

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงและการเลือกใช้เครื่องมือทางการเงินและไม่ใช้วิธีทางการเงินของผู้ประกอบการอาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูปเพื่อการส่งออก เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนจะส่งผลต่อการปรับใช้กลยุทธ์ของผู้ประกอบการอย่างไร เมื่อได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนแปลงไป

การวิจัยครั้งนี้ได้ศึกษาโดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการในการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง ซึ่งเป็นสมาชิกของสมาคมแช่เยือกแข็งไทยจำนวน 281 ธุรกิจ จากแบบสอบถามได้แบ่งออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของลักษณะธุรกิจ

ส่วนที่ 2 ความรู้เกี่ยวกับการทำประกันภัยความเสี่ยง

ส่วนที่ 3 เครื่องมือทางการเงิน

ส่วนที่ 4 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง

ส่วนที่ 6 การดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งในระยะสั้น

และระยะยาว

ผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของลักษณะธุรกิจ

ผลการศึกษาลักษณะทั่วไปของธุรกิจ พบว่า เมื่อจำแนกตามส่วนของลักษณะธุรกิจ

ตาราง 4

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
ทุนำกระป๋อง ปลากระป๋อง ปลาซาร์ดีน	83	16.9
อาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูป (กุ้ง หมึก ปลา ปู หอย)	69	14.1
อาหารทะเลกระป๋อง (กุ้ง หมึก ปลา ปู หอย)	63	12.8
ผลิตภัณฑ์จากกุ้งและกุ้งแปรรูป (กุ้งต้ม กุ้งไวกัง กุ้งไว้หั่ว กุ้งปรุงแต่ง)	58	11.8
ซูริมิ ซูชิ ชิกุวา ปูอัด สีน้ําเพิ่มมูลค่า อาหารพร้อม รับประทาน	55	11.2
ผลิตภัณฑ์จากปลา (ปลาแล่ ปลาต้ม ปลาอบแห้ง เนื้อปลาบด)	49	10.0
ผลิตภัณฑ์จากหมึก (หมึกกล้วย หมึกกระดอง หมึกสาย หมึกอบแห้ง หมึกย่าง หมึกแปรรูป)	47	9.6
ผลิตภัณฑ์จากปู (ปูนํ้า เนื้อปูเทียม ก้ามปูแกะ ปูนํ้าพาสเจอร์ไรส์)	39	7.9
ผลิตภัณฑ์จากหอย (หอยลาย หอยนางรม หอยเชลล์ หอยแครง)	28	5.7
รวม	491	100.0

จากตาราง 4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีธุรกิจประเภททุนำกระป๋อง ปลากระป๋อง และ ปลาซาร์ดีนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 16.9 รองลงมา คือ อาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูป (กุ้ง หนึก ปลา ปู หอย) อาหารทะเลกระป๋อง (กุ้ง หนึก ปลา ปู หอย) ผลิตภัณฑ์จากกุ้งและ กุ้งแปรรูป (กุ้งต้ม กุ้งไวกัง กุ้งไวห้ว กุ้งปรุงแต่ง) ซูริมิ ซูชิ ชิสุวา ปูอัด สิ้นค้าเพิ่มมูลค่า อาหารพร้อมรับประทาน คิดเป็นร้อยละ 14.1, 12.8, 11.8 และ 11.2 ตามลำดับ และน้อยที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์จากหอย (หอยลาย หอยนางรม หอยเชลล์ หอยแครง) คิดเป็นร้อยละ 5.7

ตาราง 5

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนทุนจดทะเบียนของกิจการ

จำนวนทุนจดทะเบียนของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าเท่ากับ 100 ล้านบาท	223	79.36
มากกว่า 100 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	18	6.41
มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท	21	7.47
1,000 ล้านบาทขึ้นไป	19	6.76
รวม	281	100.00

จากตาราง 5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีจำนวนทุนจดทะเบียนของกิจการต่ำกว่าเท่ากับ 100 ล้านบาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.36 รองลงมา คือ มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท 1,000 ล้านบาทขึ้นไป และมากกว่า 100 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.47, 6.76 และ 6.41 ตามลำดับ

ตาราง 6

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาดำเนินกิจการ

ระยะเวลาดำเนินกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
มากกว่า 5 แต่ไม่เกิน 10 ปี	31	11.03
มากกว่า 10 แต่ไม่เกิน 15 ปี	95	33.81
15 ปีขึ้นไป	155	55.16
รวม	281	100.00

จากตาราง 6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระยะเวลาดำเนินงานกิจการ 15 ปีขึ้นไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.16 รองลงมา คือ มากกว่า 10 แต่ไม่เกิน 15 ปี และมากกว่า 5 แต่ไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.81 และ 11.03 ตามลำดับ

ตาราง 7

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามยอดขายต่อปีของกิจการ

ยอดขายต่อปีของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าเท่ากับ 50 ล้านบาท	109	38.79
มากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	121	43.06
มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท	37	13.17
1,000 ล้านบาทขึ้นไป	14	4.98
รวม	281	100.00

จากตาราง 7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมียอดขายต่อปีของกิจการมากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.06 รองลงมา คือ ต่ำกว่าเท่ากับ 50 ล้านบาท มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท และ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 38.79, 13.17 และ 4.98 ตามลำดับ

ตาราง 8

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามขนาดและจำนวนแรงงานของกิจการ

ขนาดและจำนวนแรงงานของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าเท่ากับ 50 คน	175	62.28
51-200 คน	94	33.45
มากกว่าเท่ากับ 200 คนขึ้นไป	12	4.27
รวม	281	100.00

จากตาราง 8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีขนาดและจำนวนแรงงานของกิจการน้อยกว่าเท่ากับ 50 คนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.28 รองลงมา คือ 51-200 คน และมากกว่าเท่ากับ 200 คน ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 33.45 และ 4.27 ตามลำดับ

ตาราง 9

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเทศคู่ค้าหลักเขตการค้า

ประเทศคู่ค้าหลักเขตการค้า (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
อเมริกาเหนือ	123	21.6
เอเชียตะวันออก	83	14.6
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้	81	14.2
ตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันตกเฉียงใต้	71	12.5
สหภาพยุโรป	59	10.4
เอเชียใต้	58	10.2
ออสเตรเลียและหมู่เกาะในมหาสมุทรแปซิฟิก	46	8.1
อเมริกาใต้	34	6.0
แอฟริกา	15	2.6
อเมริกาเหนือ	123	21.6
รวม	570	100.0

จากตาราง 9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีประเทศคู่ค้าหลักเขตการค้าอเมริกาเหนือมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 21.6 รองลงมา คือ เอเชียตะวันออก เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันตกเฉียงใต้ คิดเป็นร้อยละ 14.6, 14.2 และ 12.5 ตามลำดับ และน้อยที่สุด คือ แอฟริกา คิดเป็นร้อยละ 2.6

ตาราง 10

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเงินตราต่างประเทศสกุลหลัก

เงินตราต่างประเทศสกุลหลัก (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
US \$	213	58.2
Euro Dollar	114	31.1
YEN ญี่ปุ่น ¥	20	5.5
\$ สิงคโปร์	11	3.0
\$ ออสเตรเลีย	8	2.2
รวม	366	100.0

จากตาราง 10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีเงินตราต่างประเทศสกุลหลัก คือ US \$ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.2 รองลงมา คือ Euro Dollar, YEN ญี่ปุ่น ¥, \$ สิงคโปร์ และคิดเป็นร้อยละ 31.1, 5.5 และ 2.2 ตามลำดับ และน้อยที่สุด คือ \$ ออสเตรเลีย คิดเป็นร้อยละ 2.2

ตาราง 11

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาการให้เครดิตลูกค้า

ระยะเวลาการให้เครดิตลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าเท่ากับ 30 วัน	160	56.94
มากกว่า 31 แต่ไม่เกิน 60 วัน	121	43.06
รวม	281	100.00

จากตาราง 11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีส่วนใหญ่มีระยะเวลาการให้เครดิตลูกค้า น้อยกว่าเท่ากับ 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 56.94 และมากกว่า 31 แต่ไม่เกิน 60 วัน คิดเป็น ร้อยละ 43.06 ตามลำดับ

ตาราง 12

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการให้ส่วนลดทางการค้า

การให้ส่วนลดทางการค้า	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าเท่ากับร้อยละ 5	133	47.33
มากกว่า 5 แต่ไม่เกินร้อยละ 10	148	52.67
รวม	281	100.00

จากตาราง 12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีส่วนให้มีการให้ส่วนลดทางการค้ามากกว่าร้อยละ 5 แต่ไม่เกินร้อยละ 10 คิดเป็นร้อยละ 52.67 และน้อยกว่าเท่ากับร้อยละ 5 คิดเป็นร้อยละ 47.33

ตาราง 13

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอัตรากำไรสุทธิต่อปี (ย้อนหลัง 5 ปี)

อัตรากำไรสุทธิต่อปี (ย้อนหลัง 5 ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ร้อยละ 1-10	153	54.45
ร้อยละ 11-20	76	27.05
ร้อยละ 21-30	52	18.51
รวม	281	100.00

จากตาราง 13 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีอัตรากำไรสุทธิต่อปี (ย้อนหลัง 5 ปี) คือ ร้อยละ 1-10 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.45 รองลงมา คือร้อยละ 11-20 และร้อยละ 21-30 คิดเป็นร้อยละ 27.05 และ 18.51 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ความรู้เกี่ยวกับการทำประกันภัยความเสี่ยง

ความรู้เกี่ยวกับการทำประกันภัยความเสี่ยง มีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 14

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามกิจการเคยทำประกันภัยความเสี่ยง ด้านอัตราแลกเปลี่ยน

กิจการเคยทำประกันภัยความเสี่ยง ด้านอัตราแลกเปลี่ยน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	183	65.12
เคย	98	34.88
รวม	281	100.00

จากตาราง 14 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่เคยทำประกันภัยความเสี่ยง ด้านอัตราแลกเปลี่ยน คิดเป็นร้อยละ 65.12 และเคย คิดเป็นร้อยละ 34.88

ตาราง 15

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกัน จำแนกตามจำนวนเงินที่ทำประกันภัย-
ความเสี่ยงต่อครั้ง (หน่วย: ดอลลาร์สหรัฐฯ)

จำนวนเงินที่ทำประกันความเสี่ยงต่อครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	61	62.24
มากกว่า 10,000 แต่ไม่เกิน 50,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ	37	37.76
รวม	98	100.00

จากตาราง 15 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกันส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ทำประกันความเสี่ยงต่อครั้งต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นร้อยละ 62.24 และมากกว่า 10,000 แต่ไม่เกิน 50,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นร้อยละ 37.76

ตาราง 16

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกัน จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
6-10 ครั้ง	53	54.08
น้อยกว่าเท่ากับ 5 ครั้ง	45	45.92
รวม	98	100.00

จากตาราง 16 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกันส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 54.08 และน้อยกว่าเท่ากับ 5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 45.92

ตาราง 17

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกัน จำแนกตามพิจารณาเทียบผลประโยชน์ในการทำประกันกับความเสียหายแต่ละรูปแบบ

พิจารณาเทียบผลประโยชน์ในการทำประกันกับความเสียหายแต่ละรูปแบบ	จำนวน	ร้อยละ
เปรียบเทียบบางครั้ง	92	93.88
ไม่เปรียบเทียบเลย	6	6.12
รวม	98	100.00

จากตาราง 17 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกันส่วนใหญ่พิจารณาเทียบผลประโยชน์ในการทำประกันกับความเสียหายแต่ละรูปแบบบางครั้ง คิดเป็นร้อยละ 93.88 และไม่เปรียบเทียบเลย คิดเป็นร้อยละ 6.12

ตาราง 18

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกัน จำแนกตามบุคคลที่ทำหน้าที่ในการตัดสินใจทำประกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บุคคลที่ทำหน้าที่ในการตัดสินใจทำประกันภัย- ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน	จำนวน	ร้อยละ
ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	38	38.78
ผู้บริหารระดับสูง	36	36.73
เจ้าของกิจการ	24	24.49
รวม	98	100.00

จากตาราง 18 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยทำประกันมีบุคคลที่ทำหน้าที่ในการตัดสินใจทำประกันภัยความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน คือ ผู้จัดการฝ่ายการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.78 รองลงมา คือ ผู้บริหารระดับสูง และเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 36.73 และ 24.49 ตามลำดับ

ตาราง 19

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอัตราแลกเปลี่ยนมีความเสี่ยง

อัตราแลกเปลี่ยนมีความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
มาก	280	99.64
ปานกลาง	1	0.36
รวม	281	100.00

จากตาราง 19 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอัตราแลกเปลี่ยนมีความเสี่ยงมาก คิดเป็นร้อยละ 99.64 และปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 0.36

ตาราง 20

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจทำประกันภัยความเสี่ยง

ปัจจัยสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจ ทำประกันภัยความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการรู้ต้นทุนที่แน่นอน	257	91.46
ค่าเงินบาทอ่อนแอ	21	7.47
แนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนที่สูงขึ้น	3	1.07
รวม	281	100.00

จากตาราง 20 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีปัจจัยสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจทำประกันภัยความเสี่ยง คือ ต้องการรู้ต้นทุนที่แน่นอนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 91.46 รองลงมา คือ ค่าเงินบาทอ่อนแอ และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนที่สูงขึ้น คิดเป็นร้อยละ 7.47 และ 1.07 ตามลำดับ

ตาราง 21

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทการทำประกันภัยความเสี่ยง

ประเภทการทำประกันภัยความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
ทำเป็น LOT และรายฉบับ ต่อ Invoice or L/C	125	44.48
ทำเป็น LOT ต่อ 1 Invoice or L/C	80	28.47
ทำเป็นรายฉบับ Invoice or L/C	76	27.05
รวม	281	100.00

จากตาราง 21 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการทำประกันภัยความเสี่ยง คือ ทำเป็น LOT และรายฉบับ ต่อ Invoice or L/C มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.48 รองลงมา คือ ทำเป็น LOT ต่อ 1 Invoice or L/C และทำเป็นรายฉบับ Invoice or L/C คิดเป็นร้อยละ 28.47 และ 27.05 ตามลำดับ

ตาราง 22

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสัดส่วนการทำประกันภัยความเสี่ยง

สัดส่วนการทำประกันภัยความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 10	203	72.24
มากกว่า 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30	77	27.40
มากกว่า 30 แต่ไม่เกินร้อยละ 50	1	0.36
รวม	281	100.00

จากตาราง 22 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนการทำประกันภัยความเสี่ยง คือ ต่ำกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 10 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.24 รองลงมา คือ มากกว่า 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30 และมากกว่า 30 แต่ไม่เกินร้อยละ 50 คิดเป็นร้อยละ 27.40 และ 0.36 ตามลำดับ

ตาราง 23

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามค่าธรรมเนียมที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้าในการทำประกันภัยความเสี่ยง

ค่าธรรมเนียมที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้าในการทำประกันภัยความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
แพงมาก	281	100.00
รวม	281	100.00

จากตาราง 23 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีค่าธรรมเนียมที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้าในการทำประกันภัยความเสี่ยงแพงมาก คิดเป็นร้อยละ 100

ตาราง 24

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานที่ทำประกันความเสี่ยง

สถานที่ทำประกันความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคาร	281	100.00
รวม	281	100.00

จากตาราง 24 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีสถานที่ทำประกันภัยความเสี่ยง คือ ธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 100

ตาราง 25

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสาเหตุที่ท่านเลือกทำประกันความเสี่ยง

สาเหตุที่ท่านเลือกทำประกันความเสี่ยง (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
เคยชินเนื่องจากเป็นลูกค้าประจำ	281	33.5
ทันสมัยและมีบริการครบวงจร	279	33.2
อัตราค่าธรรมเนียม	279	33.2
ให้คำแนะนำและบริการที่ดี	1	0.1
รวม	840	100.0

จากตาราง 25 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีสาเหตุที่ท่านเลือกทำประกันความเสี่ยง คือ เคยชินเนื่องจากเป็นลูกค้าประจำมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.5 รองลงมา คือ ทันสมัยและมีบริการครบวงจรและอัตราค่าธรรมเนียม คิดเป็นร้อยละ 33.2 และ 33.2 ตามลำดับ

ตาราง 26

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสาเหตุที่ท่านตัดสินใจทำประกันภัย
ความเสี่ยง

สาเหตุที่ท่านตัดสินใจทำประกันภัยความเสี่ยง (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
ให้ความคุ้มครองและลดความเสี่ยง	281	50.0
ต้องการรู้ต้นทุนที่แน่นอน	281	50.0
รวม	562	100.0

จากตาราง 26 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีสาเหตุที่ท่านตัดสินใจทำประกันภัยความเสี่ยง
คือ ให้ความคุ้มครองและลดความเสี่ยง และต้องการรู้ต้นทุนที่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ
เท่ากัน คือ 50.0

ตาราง 27

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามวิธีการชำระเงินค่าสินค้า

วิธีการชำระเงินค่าสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1)	จำนวน	ร้อยละ
Letter of Credit (L/C)	281	25.7
Telegraphic Transfer (T/T)	280	25.6
Bill For Collection	280	25.6
Open Accounts	254	23.2
รวม	1,095	100.0

จากตาราง 27 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีวิธีการชำระเงินค่าสินค้า คือ Letter of Credit
(L/C) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.7 รองลงมา คือ Telegraphic Transfer (T/T) และ Bill
for Collection คิดเป็นร้อยละเท่ากัน คือ 25.6 และ Open Accounts คิดเป็นร้อยละ 23.2

ส่วนที่ 3 เครื่องมือทางการเงิน

ส่วนที่ 3 เครื่องมือทางการเงิน มีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 28

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการเคยใช้เครื่องมือทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงิน	เคยใช้		ไม่เคยใช้		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
Forward Contract	96	34.16	185	65.84	281	100.00
Currency Option	30	10.68	251	89.32	281	100.00
Interest Rate Swap	18	6.41	263	93.59	281	100.00
Swap Credit	15	5.34	266	94.66	281	100.00
Interest Rate Option	12	4.27	269	95.73	281	100.00
Futures Contract	7	2.49	274	97.51	281	100.00
Currency Swap			281	100.00	281	100.00
Floating Rate Note			281	100.00	281	100.00
Note Insurance						
Facilities			281	100.00	281	100.00

จากตาราง 28 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีเคยใช้เครื่องมือทางการเงินมากที่สุด คือ Forward Contract คิดเป็นร้อยละ 34.16 รองลงมา คือ Currency Option, Interest Rate Swap, Swap Credit, Interest Rate Option และ Futures Contract คิดเป็นร้อยละ 10.68, 6.41, 5.34, 4.27 และ 2.49 ตามลำดับ ส่วนเครื่องมือทางการเงินที่ไม่เคยใช้ คือ Currency Swap, Floating Rate Note และ Note Insurance Facilities

ส่วนที่ 4 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน มีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 29

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือ ทางการเงิน	ทราบ			
	ใช่		ไม่ใช่	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
3. เครื่องมือทางการเงินช่วยให้ กิจการสามารถลดความเสี่ยง ประเภทต่าง ๆ ไปให้สถาบัน- การเงินรับแทน โดยการยอมเสีย ค่าธรรมเนียม	281	100.00		
4. สัญญาซื้อขายล่วงหน้า Forward Contract มีจุดประสงค์ อยู่ที่การใช้เพื่อเป็นเครื่องมือ ป้องกันความเสี่ยงจากความ- ผันผวน หรือการเปลี่ยนแปลง ขึ้นลงของอัตราแลกเปลี่ยน และอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศ เป็นหลัก	281	100.00		
1. เครื่องมือทางการเงินจะนำมาใช้ ในวัตถุประสงค์เพื่อการค้า หรือการเก็งกำไรเท่านั้น	280	99.64	1	0.36
2. เครื่องมือทางการเงินเป็น เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง ทางการเงินที่เกิดจากการทำ ธุรกรรมระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การซื้อขาย การกู้ยืม หรือทำสัญญาต่าง ๆ	242	86.12	1	0.36
			38	13.52

ตาราง 29 (ต่อ)

ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือ ทางการเงิน	ทราบ					
	ใช่		ไม่ใช่		ไม่แน่ใจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
6. สัญญาแลกเปลี่ยน Swap เป็น สัญญาระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการแลกเปลี่ยนกระแส- เงินสดในระยะเวลาที่กำหนด คือ เงินต้นที่กำหนดไว้ ต้องแน่นอน	218	77.58			2	0.71
7. สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย Interest Rate Swap เป็นสัญญา แลกเปลี่ยนเฉพาะรายจ่าย ดอกเบี้ยไม่รวมเงินต้น	23	8.19				258 91.81
5. สิทธิเลือกทางการเงิน Option เป็นตราสารที่ให้สิทธิแก่ผู้ถือ ในการที่จะซื้อหรือขายสินทรัพย์ อย่างใดอย่างหนึ่งตามเงื่อนไข ในราคาที่ตกลงกัน			1	0.36	280	99.64
8. ใช้ Note Insurance Facilities ในการระดมทุนทางตรง ในกิจการขนาดใหญ่						281 100.00
9. ใช้ Floating Rate Notes เป็น การระดมทุนระยะยาว ที่มี ความยืดหยุ่นของอัตราดอกเบี้ย อ้างอิงที่ระบุไว้ในสัญญา						281 100.00

จากตาราง 29 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีตอบว่า “ใช่” เรื่องเครื่องมือทางการเงินช่วยให้
กิจการสามารถลดความเสี่ยงประเภทต่าง ๆ ไปให้สถาบันการเงินรับแทน โดย
การยอมเสียค่าธรรมเนียม และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า Forward Contract มีจุดประสงค์
อยู่ที่การใช้เพื่อเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวน หรือการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง
ของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศเป็นหลักมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100

รองลงมา คือ เครื่องมือทางการเงินจะนำมาใช้ในวัตถุประสงค์เพื่อการค้าหรือการเก็งกำไรเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 99.64 และเครื่องมือทางการเงินเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงินที่เกิดจากการทำธุรกรรมระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การซื้อขาย การกู้ยืม หรือทำสัญญาต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 86.12 สัญญาแลกเปลี่ยน Swap เป็นสัญญาระหว่างบุคคล 2 ฝ่ายในการแลกเปลี่ยนกระแสเงินสด ในระยะเวลาที่กำหนด คือ เงินต้นที่กำหนดไว้ต้องแน่นอน คิดเป็นร้อยละ 77.58 และสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย Interest Rate Swap เป็นสัญญาแลกเปลี่ยนเฉพาะรายจ่ายดอกเบี้ยไม่รวมเงินต้น คิดเป็นร้อยละ 8.19 ส่วนเรื่องใช้ Note Insurance Facilities ในการระดมทุนทางตรง ในกิจการขนาดใหญ่ และใช้ Floating Rate Notes เป็นการระดมทุนระยะยาว ที่มีความยืดหยุ่นของอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงที่ระบุไว้ในสัญญากลุ่มตัวอย่างตอบว่า “ไม่ทราบ” คิดเป็นร้อยละ 100 เมื่อจัดเป็นระดับความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

ตาราง 30

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

ระดับความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำ (ตอบใช่ต่ำกว่าร้อยละ 60)	281	100.0
รวม	281	100.0

จากตาราง 30 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีระดับความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินต่ำ คิดเป็นร้อยละ 100

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงมีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 31

จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินป้องกันความเสี่ยง

	ปัจจัย	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	$\bar{X}$	SD	ระดับ
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ									
1. ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน					34	247	4.88	0.33	มากที่สุด
					(12.1)	(87.9)			
3. การขายสินค้าเป็นเงินเชื่อให้กับลูกค้าต่างประเทศ			5		65	211	4.73	0.48	มากที่สุด
				(1.8)	(23.1)	(75.1)			
4. ระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นระยะเวลานาน			16		167	97	4.29	0.57	มาก
				(5.7)	(59.6)	(34.6)			
2. มีการนำเข้าเครื่องจักร เครื่องมือ มีราคาสูงมาจากต่างประเทศ			279		1	1	3.01	0.13	ปานกลาง
			(99.3)		(0.4)	(0.4)			
อัตราค่าธรรมเนียม Premium									
1..เลือกใช้เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราค่าธรรมเนียมที่ต่ำ					218	63	4.22	0.42	มาก
					(77.6)	(22.4)			
2. ยอมจ่ายค่าธรรมเนียมในอัตราที่สูงถ้ามีความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมาก			31		204	46	4.05	0.52	มาก
				(11.0)	(72.6)	(16.4)			
4. คำนึงถึงความเหมาะสมของเครื่องมือทางการเงินที่จะใช้มากกว่าค่าธรรมเนียม					280	1	4.00	0.06	มาก
					(99.6)	(0.4)			
3. ค่าธรรมเนียมที่เสียไปคุ้มค่ากับความเสี่ยงทางการเงินที่จะเกิดขึ้นกับกิจการ			2		279		3.99	0.08	มาก
			(0.7)		(99.3)				

ตาราง 31 (ต่อ)

ปัจจัย	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	$\bar{X}$	SD	ระดับ
การให้บริการของธนาคารและสถาบันการเงิน						3.49	0.08	ปานกลาง
2. ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ และมีเทคโนโลยีทันสมัย			1 (0.4)	280 (99.6)		4.00	0.06	มาก
4. ธนาคารเสนอทางเลือกในการบริการในหลาย ๆ ด้าน			16 (5.7)	260 (92.5)	5 (1.8)	3.96	0.27	มาก
เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือทางการเงิน								
1. มีการแนะนำการใช้เครื่องมือทางการเงินในแบบต่าง ๆ			280 (99.6)	1 (0.4)		3.00	0.06	ปานกลาง
ที่เป็นประโยชน์กับกิจการ								
3. ธนาคารคิดค่าธรรมเนียมไม่ให้เกิดการทำสัญญาต่าง ๆ			280 (99.6)	1 (0.4)		3.00	0.06	ปานกลาง
เป็นกรณีพิเศษ								
ปัจจัยโดยรวม						3.93	0.07	มาก

จากตาราง 31 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 คะแนน เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า

ด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 คะแนน โดยเรื่องที่มีระดับมากที่สุด คือ ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน และการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อให้กับลูกค้าต่างประเทศ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.88 และ 4.73 คะแนน ตามลำดับ ระดับมาก คือ ระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นระยะเวลานาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.88 คะแนน และระดับปานกลาง คือ มีการนำเข้าเครื่องจักร เครื่องมือ มีราคาสูงมาจากต่างประเทศ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.01 คะแนน

ด้านอัตราค่าธรรมเนียม Premium อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 คะแนน โดยเรื่องที่มีระดับมาก คือ เลือกใช้เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราค่าธรรมเนียมที่ต่ำ ยอมจ่ายค่าธรรมเนียมในอัตราที่สูงถ้ามีความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมาก คำนึงถึงความเหมาะสมของเครื่องมือทางการเงินที่ใช้มากกว่าค่าธรรมเนียม และค่าธรรมเนียมที่เสียไปคุ้มค่ากับความเสี่ยงทางการเงินที่จะเกิดขึ้นกับกิจการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22, 4.05, 4.00 และ 3.99 คะแนน ตามลำดับ

ด้านการให้บริการของธนาคารและสถาบันการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.49 คะแนน โดยเรื่องที่มีระดับมาก คือ ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ และมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย และธนาคารเสนอทางเลือกในการบริการในหลาย ๆ ด้าน เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือทางการเงิน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และ 3.96 คะแนน ตามลำดับ และระดับปานกลาง คือ มีการแนะนำการใช้เครื่องมือทางการเงินในแบบต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์กับกิจการ และธนาคารคิดค่าธรรมเนียมให้การทำสัญญาต่าง ๆ เป็นกรณีพิเศษ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 คะแนน

ส่วนที่ 6 การดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

การดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งในระยะสั้น
และระยะยาว มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 32

จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของการดำเนินกลยุทธ์ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)

การดำเนินกลยุทธ์ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)						$\bar{X}$	SD	ระดับ
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด			
6. การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน			39 (13.9)	13 (4.6)	229 (81.5)	4.68	0.71	มากที่สุด
8. การให้เครดิตสินค้า		1 (0.4)	27 (9.6)	240 (85.4)	13 (4.6)	3.94	0.39	มาก
3. เพิ่มมูลค่าให้แก่อินค้า		5 (1.8)	34 (12.1)	221 (78.6)	21 (7.5)	3.92	0.51	มาก
7. การให้ส่วนลดทางการค้า		1 (0.4)	28 (10.0)	248 (88.3)	4 (1.4)	3.91	0.35	มาก
5. การเร่งและการชะลอการชำระหนี้		2 (0.7)	40 (14.2)	225 (80.1)	14 (5.0)	3.89	0.46	มาก
2. ปรับราคาสินค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนไป			50 (17.8)	218 (77.6)	13 (4.6)	3.87	0.46	มาก
1. ลดต้นทุนและควบคุมประสิทธิภาพในการผลิต			58 (20.6)	214 (76.2)	9 (3.2)	3.83	0.46	มาก
4. ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง	1 (0.4)	3 (1.1)	206 (73.3)	50 (17.8)	21 (7.5)	3.31	0.64	ปานกลาง
รวม						3.92	0.19	มาก

จากตาราง 32 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการดำเนินกลยุทธ์ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 คะแนน เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า กลุ่มตัวอย่างดำเนินกลยุทธ์ระยะสั้นเรื่องการแข่งขันเรื่องการแข่งขันระหว่างกันในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.68 คะแนน รองลงมา คือ การให้เครดิตสินค้า เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า การให้ส่วนลดทางการค้า การเร่งและการชะลอการชำระหนี้ ปรับราคาสินค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนไป ลดต้นทุนและควบคุมประสิทธิภาพในการผลิต อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94, 3.92, 3.92, 3.91, 3.89, 3.87 และ 3.83 คะแนน ตามลำดับ อยู่ในระดับปานกลาง คือ ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 คะแนน

ตาราง 33

จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของการดำเนินงานกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)

การดำเนินงานกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	X	SD	ระดับ
2. ปรับราคาสินค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนไป		7 (2.5)	49 (17.4)	10 (3.6)	215 (76.5)	4.54	0.87	มากที่สุด
1. ลดต้นทุนและควบคุมประสิทธิภาพในการผลิต		2 (0.7)	37 (13.2)	231 (82.2)	11 (3.9)	3.89	0.43	มาก
3. เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า		4 (1.4)	36 (12.8)	233 (82.9)	8 (2.8)	3.87	0.44	มาก
10. การให้เครดิตสินค้า		4 (1.4)	60 (21.4)	198 (70.5)	19 (6.8)	3.83	0.56	มาก
9. การให้ส่วนลดทางการค้า		3 (1.1)	224 (79.7)	29 (10.3)	25 (8.9)	3.27	0.63	ปานกลาง
8. การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน		4 (1.4)	234 (83.3)	20 (7.1)	23 (8.2)	3.22	0.60	ปานกลาง
5. ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง		4 (1.4)	230 (81.9)	31 (11.0)	16 (5.7)	3.21	0.56	ปานกลาง
7. การเร่งและการชะลอการชำระหนี้		1 (0.4)	238 (84.7)	27 (9.6)	15 (5.3)	3.20	0.52	ปานกลาง

ตาราง 33 (ต่อ)

ปัจจัย	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	$\bar{X}$	SD	ระดับ
6. ใช้สกุลเงินที่มีความผันผวนน้อยเป็นสื่อกลาง ในการทำธุรกรรม		5 (1.8)	237 (84.3)	24 (8.5)	15 (5.3)	3.17	0.54	ปานกลาง
4. ขยายตลาดใหม่ไปยังกลุ่มประเทศที่อัตราแลกเปลี่ยน มีเสถียรภาพ		6 (2.1)	243 (86.5)	22 (7.8)	10 (3.6)	3.13	0.48	ปานกลาง
รวม						3.53	0.20	มาก



จากตาราง 33 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.53 คะแนน เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า กลุ่มตัวอย่างดำเนินกลยุทธ์ระยะยาวเรื่อง ปรับราคาสินค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนไปอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 คะแนน รองลงมา คือ ลดต้นทุนและควบคุมประสิทธิภาพในการผลิต เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า การให้เครดิตสินค้า อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89, 3.87 และ 3.83 คะแนน ตามลำดับ อยู่ในระดับปานกลาง คือ การให้ส่วนลดทาง การค้า การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง การเร่งและการชะลอการชำระหนี้ ใช้สกุลเงินที่มีความผันผวนน้อยเป็นสื่อกลางในการทำธุรกรรม และขยายตลาดใหม่ไปยังกลุ่มประเทศที่อัตราแลกเปลี่ยนมีเสถียรภาพ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27, 3.22, 3.21, 3.20, 3.17 และ 3.13 คะแนน ตามลำดับ

ผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัย

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามขนาด จำแนกตามลักษณะของธุรกิจ

ขนาดของธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 34

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามขนาดของธุรกิจ

การดำเนินกลยุทธ์		SS	df	MS	F	p
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	ระหว่างกลุ่ม	0.170	2	0.085	2.316	0.101
	ภายในกลุ่ม	10.193	278	0.037		
	รวม	10.363	280			
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	ระหว่างกลุ่ม	0.117	2	0.058	1.445	0.238
	ภายในกลุ่ม	11.229	278	0.040		
	รวม	11.346	280			

จากตาราง 34 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดของธุรกิจแตกต่างกันมีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจทั้งระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ทุนจดทะเบียน มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 35

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามทุนจดทะเบียน

การดำเนินกลยุทธ์		SS	df	MS	F	p
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	ระหว่างกลุ่ม	0.119	3	0.040	1.074	0.360
	ภายในกลุ่ม	10.243	277	0.037		
	รวม	10.363	280			
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	ระหว่างกลุ่ม	0.250	3	0.083	2.083	0.103
	ภายในกลุ่ม	11.095	277	0.040		
	รวม	11.346	280			

จากตาราง 35 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกันมีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจทั้งระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ระยะเวลาที่ดำเนินการ มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 36

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินการ

การดำเนินกลยุทธ์		SS	df	MS	F	p
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	ระหว่างกลุ่ม	0.034	2	0.017	0.452	0.637
	ภายในกลุ่ม	10.329	278	0.037		
	รวม	10.363	280			
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	ระหว่างกลุ่ม	0.069	2	0.034	0.850	0.429
	ภายในกลุ่ม	11.277	278	0.041		
	รวม	11.346	280			

จากตาราง 36 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาที่ดำเนินการแตกต่างกันมีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจทั้งระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

มูลค่ายอดขาย มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 37

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามมูลค่ายอดขาย

การดำเนินกลยุทธ์		SS	df	MS	F	p
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	ระหว่างกลุ่ม	0.139	3	0.046	1.252	0.291
	ภายในกลุ่ม	10.224	277	0.037		
	รวม	10.363	280			
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	ระหว่างกลุ่ม	0.511	3	0.170	4.352	0.005*
	ภายในกลุ่ม	10.835	277	0.039		
	รวม	11.346	280			

จากตาราง 37 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีมูลค่ายอดขายแตกต่างกันมีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ส่วนการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) แตกต่างกัน จึงทำการเปรียบเทียบรายคู่เพื่อทดสอบว่ามูลค่ายอดขายใดแตกต่างกัน ดังข้อมูลที่ปรากฏ (ดูตาราง 38)

ตาราง 38

การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ของการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)
จำแนกตามมูลค่ายอดขาย

		ต่ำกว่าเท่ากับ 50 ล้านบาท	มากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	1,000 ล้านบาท ขึ้นไป	มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท
	$\bar{X}$	3.50	3.52	3.61	3.62
ต่ำกว่าเท่ากับ 50 ล้านบาท	3.50	-	0.02	0.11	0.12*
มากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	3.52		-	0.09	0.10
1,000 ล้านบาทขึ้นไป	3.61			-	0.01
มากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท	3.62				-

จากตาราง 38 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีมูลค่ายอดขายมากกว่า 501 แต่ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท การดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) มากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีมูลค่ายอดขายต่ำกว่าเท่ากับ 50 ล้านบาท

ประเทศคู่ค้าหลัก มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 39

การเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินกลยุทธ์ จำแนกตามประเทศคู่ค้าหลัก

ประเทศคู่ค้าหลัก	ไม่เป็น		เป็น		<i>t</i>	<i>p</i>
	$\bar{X}$	<i>SD</i>	$\bar{X}$	<i>SD</i>		
อเมริกาเหนือ						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.19	3.91	0.19	0.314	0.754
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.54	0.20	3.53	0.20	0.426	0.670
สหภาพยุโรป						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.91	0.18	3.95	0.23	1.415	0.158
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.54	0.19	3.52	0.23	0.708	0.480

ตาราง 39 (ต่อ)

ประเทศคู่ค้าหลัก	ไม่เป็น		เป็น		<i>t</i>	<i>p</i>
	$\bar{X}$	<i>SD</i>	$\bar{X}$	<i>SD</i>		
อเมริกาใต้						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.91	0.19	3.96	0.17	1.235	0.218
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.53	0.21	3.54	0.16	0.148	0.883
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.19	3.92	0.20	0.113	0.910
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.52	0.19	3.56	0.23	1.238	0.217
เอเชียตะวันออก						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.19	3.91	0.19	0.200	0.842
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.53	0.20	3.54	0.21	0.275	0.784
ตะวันออกกลาง						
และเอเชียตะวันตกเฉียงใต้						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.18	3.92	0.22	0.023	0.982
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.51	0.20	3.59	0.21	2.991	0.003*
เอเชียใต้						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.19	3.91	0.19	0.460	0.646
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.53	0.21	3.55	0.16	0.747	0.457
ออสเตรเลียและหมู่เกาะ						
ในมหาสมุทรแปซิฟิก						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.91	0.19	3.95	0.19	1.288	0.199
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.53	0.20	3.57	0.20	1.413	0.159
แอฟริกา						
ระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	3.92	0.19	3.93	0.20	0.151	0.880
ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	3.54	0.20	3.49	0.24	0.925	0.356

จากตาราง 39 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีและไม่มีประเทศคู่ค้าหลักเป็นตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันตกเฉียงใต้มีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีประเทศคู่ค้าหลักเป็นตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันตกเฉียงใต้มีการดำเนินกลยุทธ์ขนาดของธุรกิจระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) สูงกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่มี

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินและการดำเนินกลยุทธ์

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน และการดำเนินกลยุทธ์ มีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 40

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินและการดำเนินกลยุทธ์

ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน	การดำเนินกลยุทธ์			
	ระยะสั้น		ระยะยาว	
	(ไม่เกิน 1 ปี)		(มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	
	<i>r</i>	<i>p</i>	<i>r</i>	<i>p</i>
รวม	-0.026	0.662	-0.143	0.017*

จากตาราง 40 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินและการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ในทางลบ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างมีความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินสูงกว่า จะมีการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) น้อยกว่า

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินกับการดำเนินกลยุทธ์

• การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินกับการดำเนินกลยุทธ์ มีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 41

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินกับการดำเนินกลยุทธ์

ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน	การดำเนินกลยุทธ์			
	ระยะสั้น		ระยะยาว	
	(ไม่เกิน 1 ปี)		(มากกว่า 1 ปีขึ้นไป)	
	<i>r</i>	<i>p</i>	<i>r</i>	<i>p</i>
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	0.027	0.654	0.168	0.005*
อัตราค่าธรรมเนียม Premium	-0.089	0.135	0.050	0.406*
การให้บริการของธนาคาร				
และสถาบันการเงิน	-0.093	0.120	0.149	0.013*
รวม	-0.072	0.230	0.237	0.000*

จากตาราง 41 พบว่า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 กลุ่มตัวอย่างมีความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินรวมกับการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ในทางบวก ($r = 0.237$) กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างมีปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินรวมสูงกว่ากับการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) สูงกว่าเมื่อพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินรายด้าน พบว่า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการให้บริการของธนาคารและสถาบันการเงินมีความสัมพันธ์กับการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) ($r = 0.168$ และ 0.149) กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างมีปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เครื่องมือทางการเงินด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการให้บริการของธนาคารและสถาบันการเงินสูงกว่าจะมีการดำเนินกลยุทธ์ระยะยาว (มากกว่า 1 ปีขึ้นไป) สูงกว่า