (1) เพื่อพยากรณ์การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) โดยรวมมีความถูกต้องเท่ากับ 66.663% ถือว่ามีค่าค่อนข้างสูง ซึ่งแสดงว่าตัวแบบมีความเหมาะสมสำหรับข้อมูลชุดนี้

ผลของการวิเคราะห์ข้างต้นทั้งหมดชี้ให้เห็นว่าตำแหน่งทางการตลาด และระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรไม่ได้เป็นตัวกำหนดที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) มีเพียงขนาดขององค์กรเท่านั้นที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการใช้ระบบ

การวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของการประมาณการจะชี้ให้เห็นว่าขนาดขององค์กรมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) กล่าวคือ เมื่อองค์กรมีขนาดใหญ่ขึ้น โอกาสในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) จะสูงขึ้นตามไปด้วย

4.2.2 การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis)

การวิเคราะห์ความถดถอยนำมาใช้ในการทดสอบสมมติฐานที่ 2 ถึง 4 ในการวิจัยครั้งนี้ เพื่อใช้ในการประเมินถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เราต้องการศึกษา ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ อธิบายได้ดังนี้

4.2.2.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร กับระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) (สมมติฐานที่ 2)

ในการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) กับ ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) โดยใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เชิงส่วนโดยใช้ลำดับที่ (Partial Rank Correlation) พบว่า

1. ขนาดขององค์กร (SIZE) ไม่มีความสัมพันธ์กับ ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อกำหนดให้ตำแหน่งทางการตลาด และระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) คงที่ โดยค่าระดับความสัมพันธ์มีเพียง 0.146 (ดูตารางที่ 4.13)

2. ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ไม่มีความสัมพันธ์กับ ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อกำหนดให้ขนาดขององค์กร (SIZE) และระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) คงที่ โดยค่าระดับความสัมพันธ์มีเพียง -0.086 (ดูตารางที่ 4.13)

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อกำหนดให้

ขนาดขององค์กร (SIZE) และตำแหน่งทางการตลาด (MP) คงที่ โดยค่าระดับความสัมพันธ์มีเพียง 0.146 (ดูตารางที่ 4.13)

จากข้อมูลข้างต้นสรุปได้ว่า ขนาดขององค์กร (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) และระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) ไม่ว่าจะอยู่ตำแหน่งใดก็ตามไม่ส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงส่วน ระหว่าง ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับ ขนาดองค์กร (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) และระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO)

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงส่วน	Sig.
ขนาดขององค์กร (SIZE)	0.146	0.318
ตำแหน่งทางการตลาด (MP)	-0.086	0.557
ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO)	0.146	0.318

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

4.2.2.2 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับการวัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร (สมมติฐานที่ 2.1)

ในการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) กับ การวัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรใช้การทดสอบ "ที" (t-test) โดยตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรจะใช้เป็นอัตราส่วนการเปลี่ยนแปลงของ ปี พ.ศ. 2547 เทียบกับ ปี พ.ศ. 2545 ซึ่งมีทั้งหมด 12 ตัว ได้แก่

1. กำไรสุทธิ (Net Income)
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)

5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP)

ตารางที่ 4.14 แสดง ความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) กับผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	TIME
1. กำไรสุทธิ(Net Income)	b	-0.063
	t	-0.149
	Sig.	0.882
	Partial Correlation : r	-0.012
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	b	0.063
	t	0.143
	Sig.	0.887
	Partial Correlation : r	0.012
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	b	0.021
	t	1.359
	Sig.	0.176
	Partial Correlation : r	0.11
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	b	-0.067
	t	-0.178
	Sig.	0.859
	Partial Correlation : r	-0.014

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	TIME
5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)	b	-0.223
	t	-0.617
	Sig.	0.538
	Partial Correlation : r	-0.05
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	b	-0.073
	t	-0.191
	Sig.	0.849
	Partial Correlation : r	-0.015
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงาน ต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	b	-0.056
	t	-1.226
	Sig.	0.222
	Partial Correlation : r	-0.099
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	b	0.001
	t	0.053
	Sig.	0.958
	Partial Correlation : r	0.005
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	b	-0.006
	t	-0.15
	Sig.	0.881
	Partial Correlation : r	-0.012
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	b	-0.013
	t	-0.035
	Sig.	0.972
	Partial Correlation : r	-0.003

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	TIME
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	b	0.055
	t	0.137
	Sig.	0.892
	Partial Correlation : r	0.011
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวน ของพนักงาน (OPINC/EMP)	b	0.091
	t	0.293
	Sig.	0.77
	Partial Correlation : r	0.024

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร หรืออี อาร์ พี (TIME) ไม่มีความสัมพันธ์กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินใด ๆ ขององค์กร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเลย และจากตาราง 4.15 พบว่า การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร หรืออี อาร์ พี (TIME) มีความสัมพันธ์กับ ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรทั้งสิ้น 4 ตัว คือ อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) ซึ่งมีค่า sig เท่ากับ 0.032 อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA) ซึ่งมีค่า sig เท่ากับ 0.046 อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI) ซึ่งมีค่า sig เท่ากับ .021 และอัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS) ซึ่งมีค่า sig เท่ากับ 0.017 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งระดับนัยสำคัญทางสถิติทั้งหมดดังกล่าวนี้ น้อยกว่า 0.05 (ตารางที่ 4.15) ผลตอบแทนของลงทุน (ROI) และอัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. < 0.05)

ตารางที่ 4.15 แสดงค่าสถิติที่ ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร หรืออี อาร์ พี (ERP) กับผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่าสถิติ t	Sig.
1. กำไรสุทธิ (Net Income)	0.794	0.429
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	1.156	0.249
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	-3.644	0.032*
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	3.738	0.046*
5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)	4.103	0.021*
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	3.897	0.017*
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	-1.072	0.285
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	-0.320	0.750
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	0.822	0.412
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	0.730	0.466
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	1.200	0.232
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP)	1.290	0.199

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

4.2.2.3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร (สมมติฐานที่ 2.2)

ตารางที่ 4.16 แสดงการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP) และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	TIME
1. อัตราสินค้าขาดมือ	-0.095
2. การจัดส่งผิดพลาด	-0.103
3. การส่งมอบที่ตรงเวลา	-0.048*
4. การตอบสนองของการให้บริการ	0.430
5. การร้องเรียนจากลูกค้า	-0.155
6. ต้นทุนรวม	0.142
7. ต้นทุนต่อหน่วย	0.077
8. ต้นทุนในการเก็บรักษา	-0.081
9. ค่าใช้จ่ายการคืนสินค้า	0.131
10. ต้นทุนจากความเสียหายของสินค้า	-0.130
11. ต้นทุนการแก้ไขความบกพร่อง	-0.149
12. ความถี่ของการเกิดของเสียหาย	-0.222
13. ความถูกต้องต่อการรับคำสั่งซื้อ	-0.083
14. ความถูกต้องของเอกสารใบเรียกเก็บเงิน	-0.087
15. ความพร้อมและความแม่นยำของสารสนเทศ	-0.064
16. จำนวนของส่งคืนจากลูกค้า	-0.301
17. จำนวนที่จัดส่งต่อแรงงาน	-0.200
18. ค่าแรงงานต่อหน่วยของการจัดส่ง	-0.290
19. ปริมาณคำสั่งซื้อต่อการนำเสนอสินค้า	-0.313
20. เวลาการหยุดของเครื่องจักร	-0.281

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	TIME
21. ผลิตภาพแรงงานคลังสินค้า	-0.083
22. ผลิตภาพแรงงานจัดส่งสินค้า	0.071
23. ความแม่นยำของการพยากรณ์	0.073
24. อัตราการเติมเต็ม	-0.103
25. ความแม่นยำของข้อมูลของผลิตภัณฑ์และกระบวนการ	-0.094
26. เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต	-0.035*
27. รอบเวลาของการวางแผนใหม่อีกครั้ง	-0.135
28. รอบเวลาของกระแสเงินสด	-0.277
29. ต้นทุนของการจัดการคำสั่งซื้อทั้งหมด	-0.290
30. ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา	-0.039*
31. สินค้าคงคลังที่ล้าสมัยหรือหมดอายุ	-0.450
32. การเปลี่ยนคืนสินค้า	-0.167
33. สินค้าชำรุดเสียหาย	-0.196
34. ความพึงพอใจของลูกค้า	-0.283
35. คุณภาพของสินค้า	-0.227
36. ผลิตภัณฑ์ใหม่	-0.167
37. การประเมินความสามารถในคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน	-0.270
38. ระยะเวลาในการผลิต	-0.164
39. เศษวัสดุที่เสียไป	-0.490
40. การประเมินความร่วมมือและความรับผิดชอบของพนักงานในฝ่ายผลิต	-0.274
41. การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร	-0.034*
42. ประเมินผู้ขายวัตถุดิบ	0.082
43. ส่วนแบ่งทางการตลาด	-0.224
44. การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน	-0.032*
45. การทำงานเป็นทีม	-0.045*
46. ความพึงพอใจของพนักงาน	-0.040*

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	TIME
47. การหมุนเวียนเข้าออก / เปลี่ยนงานของพนักงาน	-0.200
48. เวลาที่ใช้ในการสั่งซื้อ	-0.182
49. ความต่อเนื่องของผู้จัดส่งวัตถุดิบ / บริการ	-0.240
50. ความรับผิดชอบของผู้จัดส่งวัตถุดิบ / บริการ	-0.260
51. การบริการหลังการขาย	-0.036*

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

จากตารางที่ 4.16 พบว่าระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออีอาร์พี (ERP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับการส่งมอบที่ตรงเวลา (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.048) เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.035) ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.039) การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.034) การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.032) การทำงานเป็นทีม (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.045) ความพึงพอใจของพนักงาน (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.040) และการบริการหลังการขาย (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.036) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออีอาร์พีนานขึ้น จะทำให้การส่งมอบที่ตรงเวลา เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน การทำงานเป็นทีม ความพึงพอใจของพนักงาน และการบริการหลังการขายลดลง (ดูตาราง 4.16)

4.2.2.4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับ การวัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร (สมมติฐานที่ 3.1)

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน 12 ตัว ขององค์กรทั้งที่ใช้ ERP และไม่ใช่ ERP โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) พบว่า

1. ขนาดขององค์กร (SIZE) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรสุทธิ (Net Income) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.019 , 0.037 , 0.015 , 0.003 , 0.01 , 0.017 , 0.015 , 0.054 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ Net Income, EBIT, ROA, ROI, ROS, OPINC/Assets, OPINC/Sales และ OPINC/EMP เพิ่มขึ้น (ดูตารางที่ 4.17)

2. ตำแหน่งทางการตลาดขององค์กร (MP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบ กับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.006 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรสูงขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ SG&A/Sales ลดลง (ดูตารางที่ 4.17)

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.023 , 0.031 , 0.031 , 0.02 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรนานขึ้น จะทำให้ตัว

วัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ EBIT, OPINC/Assets, OPINC/Sales และ OPINC/EMP เพิ่มขึ้น (ดูตารางที่ 4.17)

4. ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) ไม่มีความสัมพันธ์กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินใด ๆ ขององค์กร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเลย (ดูตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) กับผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO	TIME
1. กำไรสุทธิ(Net Income)	b	0.627	2.332	0.172	-0.063
	t	2.373	1.7	1.708	-0.149
	Sig.	0.019*	0.091	0.09	0.882
	Partial Correlation : r	0.188	0.136	0.137	-0.012
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	b	0.585	1.873	0.244	0.063
	t	2.101	1.296	2.291	0.143
	Sig.	0.037*	0.197	0.023*	0.887
	Partial Correlation : r	0.167	0.104	0.182	0.012
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	b	-0.018	-0.05	0.002	0.021
	t	-1.857	-0.98	0.598	1.359
	Sig.	0.065	0.329	0.551	0.176
	Partial Correlation : r	-0.149	-0.079	0.048	0.11
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	b	0.581	1.743	0.153	-0.067
	t	2.468	1.425	1.703	-0.178
	Sig.	0.015*	0.156	0.091	0.859
	Partial Correlation : r	0.196	0.115	0.137	-0.014

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO	TIME
5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)	b	0.677	0.423	0.138	-0.223
	t	2.986	0.359	1.599	-0.617
	Sig.	0.003*	0.72	0.112	0.538
	Partial Correlation : r	0.235	0.029	0.128	-0.05
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	b	0.622	1.862	0.167	-0.073
	t	2.593	1.496	1.825	-0.191
	Sig.	0.01*	0.137	0.07	0.849
	Partial Correlation : r	0.205	0.12	0.146	-0.015
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงาน ต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	b	-0.01	-0.41	0.001	-0.056
	t	-0.354	-2.761	0.073	-1.226
	Sig.	0.724	0.006*	0.942	0.222
	Partial Correlation : r	-0.029	-0.218	0.006	-0.099
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	b	-0.002	-0.04	-0.004	0.001
	t	-0.213	-1.242	-1.621	0.053
	Sig.	0.832	0.216	0.108	0.958
	Partial Correlation : r	-0.019	-0.11	-0.143	0.005
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	b	-0.024	-0.09	0.002	-0.006
	t	-0.89	-0.643	0.17	-0.15
	Sig.	0.375	0.521	0.865	0.881
	Partial Correlation : r	-0.072	-0.052	0.014	-0.012

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO	TIME
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	b	0.558	0.754	0.193	-0.013
	t	2.411	0.627	2.178	-0.035
	Sig.	0.017*	0.532	0.031*	0.972
	Partial Correlation : r	0.193	0.051	0.175	-0.003
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	b	0.611	1.542	0.207	0.055
	t	2.45	1.19	2.176	0.137
	Sig.	0.015*	0.236	0.031*	0.892
	Partial Correlation : r	0.195	0.096	0.174	0.011
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวน ของพนักงาน (OPINC/EMP)	b	0.378	1.034	0.175	0.091
	t	1.943	1.024	2.359	0.293
	Sig.	0.054*	0.307	0.02*	0.77
	Partial Correlation : r	0.155	0.083	0.187	0.024

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

เมื่อพิจารณาตาราง 4.18 จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน 12 ตัว ขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) พบว่า

1. ขนาดขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (SIZE) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรสุทธิ (Net Income) และอัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.041 , 0.009 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ Net Income และ ROI เพิ่มขึ้น ในทางตรงกันข้าม ขนาดขององค์กรมีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.004 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน อันได้แก่ SG&A/Sales ลดลง

2. ตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (MP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบ กับอัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.017 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรสูงขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ ATO ลดลง

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TO) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.027 , 0.049 , 0.046 , 0.03 , 0.032 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรนานขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ EBIT, ROI, OPINC/Assets, OPINC/Sales และ OPINC/EMP เพิ่มขึ้น

4. ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พีที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับอัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเลย (ค่า Sig. = 0.037 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า

$\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี นานขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ ATO เพิ่มขึ้น)

5. การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรือ อี อาร์ พี ขนาดขององค์กรมีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรสุทธิ (Net Income) และอัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (MP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบ กับอัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TO) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พีที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับอัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.18 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กร หรืออี อาร์ พี และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (ERP)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO	TIME
1. กำไรสุทธิ (Net Income)	b	0.169	0.294	0.048	-0.081
	t	2.101	0.746	1.469	-0.78
	Sig.	0.041*	0.459	0.149	0.439
	Partial Correlation : r	0.296	0.109	0.212	-0.114
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	b	-0.175	-0.438	0.279	-0.282
	t	-0.584	-0.299	2.277	-0.733
	Sig.	0.562	0.766	0.027*	0.467
	Partial Correlation : r	-0.086	-0.044	0.318	-0.107
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	b	0.009	-0.156	0.002	0.035
	t	0.676	-2.481	0.401	2.149
	Sig.	0.502	0.017*	0.69	0.037*
	Partial Correlation : r	0.1	-0.347	0.06	0.305
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	b	0.114	0.127	0.042	-0.074
	t	1.851	0.423	1.677	-0.942
	Sig.	0.071	0.674	0.1	0.351
	Partial Correlation : r	0.266	0.063	0.243	-0.139
5. อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI)	b	0.365	-0.1	0.111	-0.055
	t	2.714	-0.152	2.021	-0.319
	Sig.	0.009*	0.88	0.049*	0.751
	Partial Correlation : r	0.371	-0.022	0.286	-0.047
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	b	0.095	0.109	0.059	-0.139
	t	1.193	0.279	1.795	-1.352
	Sig.	0.239	0.782	0.079	0.183
	Partial Correlation : r	0.173	0.041	0.256	-0.195

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.18 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO	TIME
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงาน ต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	b	-0.105	0.058	-0.013	-0.043
	t	-3.021	0.342	-0.894	-0.96
	Sig.	0.004*	0.734	0.376	0.342
	Partial Correlation : r	-0.407	0.05	-0.131	-0.14
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	b	0.006	-0.014	-0.003	0.01
	t	0.81	-0.395	-0.876	1.104
	Sig.	0.422	0.695	0.386	0.276
	Partial Correlation : r	0.126	-0.062	-0.135	0.17
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	b	-0.168	-0.244	0.024	-0.11
	t	-1.844	-0.546	0.649	-0.933
	Sig.	0.072	0.588	0.52	0.356
	Partial Correlation : r	-0.262	-0.08	0.095	-0.136
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	b	-0.007	-0.407	0.142	-0.074
	t	-0.044	-0.491	2.05	-0.334
	Sig.	0.965	0.626	0.046*	0.74
	Partial Correlation : r	-0.007	-0.074	0.295	-0.05
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	b	-0.082	-0.439	0.148	-0.145
	t	-0.511	-0.556	2.24	-0.693
	Sig.	0.612	0.581	0.03*	0.492
	Partial Correlation : r	-0.076	-0.083	0.317	-0.103
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวน ของพนักงาน (OPINC/EMP)	b	-0.18	-0.466	0.241	-0.245
	t	-0.675	-0.358	2.213	-0.714
	Sig.	0.503	0.722	0.032*	0.479
	Partial Correlation : r	-0.099	-0.053	0.31	-0.105

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

4.2.2.5 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร (สมมติฐานที่ 3.2)

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) พบว่า

1. ขนาดขององค์กร (SIZE) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับเวลาการหยุดของเครื่องจักร อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.036 กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้เวลาการหยุดของเครื่องจักรลดลง (ดูตารางที่ 4.19)

2. ส่วนแบ่งทางการตลาด มีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับผลิตภาพแรงงานจัดส่ง อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.034 กล่าวคือ เมื่อส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น จะทำให้ผลิตภาพแรงงานจัดส่งสินค้าลดลง (ดูตาราง 4.19)

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร มีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับเวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.032 กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรนานขึ้น จะทำให้เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิตลดลง (ดูตารางที่ 4.19)

4. ระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี มีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับการส่งมอบที่ตรงเวลา (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.048) เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.035) ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.039) การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.349) การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.032) การทำงานเป็นทีม (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.045) ความพึงพอใจของพนักงาน (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.040) และการบริการหลังการขาย (ระดับความสัมพันธ์เท่ากับ 0.036) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พีนานขึ้น จะทำ

ให้การส่งมอบที่ตรงเวลา เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน การทำงานเป็นทีม ความพึงพอใจของพนักงาน และการบริการหลังการขายลดลง (ดูตาราง 4.19)

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ และระยะเวลาในการใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TIME) กับ พี กับผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	SIZE	MP	TO	TIME
1. อัตราสินค้าขาดมือ	0.081	0.102	0.307	-0.095
2. การจัดส่งผิดพลาด	0.173	0.010	0.089	-0.103
3. การส่งมอบที่ตรงเวลา	-0.106	-0.022	-0.018	-0.048*
4. การตอบสนองของการให้บริการ	-0.089	0.027	-0.006	0.034
5. การร้องเรียนจากลูกค้า	0.040	0.213	-0.030	-0.155
6. ต้นทุนรวม	0.020	-0.009	0.143	0.142
7. ต้นทุนต่อหน่วย	-0.034	-0.045	0.036	0.077
8. ต้นทุนในการเก็บรักษา	0.211	-0.155	-0.215	-0.081
9. ค่าใช้จ่ายการคืนสินค้า	0.317	-0.219	-0.291	0.131
10. ต้นทุนจากความเสียหายของสินค้า	0.153	-0.229	-0.219	-0.130
11. ต้นทุนการแก้ไขความบกพร่อง	0.152	-0.300	-0.146	-0.149
12. ความถี่ของการเกิดของเสียหาย	0.057	-0.056	-0.109	-0.222
13. ความถูกต้องต่อการรับคำสั่งซื้อ	0.011	0.007	0.046	-0.083
14. ความถูกต้องของเอกสารใบเรียกเก็บเงิน	0.252	-0.169	-0.046	-0.087
15. ความพร้อมและความแม่นยำของสารสนเทศ	0.228	0.018	-0.063	-0.064
16. จำนวนของส่งคืนจากลูกค้า	0.245	-0.093	0.102	-0.301
17. จำนวนที่จัดส่งต่อแรงงาน	0.250	-0.206	-0.089	-0.200
18. ค่าแรงงานต่อหน่วยของการจัดส่ง	0.249	-0.202	-0.035	-0.290
19. ปริมาณคำสั่งซื้อต่อการนำเสนอสินค้า	0.291	-0.041	-0.071	-0.313
20. เวลาการหยุดของเครื่องจักร	0.036*	0.068	0.154	-0.281

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	SIZE	MP	TO	TIME
21. ผลิตภาพแรงงานคลังสินค้า	0.168	-0.232	-0.181	-0.038
22. ผลิตภาพแรงงานจัดส่งสินค้า	0.202	-0.034*	-0.240	0.017
23. ความแม่นยำของการพยากรณ์	0.068	0.010	-0.106	0.037
24. อัตราการเติมเต็ม	0.006	0.024	-0.317	-0.103
25. ความแม่นยำของข้อมูลของผลิตภัณฑ์และกระบวนการ	0.143	0.154	-0.104	-0.049
26. เวลาจัดส่งสะสมของการจัดหาและการผลิต	0.107	0.006	-0.032*	-0.035*
27. รอบเวลาของการวางแผนใหม่อีกครั้ง	0.192	-0.022	-0.034	-0.135
28. รอบเวลาของกระแสเงินสด	0.028	0.026	-0.100	-0.277
29. ต้นทุนของการจัดการคำสั่งซื้อทั้งหมด	0.031	0.071	-0.083	-0.290
30. ต้นทุนของการวางแผน การจัดส่งและการจัดหา	0.061	-0.186	-0.091	-0.039*
31. สินค้าคงคลังที่ล้าสมัยหรือหมดอายุ	0.179	-0.137	-0.215	-0.045
32. การเปลี่ยนคืนสินค้า	0.260	0.075	-0.282	-0.167
33. สินค้าชำรุดเสียหาย	0.220	-0.066	-0.190	-0.196
34. ความพึงพอใจของลูกค้า	-0.115	0.292	0.070	-0.283
35. คุณภาพของสินค้า	-0.137	0.087	0.160	-0.227
36. ผลิตภัณฑ์ใหม่	0.156	0.016	-0.045	-0.167
37. การประเมินความสามารถในคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน	0.056	0.059	0.071	-0.270
38. ระยะเวลาในการผลิต	0.061	-0.114	0.249	-0.164
39. เศษวัสดุที่เสียไป	0.102	-0.022	0.061	-0.049
40. การประเมินความร่วมมือและความรับผิดชอบของพนักงานในฝ่ายผลิต	0.104	-0.038	-0.025	-0.274
41. การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร	0.256	0.080	0.277	-0.034*
42. ประเมินผู้ขายวัตถุดิบ	0.282	-0.132	-0.223	0.082
43. ส่วนแบ่งทางการตลาด	-0.055	-	0.013	-0.224
44. การให้การศึกษ / อบรมแก่พนักงาน	-0.011	0.282	0.045	-0.032*
40. การประเมินความร่วมมือและความรับผิดชอบของพนักงานในฝ่ายผลิต	0.104	-0.038	-0.025	-0.274
41. การวัดความสามารถในการทำงานของเครื่องจักร	0.256	0.080	0.277	-0.034*
42. ประเมินผู้ขายวัตถุดิบ	0.282	-0.132	-0.223	0.082
43. ส่วนแบ่งทางการตลาด	-0.055	-	0.013	-0.224

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน	SIZE	MP	TO	TIME
44. การให้การศึกษา / อบรมแก่พนักงาน	-0.011	0.282	0.045	-0.032*
45. การทำงานเป็นทีม	-0.005	0.228	-0.068	-0.045*
46. ความพึงพอใจของพนักงาน	0.126	0.129	0.063	-0.040*
47. การหมุนเวียนเข้าออก / เปลี่ยนงานของพนักงาน	0.093	0.059	0.089	-0.200
48. เวลาที่ใช้ในการสั่งซื้อ	0.025	-0.011	0.092	-0.182
49. ความต่อเนื่องของผู้จัดส่งวัตถุดิบ / บริการ	0.058	0.147	-0.145	-0.240
50. ความรับผิดชอบของผู้จัดส่งวัตถุดิบ / บริการ	-0.025	0.246	-0.121	-0.260
51. การบริการหลังการขาย	0.064	0.008	0.131	-0.036*

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

4.2.2.6 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรกับผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร (สมมติฐานที่ 4)

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน 12 ตัวขององค์กรทั้งที่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) พบว่า

1. ขนาดขององค์กร (SIZE) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรสุทธิ (Net Income) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.023 , 0.016 , 0.015 , 0.0032 , 0.017 , 0.015 , 0.045 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อัน

ได้แก่ *Net Income*, *EBIT*, *ROA*, *ROI*, *ROS*, *OPINC/Assets*, *OPINC/Sales* และ *OPINC/EMP* เพิ่มขึ้น (ดูตารางที่ 4.20)

2. ตำแหน่งทางการตลาดขององค์กร (MP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบ กับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (*SG&A/Sales*) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า *Sig.* = 0.014 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรสูงขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ *SG&A/Sales* ลดลง (ดูตารางที่ 4.20)

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (*OPINC/Assets*) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (*OPINC/Sales*) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (*OPINC/EMP*) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า *Sig.* = 0.014 , 0.028 , 0.028 , 0.015 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรนานขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ *EBIT*, *OPINC/Assets*, *OPINC/Sales* และ *OPINC/EMP* เพิ่มขึ้น (ดูตารางที่ 4.20)

4. เนื่องจาก ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (*OPINC/Assets*) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (*OPINC/Sales*) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (*OPINC/EMP*) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้น จึงไม่สามารถสรุปได้ว่า การใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี กับ การวัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.20 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) กับการวัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO
1. กำไรสุทธิ(Net Income)	b	0.627	2.332	0.172
	t	2.373	1.7	1.708
	Sig.	0.023*	0.091	0.09
	Partial Correlation : r	0.188	0.136	0.137
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	b	0.585	1.873	0.244
	t	2.101	1.296	2.291
	Sig.	0.016*	0.197	0.014*
	Partial Correlation : r	0.167	0.104	0.182
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	b	-0.018	-0.05	0.002
	t	-1.857	-0.98	0.598
	Sig.	0.065	0.329	0.551
	Partial Correlation : r	-0.149	-0.079	0.048
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	b	0.581	1.743	0.153
	t	2.468	1.425	1.703
	Sig.	0.015*	0.156	0.091
	Partial Correlation : r	0.196	0.115	0.137
5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)	b	0.677	0.423	0.138
	t	2.986	0.359	1.599
	Sig.	0.007*	0.72	0.112
	Partial Correlation : r	0.235	0.029	0.128
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	b	0.622	1.862	0.167
	t	2.593	1.496	1.825
	Sig.	0.032*	0.137	0.07
	Partial Correlation : r	0.205	0.12	0.146

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงาน ต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	b	-0.01	-0.41	0.001
	t	-0.354	-2.761	0.073
	Sig.	0.724	0.014*	0.942
	Partial Correlation : r	-0.029	-0.218	0.006
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	b	-0.002	-0.04	-0.004
	t	-0.213	-1.242	-1.621
	Sig.	0.832	0.216	0.108
	Partial Correlation : r	-0.019	-0.11	-0.143
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	b	-0.024	-0.09	0.002
	t	-0.89	-0.643	0.17
	Sig.	0.375	0.521	0.865
	Partial Correlation : r	-0.072	-0.052	0.014
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	b	0.558	0.754	0.193
	t	2.411	0.627	2.178
	Sig.	0.017*	0.532	0.028*
	Partial Correlation : r	0.193	0.051	0.175
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	b	0.611	1.542	0.207
	t	2.45	1.19	2.176
	Sig.	0.015*	0.236	0.028*
	Partial Correlation : r	0.195	0.096	0.174
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวน ของพนักงาน (OPINC/EMP)	b	0.378	1.034	0.175
	t	1.943	1.024	2.359
	Sig.	0.045*	0.307	0.015*
	Partial Correlation : r	0.155	0.083	0.187

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

เมื่อพิจารณาตารางที่ 4.21 จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขนาด ตำแหน่งทางการตลาด ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน 12 ตัวขององค์กรที่ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) พบว่า

1. ขนาดขององค์กรที่ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (SIZE) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวก กับกำไรสุทธิ (Net Income) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS) รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets) รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales) และรายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวนของพนักงาน (OPINC/EMP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.039 , 0.033 , 0.029 , 0.014 , 0.021 , 0.022 , 0.018 , 0.036 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ Net Income, EBIT, ROA, ROI, ROS, OPINC/Assets, OPINC/Sales และ OPINC/EMP เพิ่มขึ้น ในทางตรงกันข้าม ขนาดขององค์กรมีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับอัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.048 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อขนาดขององค์กรใหญ่ขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงิน อันได้แก่อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ ATO ลดลง

2. ตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรที่ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (MP) มีความสัมพันธ์ในเชิงลบ กับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงานต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่า Sig. = 0.001 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = 0.05$) กล่าวคือ เมื่อตำแหน่งทางการตลาดขององค์กรสูงขึ้น จะทำให้ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร อันได้แก่ SG&A/Sales ลดลง

3. ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กรที่ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรืออี อาร์ พี (TO) ไม่มีความสัมพันธ์ กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินใด ๆ ขององค์กร อย่างมีนัยสำคัญเลย

ตารางที่ 4.21 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยด้านขนาด (SIZE) ตำแหน่งทางการตลาด (MP) ระยะเวลาในการดำเนินงานขององค์กร (TO) กับตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กรที่ไม่ใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรือ อี อาร์ พี

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO
1. กำไรสุทธิ (Net Income)	b	0.776	2.956	0.196
	t	2.088	1.486	1.39
	Sig.	0.039*	0.14	0.168
	Partial Correlation : r	0.201	0.145	0.136
2. กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	b	0.808	2.766	0.225
	t	2.167	1.386	1.589
	Sig.	0.033*	0.169	0.115
	Partial Correlation : r	0.209	0.135	0.155
3. อัตราผลตอบแทนจากการใช้สินทรัพย์ (ATO)	b	-0.025	0.003	0.001
	t	-2	0.048	0.135
	Sig.	0.048*	0.962	0.893
	Partial Correlation : r	-0.193	0.005	0.013
4. อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ (ROA)	b	0.732	2.219	0.175
	t	2.219	1.256	1.402
	Sig.	0.029*	0.212	0.164
	Partial Correlation : r	0.214	0.123	0.137
5. อัตราผลตอบแทนของลงทุน (ROI)	b	0.793	0.628	0.138
	t	2.5	0.37	1.145
	Sig.	0.014*	0.712	0.255
	Partial Correlation : r	0.239	0.036	0.112
6. อัตราผลตอบแทนจากการขาย (ROS)	b	0.789	2.364	0.191
	t	2.345	1.313	1.495
	Sig.	0.021*	0.192	0.138
	Partial Correlation : r	0.225	0.128	0.146
7. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารงาน ต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (SG&A/Sales)	b	0.021	-0.648	0.01
	t	0.556	-3.266	0.729
	Sig.	0.58	0.001*	0.468
	Partial Correlation : r	0.055	-0.306	0.072

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

ตัววัดผลการดำเนินงานทางการเงินขององค์กร	ค่า	SIZE	MP	TO
8. ต้นทุนขายต่อเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (COGS/Sales)	b	-0.004	-0.049	-0.005
	t	-0.341	-1.014	-1.281
	Sig.	0.734	0.314	0.204
	Partial Correlation : r	-0.038	-0.112	-0.141
9. จำนวนพนักงานต่อยอดขาย (EMP/Sales)	b	0.015	-0.031	-0.003
	t	1.746	-0.681	-0.89
	Sig.	0.084	0.497	0.375
	Partial Correlation : r	0.17	-0.067	-0.087
10. รายได้จากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ (OPINC/Assets)	b	0.738	1.11	0.202
	t	2.324	0.653	1.675
	Sig.	0.022*	0.515	0.097
	Partial Correlation : r	0.223	0.064	0.163
11. รายได้จากการดำเนินงานต่อรายได้ (OPINC/Sales)	b	0.824	2.166	0.217
	t	2.401	1.18	1.669
	Sig.	0.018*	0.241	0.098
	Partial Correlation : r	0.23	0.115	0.162
12. รายได้จากการดำเนินงานต่อจำนวน ของพนักงาน (OPINC/EMP)	b	0.535	1.648	0.153
	t	2.125	1.223	1.601
	Sig.	0.036*	0.224	0.113
	Partial Correlation : r	0.205	0.12	0.156

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 จึงยอมรับสมมติฐาน