

ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินของ ทายาทธุรกิจหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวในประเทศไทย

A Causal Model for Financial Firm Performance of Entrepreneur after Transgeneration of
Family Business in Thailand

สิริรัฐ บุญรักษา

วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ

มหาวิทยาลัยศรีปทุม

E-mail : boonrugs_s@hotmail.com

วิชิต อุ๋อัน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., คณบดีบัณฑิตวิทยาลัยบัณฑิต

ศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม

E-mail : dr_vichit@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อพัฒนาและตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลเชิงสาเหตุของความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวที่พัฒนาขึ้น และ 2) เพื่อศึกษาอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินของทายาทธุรกิจหลักการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ ทายาทธุรกิจครอบครัวซึ่งจดทะเบียนบริษัทจำกัดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปี พ.ศ. 2555 จำนวน 462,550 บริษัท โดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นทายาทธุรกิจตั้งแต่รุ่นที่ 2 ขึ้นไป จำนวน 450 คน ซึ่งผู้วิจัยใช้การสุ่มแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามระหว่างเดือนมกราคม 2556-พฤศจิกายน 2557 ในการศึกษาครั้งนี้ใช้การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SEM) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

ผลการวิจัยพบว่า ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ ความผูกพันของทายาทและคุณค่าทางวัฒนธรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว และภาวะความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว นอกจากนี้ความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ ความผูกพันของทายาท และคุณค่าทางวัฒนธรรม ซึ่งทั้งหมดมีความสอดคล้องกับสมมติฐานทางการวิจัยที่กำหนดไว้

คำสำคัญ : การถ่ายโอนธุรกิจ ธุรกิจครอบครัว ความสำเร็จทางการเงิน

Abstract

This research paper aims (1) to study direct and indirect effect of successful succession and (2) to develop and investigate the cause and effect model of financial firm performance of entrepreneur after transgeneration of family business. The population of this study are successors who run the companies registered with Department of Business Development (DBD), Ministry of Commerce in Thailand. In 2014, there are 452,550 companies on operation under the DBD database. The study selects 450 successors, 2nd generation and above, from the companies database of DBD. The research used Stratified Random Sampling and collected questionnaires during January, 2013 to November, 2014. Data are analyzed by using Structural Equation Modeling: SEM for study. The results demonstrate that successor's leadership, successor's commitment and cultural value had direct effect to entrepreneurial orientation which lead to successful succession as well. Moreover, successful succession was indirectly influence by successor's leadership, successor's commitment and cultural value through entrepreneurial orientation which all were consistency with the research hypotheses.

Keywords : Entrepreneurial Orientation, Family Business, Financial Firm Performance

บทนำ

ธุรกิจครอบครัว (Family Business) เป็นกลไกสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในภาพรวมของนานาประเทศจากการสำรวจของ PwC (Price Water House Coppers) ในประเด็นของ “ธุรกิจครอบครัวในเอเชีย สู่อายุยืน” ในปี 2556 ได้ทำการศึกษาธุรกิจครอบครัว จำนวน 1,952 รายในกว่า 30 ประเทศทั่วโลก ระหว่างวันที่ 7 มิถุนายน ถึง 18 กันยายน 2555 โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริหารและเจ้าของธุรกิจครอบครัว พบว่า ธุรกิจครอบครัวมีอายุเพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 65 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2553 โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มยุโรป ละตินอเมริกาและตะวันออกกลาง นอกจากนี้แนวโน้มของธุรกิจครอบครัวทั่วโลกยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้บริหารระดับสูงของกิจการ ร้อยละ 81 คาดว่าธุรกิจครอบครัวของตนจะเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและต่อเนื่องไปอีก 5 ปีข้างหน้า แสดงให้เห็นว่าธุรกิจครอบครัวคือผู้ที่มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนสังคมและเศรษฐกิจโลก เนื่องจากในปัจจุบันมีธุรกิจครอบครัวเพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 80-98 ของธุรกิจทั้งหมดในโลกเสรี และคิดเป็นร้อยละ 37 ของบริษัทใน Fortune 500 สำหรับประเทศสหรัฐอเมริกา มีธุรกิจครอบครัวอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ประมาณร้อยละ

60 ซึ่งบริษัทเหล่านี้สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศถึงร้อยละ 49 ของอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และสามารถสร้างรายได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 ของอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศต่างๆ ทั่วโลก นอกจากนี้ธุรกิจครอบครัวยังมีอัตราการจ้างแรงงานไม่น้อยกว่าร้อยละ 85 ของแรงงานทั่วโลก (Poza, 2010) สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Grant Thornton (2002) โดยทำการสำรวจจากเจ้าของธุรกิจมากกว่า 8,000 รายทั่วโลก ซึ่งพบว่าในทวีปเอเชีย ร้อยละ 71 เป็นธุรกิจครอบครัว ส่วนในทวีปยุโรปร้อยละ 69 เป็นธุรกิจครอบครัว และในสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 90 เป็นธุรกิจครอบครัว Perter Drucker ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการกล่าวว่าถึงแม้ว่าธุรกิจครอบครัวจะเป็นเศรษฐกิจระดับจุลภาคแต่สามารถสร้างคุณค่าให้แก่ระบบเศรษฐกิจทั่วโลกเป็นอย่างมาก (Lal and Clement, 2005; Dennreuther and Perren, 2013; Ayyagari et al., 2007) เนื่องจากธุรกิจครอบครัวนั้นส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และความมั่นคงในระบบเศรษฐกิจ จึงเป็นที่น่าสนใจว่ามีปัจจัยใดบ้างที่จะมีอิทธิพลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวไปสู่ทายาทรุ่นต่อไปจากการศึกษาความสัมพันธ์ของทฤษฎีผู้ประกอบการกับ

ทฤษฎีธุรกิจครอบครัวพบว่าองค์ประกอบของความเป็นครอบครัวมีนัยสำคัญต่อกระบวนการในการเป็นผู้ประกอบการ (Miller and Le Breton-Miller and B. Scholnick, 2008; Gómez-Mejía, Haynes, Núñez-Nickel, Jacobson, and Moyano-Fuentes, 2007; Lumpkin et al., 2009) รวมถึงทรัพยากรและความสามารถของครอบครัวที่ผสมผสานกันเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยเฉพาะในบริบทของความเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และที่สำคัญคือสามารถสืบทอดความมั่งคั่ง การรักษาธุรกิจของครอบครัวให้เติบโตอย่างยั่งยืน และยังคงอยู่ภายใต้การควบคุมและการบริหารของสมาชิกในครอบครัว ซึ่งหมายถึงผู้ก่อตั้งต้องมีความสามารถในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวไปยังทายาทผู้ที่เป็นสมาชิกของครอบครัว โดยสมาชิกในครอบครัวเองจะต้องมีความเห็นสอดคล้องกับพันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการทำธุรกิจ และที่สำคัญคือ ต้องมีความผูกพันกับธุรกิจของครอบครัว มิเช่นนั้นแล้วธุรกิจอาจถูกแยกอำนาจในการบริหารออกไป ทำให้ความเป็นเจ้าของของครอบครัวลดลงอันจะส่งผลกระทบต่อระบบการเงินของครอบครัว และที่สำคัญคือ ส่งผลกระทบต่ออัตลักษณ์และความสัมพันธ์ภายในของครอบครัว จากงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว พบว่าภาวะความเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลทางตรงต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (Lumpkin and Dess, 2005; Hughes and Morgan, 2007; Lee and Lim, 2009; Kraus et al., 2010) และภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจครอบครัวเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ และยังส่งผลทางอ้อมต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย (Bass and Avolio, 1992; Engelen, et al., 2012; Arham and Muenjohn, 2012; Rao, 2012) นอกจากนี้ความผูกพันของทายาทยังเป็นปัจจัยที่ส่งผลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการของทายาทธุรกิจและยังส่งผลทางอ้อมต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (Sirmon and Hitt, 2003; Zahra, Hayton, Neubaum, Dibrell, and Craig, 2008; Van den Hooff and Van Weenen, 2004) และคุณค่าทางวัฒนธรรมก็เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการของทายาทธุรกิจและยังส่งผล

ทางอ้อมต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอีกด้วยเช่นกัน (Lee and Peterson, 2000)

ธุรกิจครอบครัวเป็นหน่วยธุรกิจที่เก่าแก่ที่สุดในระบบเศรษฐกิจ แต่ก็ยังเป็นหน่วยธุรกิจที่มีวิธีการบริหารจัดการที่ยากที่สุดในระบบเศรษฐกิจเช่นกัน เนื่องจากระบบธุรกิจครอบครัวมี 3 ระบบย่อย คือ ระบบครอบครัว ระบบความเป็นเจ้าของ และระบบการบริหารที่มีความทับซ้อนในบทบาทของสมาชิกในแต่ละระบบ นอกจากนี้ในการถ่ายโอนธุรกิจซึ่งหมายถึงการส่งผ่านความมั่งคั่งและอำนาจในการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ทายาทรุ่นต่อไป ย่อมมีประเด็นของความแตกต่างของรุ่นที่เป็นพลวัตทำให้ยากต่อการคาดการณ์ด้วยเหตุนี้การถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวไปทายาทต่อจากรุ่นต่อไปจึงมักประสบความล้มเหลว ถึงแม้ว่าครอบครัวจะมีการวางแผนถ่ายโอนธุรกิจให้แก่ทายาทแล้วก็ตาม สอดคล้องกับคำกล่าวที่ว่าธุรกิจครอบครัวอยู่ได้ไม่เกินรุ่นที่ 3 ซึ่งมีการกล่าวถึงกันอย่างกว้างขวาง แต่ยังขาดการศึกษาอย่างจริงจังถึงความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวของไทย โดยเฉพาะหลังจากที่ทายาทเข้ามาทำงานกับธุรกิจของครอบครัวแล้วระยะหนึ่ง (เนตรนภา 2549a, เนตรนภา 2549b, เนตรนภา 2549c, นวพล 2552, กิตติพงศ์ 2554)

ดังนั้นในการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจครอบครัวย่อมมีประโยชน์ต่อการทำความเข้าใจหลักการบริหารธุรกิจครอบครัวมากขึ้นทั้งในทางทฤษฎีและทางปฏิบัติ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวสู่ทายาทรุ่นต่อไปตามกรอบแนวความคิด เพื่อให้ทายาทธุรกิจครอบครัวสามารถเตรียมความพร้อมโดยทำการประเมินตนเอง (Self-assessment) ก่อนที่จะก้าวเข้าสู่ตำแหน่งผู้นำธุรกิจของครอบครัว และสามารถใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับทายาทธุรกิจครอบครัวให้มีความพร้อมก่อนรับมอบธุรกิจ และยังคงสามารถรักษาธุรกิจของครอบครัวให้เติบโตและยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาและตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลเชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

สมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ภาวะความเป็นผู้นำของทายาทมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ

สมมติฐานที่ 2 ความผูกพันของทายาทมีอิทธิพลมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ

สมมติฐานที่ 3 คุณค่าทางวัฒนธรรม มีอิทธิพลมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ

สมมติฐานที่ 4 ภาวะความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

สมมติฐานที่ 5 ภาวะความเป็นผู้นำของทายาท ความผูกพันของทายาท และคุณค่าทางวัฒนธรรม มีอิทธิพลทางอ้อมต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

กรอบแนวคิดและทฤษฎี

ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดของ Bass and Avolio. (2004) ในการศึกษาภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจครอบครัว (Successor's Leadership) ประกอบด้วย (1) การมีอิทธิพลอย่างมีอุดมการณ์ การสร้างแรงบันดาลใจ การกระตุ้นทางปัญญา และการคำนึงถึงความเป็นปัจเจกบุคคล (2) ปัจจัยด้านความผูกพันของทายาทที่มีต่อธุรกิจของครอบครัว โดยผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดของ Meyer and Allen (1991), Sharma and Irving (2005), Hewitt, Rens and Ukpere (2013) และ Dawson, Sharma, Irving, Marcus and Chirico (2013) ประกอบด้วย ความผูกพันด้านจิตใจ ความผูกพันที่เกิดจากบรรทัดฐาน และความผูกพันด้านการคงอยู่ (3) ส่วนปัจจัยด้านคุณค่าทางวัฒนธรรมครอบครัว (Culture Values) ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิด

Hofstede (1980, 1991) และ Kriengsin Prasongsukarn (2009) เพื่อใช้ในการอธิบายลักษณะของคุณค่าทางวัฒนธรรมที่ถูกถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ประกอบด้วย ความเหลื่อมล้ำของอำนาจ การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน และการมุ่งเน้นเป้าหมายระยะยาว (4) ในการศึกษาความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวสามารถวัดได้จากประสิทธิภาพทางการเงินเชิงอัตนัยโดยวัดจากความรู้สึกของทายาทผู้ประกอบการ ประกอบด้วย กำไรในปีที่ผ่านมา กำไรย้อนหลัง 5 ปี กำไรเฉลี่ยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา สภาพคล่องของธุรกิจในปัจจุบัน และประสิทธิภาพทางการเงินเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้การศึกษาของ Roberto, Lorraine and Marta, 2010; Baum, Locke and Smith, 2001; Ahmad et al., 2010; Ziggers and Tjemkes, 2010 (5) ผู้วิจัยได้ใช้ความเชื่อมโยงของทฤษฎีความเป็นผู้ประกอบการของ Miller (1983) Covin and Slevin (1989) ในการศึกษาภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ประกอบด้วย ความมีนวัตกรรม การยอมรับความเสี่ยง การทำงานเชิงรุก ความก้าวร้าวในการแข่งขัน และความเป็นอิสระในการบริหาร เพื่อใช้ในการอธิบายถึงภาวะความเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีความซับซ้อนซึ่งส่งผลต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจครอบครัว

ประโยชน์ที่ได้รับ

ผลการวิจัยในครั้งนี้เป็นประโยชน์ทั้งในเชิงวิชาการและในเชิงปฏิบัติ ดังนี้

1. ประโยชน์ที่ได้รับเชิงวิชาการ

1.1 ผลการวิจัยได้โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินของธุรกิจครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งจะสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในการดำเนินธุรกิจครอบครัวในประเทศไทยที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

1.2 ผลการวิจัยทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจครอบครัวสามารถเตรียมความพร้อมในการถ่ายโอนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งสามารถนำไปใช้ในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจครอบครัวได้อย่างเหมาะสม

2. ประโยชน์ที่ได้รับเชิงปฏิบัติ

2.1 ได้ตัวแบบ (Model) ธุรกิจครอบครัวที่ประสบความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจของครอบครัว

2.2 เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลจากการศึกษามาใช้เป็นแนวทางการสร้างและปลูกฝังทายาทธุรกิจให้มีความพร้อมในการรับถ่ายโอนธุรกิจของครอบครัว และยังเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเองของทายาทธุรกิจที่เข้ารับตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของธุรกิจครอบครัวแล้วให้พัฒนาศักยภาพของตนให้ดีขึ้นอีกด้วย

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ใช้การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ในการพัฒนาตัวแบบเชิงสาเหตุของความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจครอบครัวในประเทศไทย โดยใช้การวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง (Structure Equation Model) ในการตรวจสอบตัวแบบที่พัฒนาขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์ว่ามีความสอดคล้องกันหรือไม่ และใช้การวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis) ในการตรวจสอบอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว หลังจากนั้นใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อช่วยในการยืนยันผลลัพธ์จากการวิจัยเชิงปริมาณ และเพื่อสามารถอธิบายรายละเอียดของตัวแบบได้ดียิ่งขึ้น

ประชากรและตัวอย่าง

1. ประชากร: ประชากรที่ใช้ในการวิจัยนี้คือ ทายาทธุรกิจครอบครัวซึ่งจดทะเบียนบริษัทจำกัดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งยังคงดำเนินกิจการอยู่ (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2555) จำนวน 462,550 บริษัท โดยแบ่งเป็นภาคเหนือจำนวน 16,499 บริษัท ภาคใต้จำนวน 31,995 บริษัท ภาคตะวันออกจำนวน 44,720 บริษัท ภาคตะวันตกจำนวน 8,872 บริษัท ภาคกลางจำนวน 82,849 บริษัท ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจำนวน 14,340 บริษัท และกรุงเทพมหานครจำนวน 263,275 บริษัท ซึ่งจากการสำรวจพบว่าธุรกิจในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัวมากกว่า 80%

(บัณฑิต นิธถาวร, 2557) ดังนั้นธุรกิจครอบครัวในประเทศไทยซึ่งจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัดจะมีจำนวนประมาณ 370,040 บริษัท

2. กลุ่มตัวอย่าง: กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนี้คือ ทายาทธุรกิจซึ่งประกอบธุรกิจครอบครัวที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ จำนวน 400 คน โดยมีการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างและการสุ่มกลุ่มตัวอย่างดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้กฎแห่งความชัดเจน (Rule of Thumb) ซึ่งเป็นการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างที่นำมาใช้กันอย่างแพร่หลายและได้รับการยอมรับในการวิเคราะห์ซึ่งมีตัวแปรพหุคือ จำนวน 10-20 เท่า ของตัวแปรสังเกตได้ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) ในการวิจัยครั้งนี้มีตัวแปรสังเกตได้จำนวน 17 ตัวแปร ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกขนาดตัวอย่างจำนวน 20 เท่าของตัวแปร จึงได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมคืออย่างน้อยจำนวน 340 คน เพื่อให้การทดสอบความสอดคล้องของตัวแบบสมมติฐานข้อมูลเชิงประจักษ์มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงเพิ่มขนาดกลุ่มตัวอย่างอีกจำนวน 90 คน จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้สำหรับการศึกษาในครั้งนี้คือ 450 คน

2.2 การสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

ทายาทธุรกิจครอบครัวซึ่งจดทะเบียนบริษัทจำกัดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปี พ.ศ. 2557 จำนวน 462,550 บริษัท โดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นทายาทธุรกิจตั้งแต่รุ่นที่ 2 ขึ้นไป จำนวน 450 คน ซึ่งผู้วิจัยใช้การสุ่มตัวอย่างแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) โดยสุ่มตามพื้นที่ที่ตั้งตามภูมิภาคของประเทศไทย ที่มีการจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งทำการแบ่งภูมิภาคตามการจดทะเบียนออกเป็น 6 ภาค 1 จังหวัด ได้แก่ ภาคเหนือ 14 บริษัท ภาคใต้ 28 บริษัท ภาคตะวันออก 39 บริษัท ภาคตะวันตก 8 บริษัท ภาคกลาง 72 บริษัท ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 12 บริษัท และกรุงเทพมหานคร โดยทำการสุ่มจังหวัดในแต่ละภูมิภาค ภาคละ 2 จังหวัด จังหวัดละ 25 บริษัท และกรุงเทพมหานคร 228 บริษัท รวมเป็น 450 บริษัท

เครื่องมือ

การวิจัยนี้ตัวแบบเชิงสาเหตุความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวในประเทศไทย เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งการสร้างเครื่องมือการวิจัยนั้น ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดนิยามเชิงปฏิบัติการ และโครงสร้างของตัวแปรที่ต้องการจะศึกษา จากนั้นผู้วิจัยได้ทำการสร้างข้อคำถามตามนิยาม เชิงปฏิบัติการที่ได้มีผู้ทำการพัฒนาเครื่องมือวัดและประเด็นคำถามที่ได้ทดลองใช้แล้วมาปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับการวิจัย และผู้วิจัยได้นำข้อคำถามที่ได้พัฒนาเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาของข้อคำถามที่ได้จากการแปลภาษาอังกฤษให้เป็นภาษาไทย เนื่องจากเป็นข้อคำถามที่ผู้วิจัยนำมาจากรวรรณกรรมจากต่างประเทศและ ผู้วิจัยดำเนินการปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามเพื่อจัดทำเป็นแบบสอบถามฉบับร่าง หลังจากนั้นผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามฉบับร่างดังกล่าวมาทำการทดสอบหาค่าความเที่ยงตรง (Validity) และการทดสอบหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวิเคราะห์ตัวแบบสมการเชิงโครงสร้าง ผู้วิจัยเลือกใช้โปรแกรม LISREL ในการวิเคราะห์ เนื่องจากเป็นโปรแกรมที่ใช้วิเคราะห์สมการโครงสร้างที่มีความถูกต้องในการคำนวณค่อนข้างสูง โดยผู้วิจัยได้ทำการแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ตอน คือ การวิเคราะห์

ข้อมูลพื้นฐาน การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามวิจัย และการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งการวิเคราะห์ในแต่ละตอนมีรายละเอียดดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน ในการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานผู้วิจัยได้แบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรก คือ การวิเคราะห์ค่าความถี่และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง และส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) ค่าสูงสุด (Max) ค่าต่ำสุด (Min) ค่าความเบ้ (Skewness: Sk) ค่าความโด่ง (Kurtosis: Ku) และค่าสัมประสิทธิ์การกระจาย (Coefficient of Variation: CV)

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามวิจัย

ในการวิเคราะห์ส่วนนี้ผู้วิจัยได้ทำการแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน คือ การวิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว และการตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบเชิงสาเหตุของการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวของผู้ประกอบธุรกิจของครอบครัวในประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว ในการวิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (Second Order Confirmatory Factor Analysis) ด้วยโปรแกรมลิสเรล เพื่อความสอดคล้องของตัวแบบการวัดความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

ตารางที่ 1 องค์ประกอบของตัวแปรที่นำมาใช้ศึกษา

มิติหรือตัวแปรแฝง	สัญลักษณ์	จำนวนตัวชี้วัด
ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจครอบครัว	LEADER	12
ความผูกพันของทายาทที่มีต่อธุรกิจครอบครัว	COMMIT	8
คุณค่าทางวัฒนธรรม	CULVAL	7
ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ	ENTRE	11
ความสำเร็จในการประกอบของธุรกิจ	FORMPER	5

2.2 การวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบเชิงสาเหตุของการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวของผู้ประกอบธุรกิจของครอบครัวในประเทศไทย ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ในตัวแบบโดยใช้สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน เพื่อนำผลไปใช้ในการวิเคราะห์ตัวแบบเชิงสาเหตุ หลังจากนั้นทำการตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบด้วยการวิเคราะห์อิทธิพล (Path analysis) ด้วยโปรแกรม LISREL

3. การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก การวิเคราะห์ส่วนนี้ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อนำผลการวิเคราะห์ที่ได้ไปใช้ในการสนับสนุนตัวแบบเชิงสาเหตุของการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวของผู้ประกอบธุรกิจของครอบครัวในประเทศไทย

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อพัฒนาและตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบเชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจที่พัฒนาขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และเพื่อศึกษาอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมของปัจจัยที่ส่งผลต่อของความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ

จากตารางที่ 2 แสดงการทดสอบความสอดคล้องของตัวแบบเชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อผลการความสำเร็จทางการเงินของธุรกิจครอบครัว ตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่า ตัวแบบมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าสถิติที่ใช้ตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างตัวแบบกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ได้แก่ ค่าไคว์-สแควร์ มีค่าเท่ากับ

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรในตัวแบบเชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจครอบครัว

ปัจจัยเหตุ	LEADER			COMMIT			CULVAL			ENTRE		
ปัจจัยผล	TE	IE	DE	TE	IE	DE	TE	IE	DE	TE	IE	DE
ENTRE	0.48** (0.09)	-	0.48** (0.09)	0.06** (0.02)	-	0.06** (0.02)	0.15** (0.03)	-	0.15** (0.03)	-	-	-
FORMPER	0.13** (0.03)	0.13** (0.03)	-	0.02** (0.01)	0.02** (0.01)	-	0.04** (0.01)	0.04** (0.01)	-	0.28** (0.06)	-	0.28** (0.06)
ค่าสถิติ												
ไคว์-สแควร์=45.83, df=33, p-value=0.06779, GFI=0.99 , AGFI=0.95 , SRMR 0.038												
ตัวแปร	ldspuup	ldtroub	comnorm	comconti	comaffe	cvincur	cvparpa					
ความเที่ยง	0.28	0.71	0.85	0.14	0.55	0.97	0.07					
ตัวแปร	enincur	enparpa	encret	srev5	sprolast	sprem5	sflow	scompet				
ความเที่ยง	0.56	0.31	0.37	0.32	0.61	0.94	0.36	0.66				
สมการโครงสร้างของตัวแปร			ENTRE	FORMPER								
R Square			0.65	0.08								
เมทริกซ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง												
ตัวแปรแฝง	LEADER			COMMIT			CULVAL			ENTRE		FORMPER
LEADER	1											
COMMIT	0.49			1								
CULVAL	0.23			0.02			1					
ENTRE	0.68			0.48			0.52			1		
FORMPER	0.19			0.14			0.15			0.28		
										1		

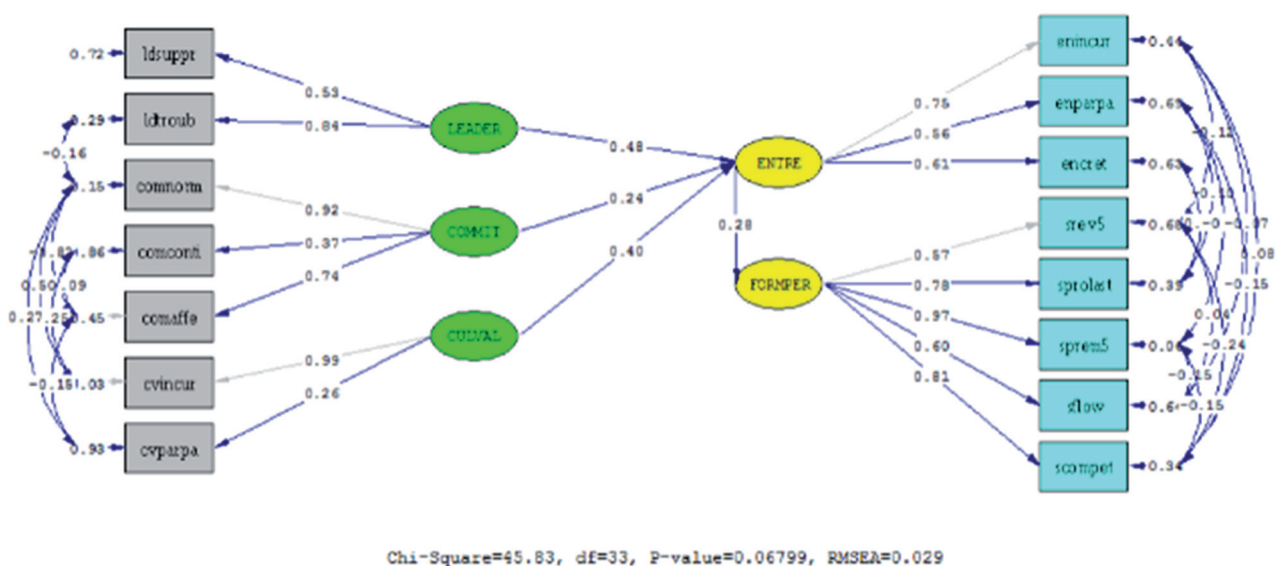
หมายเหตุ * p < .05 ** p < .01

45.83 องศาความเป็นอิสระเท่ากับ 33 คำนัยความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ 0.06779 แสดงว่ายอมรับสมมติฐานหลักที่ว่า ตัวแบบเชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ค่าดัชนีวัดความกลมกลืน (GFI) มีค่าเท่ากับ 0.99 ค่าดัชนีวัดความกลมกลืนที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) มีค่าเท่ากับ 0.95 ซึ่งมีค่าใกล้ 1 และค่าดัชนีรากกำลังสองเฉลี่ยของส่วนที่เหลือ (SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.038 ซึ่งมีค่าใกล้ศูนย์ โดยรายละเอียดดังกล่าวผู้วิจัยได้กล่าวไว้แล้วอย่างละเอียดในส่วนของผลการวิเคราะห์ค่าดัชนีความกลมกลืนของตัวแบบเชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินของธุรกิจครอบครัวหลักการถ่ายโอนธุรกิจ

สำหรับค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ (R2) ของสมการโครงสร้างตัวแปรแฝงภายใน พบว่าค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ของภาวะความเป็นผู้ประกอบการของทายาทธุรกิจครอบครัว (ENTRE) มีค่าสูงสุดเท่ากับ 0.65 หรือตัวแปรในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของภาวะความเป็นผู้ประกอบการได้ร้อยละ 65 และค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ (R2) ของความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ (FIRMPER) มีค่าเท่ากับ 0.08 หรือตัวแปรในตัวแบบสามารถ

อธิบายความแปรปรวนของความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ ได้ร้อยละ 8

เมทริกซ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝง พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่าง ตัวแปรแฝงมีค่าอยู่ระหว่าง 0.02 ถึง 0.68 ตัวแปรทั้งหมดมีความสัมพันธ์แบบทิศทางเดียวกัน คือ มีค่าความสัมพันธ์เป็นบวก โดยตัวแปรแฝงที่มีความสัมพันธ์กันในระดับสูงจำนวน 1 คู่ ($0.6 < r < 0.8$) มีจำนวน 1 คู่ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มากที่สุดซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.68 ($r = 0.68$) คือ ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (ENTRE) กับภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) โดยตัวแปรแฝงที่มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง จำนวน 1 คู่ ($0.4 < r < 0.6$) มีจำนวน 3 คู่ คือ ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (ENTRE) กับ คุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.52 ($r = 0.52$ รองลงมา คือ ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) กับ ความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.49 ($r = 0.49$) และภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (ENTRE) กับความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.48 ($r = 0.48$) โดยตัวแปรแฝงที่มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ ($0.2 < r < 0.4$) จำนวน 2 คู่ คือ ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ



ภาพประกอบที่ 1 แสดงผลการวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรในตัวแบบเชิงสาเหตุของความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจในประเทศไทย

(ENTRE) กับ ความสำเร็จในประกอบธุรกิจครอบครัว (FIRMPER) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.28 ($r = 0.28$) รองลงมา คือ ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) กับคุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.23 ($r = 0.23$) โดยตัวแปรแฝงที่มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก ($0.2 < r$) จำนวน 4 คู่ คือ ความสำเร็จในประกอบธุรกิจครอบครัว (FIRMPER) กับ ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.19 ($r = 0.19$) รองลงมาคือ ความสำเร็จในประกอบธุรกิจครอบครัว (FIRMPER) กับ คุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.15 ($r = 0.15$) ต่อมา คือ ความสำเร็จในประกอบธุรกิจครอบครัว (FIRMPER) กับ ความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.14 ($r = 0.14$) และท้ายสุด คือ คุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) กับ ความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.02 ($r = 0.02$)

เมื่อพิจารณาอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมที่ส่งผลต่อตัวแปรความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ (FIRMPER) พบว่าตัวแปรดังกล่าวได้รับอิทธิพลทางตรงจากภาวะความเป็นผู้นำของทายาทธุรกิจครอบครัว (ENTRE) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.28 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นอกจากนี้ ความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ (FIRMPER) ได้รับอิทธิพลทางอ้อมจาก ความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) คุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) และภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.02, 0.04 และ 0.13 ตามลำดับ ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

นอกจากอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการเงินของครอบครัวหลังการถ่ายโอนธุรกิจ (FIRMPER) แล้ว ยังมีตัวแปรอื่นๆ ที่ได้รับอิทธิพลทางตรง คือ ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (ENTRE) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากความผูกพันของทายาทธุรกิจครอบครัว (COMMIT) คุณค่าทางวัฒนธรรม (CULVAL) และภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ (LEADER) โดย ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (ENTRE) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ

(LEADER) มากที่สุด โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.48, 0.15 และ 0.06 ตามลำดับ ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อภิปรายผล

1. เมื่อทายาทธุรกิจครอบครัวมีความเป็นผู้นำสูงย่อมมีภาวะความเป็นผู้ประกอบการสูงขึ้นด้วย เนื่องจากการเป็นผู้ประกอบการต้องแสดงบทบาทความเป็นผู้นำเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้และสร้างผลกำไร ซึ่งผลการวิจัยได้สะท้อนให้เห็นว่าหากทายาทธุรกิจมีภาวะความเป็นผู้นำที่สูง ย่อมส่งผลให้ทายาทมีความเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและสามารถสืบทอดกิจการให้ประสบความสำเร็จต่อไป ด้วยเหตุนี้ในการสืบทอดกิจการของธุรกิจครอบครัวจึงควรใส่ใจในการพัฒนาภาวะความเป็นผู้นำของทายาทเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยมีความสอดคล้องกับวรรณกรรมเป็นจำนวนมาก ได้แก่ Engelen, et al. (2012) พบว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงส่งผลโดยตรงต่อผลการดำเนินงาน และยังส่งผลเชิงบวกต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการสอดคล้องกับการศึกษาของ Arham and Muenjohn (2012) และ Siva and Natarajan (2011) ที่พบว่า ทั้งภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ส่งผลในเชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญ ต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ เช่นเดียวกับ Rao (2012) พบว่า ภาวะผู้นำ และภาวะผู้ประกอบการ ส่งผลต่อผลการดำเนินงานทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความผูกพันของทายาทมีความสำคัญมากหากทายาทไม่มีความผูกพันกับธุรกิจครอบครัวแล้ว ก็เป็นเรื่องยากที่ทายาทจะสามารถเป็นผู้ประกอบการที่ดีและประสบความสำเร็จได้ เมื่อทายาทเกิดความตระหนักและเห็นคุณค่าของธุรกิจครอบครัวจนเกิดความผูกพัน ทำให้ทายาทเกิดความรักในธุรกิจ และต้องการพัฒนาและธำรงรักษาธุรกิจไว้ให้เกิดความยั่งยืน และไม่ยอมให้ธุรกิจล่มสลายไป ข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยมีความสอดคล้องกับวรรณกรรมเป็นจำนวนมาก ได้แก่ การศึกษาของ Sirmon and Hitt (2003) ที่กล่าวว่าความผูกพันส่งผลให้ของทายาทธุรกิจครอบครัวมุ่งมั่นที่จะรักษาธุรกิจของครอบครัวไว้ให้คงอยู่อย่างยั่งยืนต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Zahra and Hayton

(2008) ที่พบว่า ความผูกพันของสมาชิกครอบครัวนั้นส่งผลให้ทายาทมีความพยายามในการทำงานและพฤติกรรมพิเศษที่จะช่วยทำให้เกิดการปฏิบัติภารกิจของธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด รวมถึงการศึกษาของ Van den Hooff and Van Weenen, (2004) ที่กล่าวว่า ความผูกพันเป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพของภาวะความเป็นผู้ประกอบการ

3. หากตัวทายาทขาดคุณค่าทางวัฒนธรรม ย่อมมีผลโดยตรงกับภาวะความเป็นผู้ประกอบการอย่างมาก ดังนั้น หากต้องการให้ทายาทมีภาวะความเป็นผู้ประกอบการสูง ต้องส่งเสริมคุณค่าทางวัฒนธรรมของครอบครัวให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Lee and Peterson, 2000 ที่กล่าวว่า คุณค่าทางวัฒนธรรม ทั้งด้าน ค่านิยม (Values) และบรรทัดฐาน (Norm) ส่งผลต่อความสามารถทางสังคมทำให้ทายาทมีภาวะความเป็นผู้ประกอบการที่แข็งแกร่งขึ้น เช่นเดียวกับการศึกษาของ William (2013) ที่ได้ทำการเปรียบเทียบคุณค่าทางวัฒนธรรมของผู้ประกอบการในประเทศยูเครน และสหรัฐอเมริกา พบว่า ถึงแม้ทั้งสองประเทศจะมีคุณค่าทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกันแต่ผลการศึกษาพบว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญในเชิงบวกความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

4. ความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว จะเพิ่มสูงมากขึ้นได้ทายาทจะต้องมีภาวะความเป็นผู้ประกอบการสูง ความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว ดังนั้นหากต้องการให้ธุรกิจครอบครัวประสบความสำเร็จต้องส่งเสริมให้ทายาทมีภาวะความเป็นผู้ประกอบการที่สูง ซึ่งจะส่งผลให้ทายาทสามารถดำเนินธุรกิจให้ก้าวไปสู่องค์กรชั้นนำได้ในอนาคต ซึ่งผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Dess and Lumpkin (2005) กล่าวว่า ภาวะความเป็นผู้ประกอบการควรสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการปฏิบัติงานในองค์กร วิธีการทำงาน และรูปแบบในการบริหารจัดการ ซึ่งเปรียบเทียบภาวะความเป็นผู้ประกอบการ เสมือนผลลัพธ์จากกิจกรรมการดำเนินงานทั้งหมดขององค์กร โดยองค์ประกอบต่างๆ ที่เลือกใช้นั้น ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและบริบทขององค์กรนั้นๆ สอดคล้องกับการศึกษาของ Hughes and Morgan, (2007) ที่ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษา

พบว่า ภาวะความเป็นผู้ประกอบการส่งผลในเชิงบวกต่อผล ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีผลการศึกษาของ Lee and Lim (2009) และ Kraus et al., (2010) ที่สนับสนุนว่า ภาวะความเป็นผู้ประกอบการนั้นส่งผลโดยตรง ในทิศทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจบริการ รวมถึงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับธุรกิจครอบครัวเช่นกัน

5. นอกจากภาวะความเป็นผู้ประกอบการแล้วที่ ทำให้ธุรกิจครอบครัวประสบความสำเร็จทางด้านการเงินแล้วยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นปัจจัยทางอ้อม ได้แก่ ภาวะผู้นำ ความผูกพัน และคุณค่าทางวัฒนธรรม แม้ไม่ได้มีอิทธิพลทางตรง แต่เป็นอิทธิพลที่แฝงมากับการเป็นภาวะผู้ประกอบการ ซึ่งส่งผลทำให้เกิดความสำเร็จกับธุรกิจ ดังนั้น หากต้องการให้ธุรกิจครอบครัวประสบความสำเร็จ ทายาทต้องมีศักยภาพทั้งด้านภาวะความเป็นผู้นำ มีความผูกพันต่อธุรกิจของครอบครัว และดำเนินตามแนวทางคุณค่าทางวัฒนธรรม หากขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งแล้วอาจทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จดังที่คาดการณ์ไว้ ด้วยเหตุนี้ในการเตรียมความพร้อมของทายาทธุรกิจครอบครัว ควรคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวเหล่านี้เป็นสำคัญ ซึ่งผลจากการวิจัยในครั้งนี้พบว่า มีความสอดคล้องกับการศึกษาของ Arham and Muenjohn (2012) Srinivasa Rao (2012) และ Siva and Natarajan (2011) ที่พบว่า ภาวะผู้นำนอกจะส่งผลโดยตรงกับภาวะ ความเป็นผู้ประกอบการแล้วยังส่งผลต่อความสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจอีกด้วย สำหรับการศึกษาของ Zahra, Hayton, Neubaum, Dibrell, and Craig, (2008) และ Van den Hooff and Van Weenen, (2004) ที่กล่าวว่า ความผูกพันของ ทายาทเป็นตัวขับเคลื่อนให้เกิดภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ที่มุ่งมั่นที่จะรักษาธุรกิจของครอบครัวไว้ ส่วนการศึกษาของ Lee and Peterson, 2000 และ William (2013) ที่กล่าวว่า คุณค่าทางวัฒนธรรม ทำให้ทายาทมีภาวะความเป็น ผู้ประกอบการที่แข็งแกร่งขึ้น และส่งผลในเชิงบวกความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยหลายประการโดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ข้อเสนอแนะด้านการจัดการสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้ และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยครั้งต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการจัดการ จากการทบทวนวรรณกรรมและจากผลการวิจัยความสำเร็จในการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัวในประเทศไทยสามารถนำไปใช้ในด้านการจัดการดังนี้

1) ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจครอบครัวควรมีการส่งเสริมภาวะความเป็นผู้นำของทายาทตั้งแต่เด็ก เพื่อให้ทายาทสามารถพัฒนาความเป็นผู้นำได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งภาวะผู้นำเป็นคุณลักษณะแฝงภายในของตัวบุคคล ดังนั้นจึงควรตั้งศักยภาพคุณลักษณะแฝงดังกล่าวออกมาให้เร็วที่สุดเพื่อให้ทราบว่าทายาทมีภาวะความเป็นผู้นำมากน้อยเพียงใด ควรเพิ่มเติมในส่วนใด เมื่อทายาทเติบโตขึ้นจะสามารถเป็นผู้นำและเป็นผู้ที่มีความเป็นผู้ประกอบการที่ดีที่สามารถดำเนินธุรกิจของครอบครัวให้เกิดความต่อเนื่องและประสบความสำเร็จสูงสุด

2) ความผูกพันของทายาทมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นจึงควรปลูกฝังความรักและความผูกพันของทายาทต่อธุรกิจครอบครัว เพราะหากทายาทไม่มีความผูกพันและไม่ต้องการดำเนินธุรกิจครอบครัวแล้ว ย่อมไม่สามารถทำให้ทายาทอยากจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีและดำเนินธุรกิจครอบครัวให้ประสบความสำเร็จได้ด้วยเหตุนี้จึงต้องมีการสื่อสารกันภายในครอบครัวให้มากขึ้น เพื่อให้เกิดความเข้าใจในทิศทางของธุรกิจครอบครัวที่ตรงกัน โดยให้สมาชิกในครอบครัวทุกคนมีส่วนร่วมเพื่อให้ทุกคนเกิดความตระหนักถึงความรับผิดชอบ และเกิดความผูกพันกับธุรกิจครอบครัว

3) คุณค่าทางวัฒนธรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นจึงควรสร้างคุณค่าทางวัฒนธรรมซึ่งเป็นที่ยอมรับของทายาท กล่าวคือหากทายาทไม่ยอมรับกับคุณค่าของวัฒนธรรมที่สร้างขึ้น ก็จะทำให้เกิด

ต่อต้านทำให้ไม่เป็นผลดีกับธุรกิจ ด้วยเหตุนี้การสร้างคุณค่าทางวัฒนธรรมจึงไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะเป็นเรื่องของข้อตกลงร่วมกัน ซึ่งอาจมีทั้งผู้ที่ไม่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย แต่ต้องใช้คุณค่าทางวัฒนธรรมที่เป็นที่ยอมรับมากที่สุดเป็นข้อตกลงร่วมกันสำหรับการบริหารและจัดการธุรกิจครอบครัว

4) ภาวะความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จของธุรกิจ ดังนั้นควรส่งเสริมภาวะความเป็นผู้ประกอบการให้กับทายาท โดยการส่งเสริมอาจมีทั้งการศึกษาดูงาน การฝึกงาน และการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะความเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ หากทายาทมีความเป็นผู้ประกอบการแล้วจะทำให้สามารถบริหารและจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และสามารถเป็นผู้นำเหนือคู่แข่งในธุรกิจได้

5) ภาวะผู้นำของทายาทธุรกิจ ความผูกพันของทายาทและคุณค่าทางวัฒนธรรมมีอิทธิพลทางอ้อมต่อความสำเร็จของธุรกิจ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต้องเสริมสร้างภาวะผู้นำให้กับทายาทธุรกิจ ให้เป็นผู้นำทางธุรกิจและผู้นำของครอบครัว นอกจากความเป็นผู้นำแล้วยังต้องร่วมกันสร้างความผูกพันให้กับทายาทให้มีความรู้สึกอันดีกับธุรกิจครอบครัว เพื่อให้ทายาทรู้สึกรักและผูกพันพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจครอบครัวให้ประสบความสำเร็จ อีกทั้งยังต้องมีการสร้างคุณค่าทางวัฒนธรรมเพื่อให้เป็นข้อตกลงร่วมของการดำเนินธุรกิจให้เกิดความเสมอภาคและเป็นธรรม อันจะนำไปสู่ผลสำเร็จของธุรกิจ

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยครั้งต่อไป จากผลการวิจัย ผู้วิจัยได้นำเสนอแนวทางในการวิจัยครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาปัจจัยอื่นเพิ่มเติมที่มีผลต่อความสำเร็จทางการเงินหลังการถ่ายโอนธุรกิจครอบครัว เนื่องจากยังมีอีกหลายปัจจัยที่ผู้วิจัยไม่นำมาศึกษาในครั้งนี้ เช่น บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ

2) การศึกษาครั้งต่อไปควรแยกกลุ่มตัวอย่างในแต่ละรุ่นของทายาทในการศึกษา เนื่องจาก คุณลักษณะความคิดเห็น และแนวทางการดำเนินงานของทายาทแต่ละรุ่นมีความแตกต่างกัน ดังนั้นเพื่อให้ข้อมูลมีความเที่ยงตรง (Validity) จึงควรใช้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นเอกพันธ์ (Homogeneity)

3) ในการสุ่มกลุ่มตัวอย่างควรใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีการกระจายให้ทั่วแต่ละภูมิภาคของประเทศ เพื่อให้ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยสามารถนำไปใช้สรุปอ้างอิง (Generalize) ไปยังประชากรของทนายธุรกิจทั่วไปไทยได้

4) ควรมีการศึกษาเครื่องมือในการวัดข้ามวัฒนธรรม (Cross Cultural) เนื่องจากเครื่องมือที่นำมาใช้ส่วนใหญ่เป็นเครื่องมือของต่างประเทศซึ่งมีวัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจครอบครัวที่ต่างกัน เช่น ประเทศอเมริกาก็มีการดำเนินธุรกิจครอบครัวต่างจากประเทศจีน และผลที่ได้จากการศึกษาจะสามารถยืนยันได้ว่าเครื่องมือดังกล่าวสามารถนำมาใช้ได้เหมาะสมกับบริบทของธุรกิจครอบครัวในประเทศไทย

เอกสารอ้างอิง

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 2555. **ข้อมูลจดทะเบียนนิติบุคคล ประจำปี พ.ศ. 2555**. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์.

กิตติพงศ์ อรุณพัฒน์พงศ์. 2554. **วางแผนสืบทอดธุรกิจ ครอบครัวอย่างยั่งยืน**. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรุงเทพฯ

นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542. **โมเดลลิสเรล: สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัย**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เนตรนภา ไชยเลิศศักดิ์. 2549a. **กลุ่มทุน-ธุรกิจครอบครัวไทยก่อนและหลังวิกฤตปี 2540**. แบรนต์เอจ กรุงเทพฯ.

_____. 2549b. **แตกแล้วโต ธุรกิจครอบครัวไทยในพายุโลกาภิวัตน์**. ใน ผาสุก พงษ์ไพจิตร. บรรณาธิการ การต่อสู้ของทุนไทย เล่ม 1. มติชน กรุงเทพฯ.

_____. 2549c. **ใครเป็นเจ้าของหุ้นไทย**. ใน ผาสุก พงษ์ไพจิตร. บรรณาธิการ การต่อสู้ของทุนไทย เล่ม 1. มติชน กรุงเทพฯ.

บัณฑิต นิजार. (24 มีนาคม 2557). **ตอบโจทย์ธุรกิจครอบครัว : โตได้ยั่งยืนได้**. กรุงเทพธุรกิจ, <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/570416>

Ahmad, N.H., Halim, H.A., and Zainal S.R.M. 2010. Is entrepreneurship the silver bullet for SME success in the developing nations? **International Business Management**, 4 (2): 67-75.

Arham A. and Muenjohn N. 2012. **Leadership, entrepreneurial orientation and performance: the case of SMES in Malaysia** in Nuttawuth Muenjohn (ed.) **Organisational Leadership: Concepts, Cases and Research**, Cengage Learning, Melbourne, Australia, 27-50.

Ayyagari, M., Beck. T. and Demirguc-Kunt A. 2007. Small and medium size enterprises across the globe. **Small Business Economics**, 15 (1), 49-61.

Bass, B. M., & Avolio, B. J. 2004. **Multifactor Leadership Questionnaire: Manual and Sampler Set (3rd ed.)**. Redwood City, CA: Mind Garden.

Bass, B.M. & Avolio, B.J. 1992. Developing transformational leadership: 1992 and beyond. **Journal of European Industrial Training**, 14 (5), 21-27.

Baum J. R., Locke E. A., and Smith K. G. 2001. A multidimensional model of venture growth. **Academy of Management Journal**, 44, 292-303.

Covin, J. G., and D. P. Slevin. 1989. Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. **Strategic Management Journal**. 10 (1), 57-75.

Dennreuther, C and Perren, L. 2013. **The Political Economy of Small Firms**. Routledge, 711 Third avenue, new York, NY 10017.

- Dess G. G., and Lumpkin G. T., 2005. The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. **Academy of Management Executive**, 19, 147-156.
- Engelen A. 2010. "Entrepreneurial orientation as a function of national cultural variations in two countries." **Journal of International Management**. 16, 354-368.
- Gómez-Mejía L. R., Larraza-Kintana M., and Makri M. (2003). The determinants of executive compensation in family-controlled public corporations. **Academy of Management Journal**, 46, 226-237.
- Grant Thornton. 2002. **PRIMA Global Research Report**. Grant Thornton.
- Hewitt M. L. M., Leon Janse van Rensburg and Wilfred I. Ukpere. 2012. Measuring Instrument to Predict Family Succession Commitment. **African Journal of Business Management**, 6 (49), 11865-11879
- Hofstede, G. 1980. **Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values**. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. 1991. **Cultures and Organizations: Software of the Mind**. London: McGraw-Hill.
- Hughes M., and Morgan R. E. 2007. Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth. **Industrial Marketing Management**, 36, 651-661.
- Kraus S. I., Frese M., Friedrich C. and Unger J. M. 2005. Entrepreneurial orientation: a psychological model success among southern African small business owners. **European Journal of Work and Organizational Psychology**, 14 (3), 315-344.
- Kriengsin Prasongsukarn. 2009. Validating the Cultural Value Scale (Cvscale): A Case Study of Thailand. **ABAC Journal**. 29 (2), 1-13.
- Lal A. K. and Clement R. W. 2005. Economic Development in India: The Role of Individual Enterprise and Entrepreneurial Spirit. **Asia-Pacific Development Journal**, 12 (2), 81-99.
- Lee S. M., and Lim, S. 2009. Entrepreneurial orientation and the performance of service business. **Journal of Service Business**, 3, 1-13
- Lee S. M., and Peterson S. 2000. Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. **Journal of World Business**, 35 (4), 401-416.
- Lumpkin G. T., Brigham K. and Moss K. 2009. Long-term orientation: implications for the entrepreneurial orientation and performance of family businesses. **Entrepreneurship and Regional Development**, forthcoming. 22(3), 241-264.
- Magda LM Hewitt, Leon Janse van Rensburg and Wilfred I. Ukpere. 2012. Measuring Instrument to Predict Family Succession Commitment. **African Journal of Business Management**, 6 (49), 11865-11879
- Meyer, J.P. & Allen, N.J. 1991. A Tree-component conceptualization of organizational commitment. **Human Resource Management review**, 1, 61-89.
- Miller D. 1983. The correlates of entrepreneurship in three types of firms, **Management**

- Science**, 29 (7), 770-791.
- Miller D., Le Breton-Miller I., Scholnick B. 2008. Stewardship vs. Stagnation: An Empirical Comparison of Small Family and Non-Family Businesses. **Journal of Management Studies**, 45 (1): 51-78.
- Poza E. J. 2010. Family Business (3rd Ed.). Mason, OH: Cengage Learning. Practice.
- Entrepreneurial Business and Economics Review**, 1 (2), 7-28.
- Rao, M.V.K.S., (2012). The impact of entrepreneurial orientation and leadership styles on business performance: A study on micro small and medium enterprises. **International Journal of Entrepreneurship & Business Environment Perspectives**, 1(2): 473-479.
- Roberto Flören, Lorraine Uhlaner and Marta Berent-Braun. 2010. **Family Business in the Netherlands Characteristics and Success Factors**. A Report for the Ministry of Economic Affairs.
- Sharma P. and Irving P. G. 2005. Four bases of family business successor commitment: antecedents and consequences. **Entrepreneurship**, 29 (1), 13-33. Theory and Practice,
- Sirmon D. G. and Hitt M. A. 2003. Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 27 (4), 339-358.
- Siva S. and Natarajan P. 2011. Synergic Effect of Leadership Style and Entrepreneurial Managerial Behavior. **Int. J. Manag. Bus. Res.**, 1 (3), 125-132.
- Srinivasa Rao. 2012. The Impact of Entrepreneurial Orientation and Leadership Styles on Business Performance: A Study on Micro Small and Medium Enterprises. **International Journal of Entrepreneurship & Business Environment Perspectives**, 1(2), 111-117.
- Van den Hooff, B., & Van Weenen, F. D. L. 2004. Committed to share: commitment and CMC use as antecedents of knowledge sharing. **Knowledge and Process Management**, 11 (1), 13-24.
- William R. 2003. **The Human Resources Glossary. Third Edition: The Complete Desk Reference for HR Executives, Managers, and Practitioners**. CRC Press, 840 Pages
- Zahra S. A., Hayton J. 2008. The effect of international venturing on firm performance: the moderating influence of absorptive capacity. **Journal of Business Venturing**, 23, 195-220.
- Ziggers, G.W., & Tjemkes, B. 2010. Dynamics in inter-firm collaboration: The impact of alliance capabilities on performance. **International Journal Food System Dynamics**, 2, 151-166.