



การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงิน
ของผู้ประกอบการ
ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย

นิตารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ และคณะ

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
มีนาคม 2568

(งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนการทำวิจัยจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย)

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี เนื่องจากการได้รับการสนับสนุนเงินทุนอุดหนุนการวิจัยจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย ตลอดจนการได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน สมาชิกกลุ่ม ผู้นำชุมชน และผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี

คณะผู้วิจัยจึงขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้กล่าวถึง ในการมีส่วนร่วมสนับสนุนการศึกษาวิจัยครั้งนี้ รวมทั้งผู้ที่ได้มีส่วนช่วยเหลือให้การสนับสนุนและให้กำลังใจด้วยดีที่มีจากกล่าวนามได้ทั้งหมดไว้เป็นอย่างสูง

คณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่างานวิจัยครั้งนี้จะมีคุณค่าและประโยชน์ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำข้อมูลเกี่ยวกับการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อไป

นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ดา และคณะ

มีนาคม 2568

บทคัดย่อ

ชื่อการศึกษาวิจัย : การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจ
ของผู้ประกอบการ
ชื่อผู้ศึกษา : นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์และคณะ
คณะ : บัญชี
ปีการศึกษา : 2568

การสร้างศักยภาพทางธุรกิจสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องให้ความสำคัญกับศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศักยภาพทางการเงิน ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และศักยภาพทางการตลาด เพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน การศึกษาครั้งนี้จะอธิบายและวิเคราะห์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ การศึกษาแบบผสมผสาน ได้แก่ การศึกษาแบบสัมภาษณ์เชิงคุณภาพกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ และการศึกษาแบบสำรวจเชิงปริมาณ โดยใช้ข้อมูลตัวอย่าง โดยปัญหา อุปสรรคด้านการผลิต การตลาด การเงินและการบัญชี ตลอดจนการสร้างเครือข่ายเพื่อกำหนดแนวทางที่มีประสิทธิภาพเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ขณะเดียวกัน การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ และการเพิ่มศักยภาพมูลค่าเพิ่ม ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อเสถียรภาพที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แนวทางการเสริมสร้างศักยภาพเพื่อยกระดับความมั่นคงของการวางแผนทางการเงิน การเพิ่มทักษะทางการเงิน การเข้าถึงทุน การบริหารหนี้ การป้องกันความเสี่ยง และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ: เสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน, พัฒนาความมั่นคง, การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

Abstract

Research Title : Strengthening Financial Potential to Improve the Stability of Entrepreneurs' Business Operations.

Authors : Nisarath Chaiwongsakda and team

Faculty : Accounting

Academic Year : 2025

Building business potential for community enterprise groups requires prioritizing product development potential, financial potential, business operation potential, and marketing potential to enable sustainable business growth. This present study describes and analyzes strengthening financial potential to improve the stability of entrepreneurs' business operations. Mixed-method study the qualitative interview study with key informants, and the quantitative survey study with sample data. In this regard, problems, obstacles in production, marketing, finance and accounting, and networking toward efficient guidelines for improving the stability of entrepreneurs' business operations. Meanwhile, the strengthening financial potential to improve the stability of entrepreneurs' business operations includes enhancing the potential of production, enhancing the potential of demand, enhancing the potential of strategy, and enhancing the potential of value-added to impacts affecting direct and indirect influences of stability based on business operations at statistically significant. Capacity-building approaches for improving the stability of financial planning, increasing financial skills, accessing capital, managing debt, hedging, and continuous monitoring and improvement will benefit entrepreneurs' business operations effectively.

Keywords: Strengthening financial potential, improving the stability, entrepreneurs' business operations

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	i
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ii
กิตติกรรมประกาศ	iii
สารบัญ	iv
สารบัญตาราง	vii
สารบัญภาพ	ix
บทที่	
1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
สมมติฐานการวิจัย	4
ประโยชน์ของการศึกษา	4
ขอบเขตของการวิจัย	4
กรอบแนวคิดของการศึกษา	6
นิยามศัพท์เฉพาะ	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจ	8
แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพทางการเงิน	9
แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนและวิเคราะห์ธุรกิจ	9
แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารเงิน	11
แนวคิดเกี่ยวกับความมั่นคงทางการเงิน	12
แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน	14
ความสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคง	
ทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	16
สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของตำบลเชียงเคี่ยน	25
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	26

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
3	วิธีดำเนินการวิจัย
	ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อ
	ยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ 31
	ประชากรที่ใช้ในการวิจัย 31
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย 32
	การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย 32
	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล 33
	การวิเคราะห์ข้อมูล 34
	ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาปัจจัยและตัวชี้วัดที่มีความสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้าง
	ศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของ
	ผู้ประกอบการ 35
	การกำหนดประชากรและตัวอย่าง 35
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย 35
	การเก็บรวบรวมข้อมูล 38
	การวิเคราะห์ข้อมูล 38
4	ผลการวิจัย
	สถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความ
	มั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ 58
	การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจ
	ของผู้ประกอบการ 65
	ผลลัพธ์ต่อปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคง
	ทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ 70
5	สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ
	สรุปผลการวิจัย 87
	สรุป 99
	อภิปรายผล 100

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ (ต่อ)	
ข้อเสนอแนะ	102
ข้อเสนอแนะการนำผลการศึกษาไปใช้	102
ข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งต่อไป	102
บรรณานุกรม	103
ภาคผนวก	114
ประวัติผู้ศึกษา	163

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย	39
2 เกณฑ์การพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r)	40
3 เกณฑ์การพิจารณาค่า Kaiser-Mayer-Olkin (KMO)	41
4 สรุปผลการสังเคราะห์เกณฑ์ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดล	43
5 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ใน โมเดลศักยภาพด้านการผลิต	45
6 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดศักยภาพด้านการผลิต	46
7 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ใน โมเดลศักยภาพด้านอุปสงค์	47
8 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดศักยภาพด้านอุปสงค์	48
9 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ใน โมเดลศักยภาพด้านกลยุทธ์	50
10 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดศักยภาพด้านกลยุทธ์	51
11 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ใน โมเดลศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม	52
12 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม	54
13 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ใน โมเดลความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ	55
14 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดความมั่นคงบนฐานการดำเนินงาน ธุรกิจ	56
15 แสดงสถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการ ยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	60
16 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน	66
17 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม	71
18 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อ ยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ภาพรวม	72

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
19	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต	73
20	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์	74
21	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์	75
22	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม	76
23	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ	77
24	การวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น (Composite variables) Variables, Variance, skewness, kurtosis.	79
25	แสดงการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	80
26	แสดงอิทธิพลทางตรง (Direct influence : DE) อิทธิพลทางอ้อม (indirect influence : IE) และอิทธิพลทั้งหมด (total influence : TE)	83
27	ผลการวิเคราะห์ถดถอยเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย	84
28	สรุปผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย	85

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 กรอบแนวคิดของการศึกษา	6
2 โมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต	46
3 โมเดลการวัดศักยภาพด้านอุปสงค์	48
4 โมเดลการวัดศักยภาพด้านกลยุทธ์	51
5 โมเดลการวัดศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม	53
6 โมเดลการวัดความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ	56
7 สำนวนการผลิตภัณฑ์และลักษณะการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน	60
8 การสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการและสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน	62
9 อบรมให้ความรู้เสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงิน ของผู้ประกอบการ	63
10 การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของ ผู้ประกอบการ	64
11 การแลกเปลี่ยนความคิดและจำลองการวางแผนทางการเงิน	65
12 ความสัมพันธ์ของปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อ ยกระดับความมั่นคงทางการเงินดำเนินงานของผู้ประกอบการ	82

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การเปลี่ยนผ่านจากศตวรรษที่ 20 ไปสู่ศตวรรษที่ 21 ถือเป็นการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการพัฒนาอย่างรวดเร็วในด้านเทคโนโลยีและการสื่อสาร ซึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในบริบทการแข่งขัน นอกจากนี้ การจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันระดับโลกยังมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาข้อได้เปรียบในการแข่งขันผ่านนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และเทคโนโลยี เพื่อทดแทนข้อได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560) และอีกหนึ่งสิ่งที่มีความสำคัญคือปัจจัยการผลิตและทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริบทการแข่งขันในปัจจุบัน มีมิติที่เชื่อมโยงกันทั้งด้านเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม มีความซับซ้อนและเชื่อมโยงกันอย่างไม่มีขอบเขต อีกทั้งยังถูกขับเคลื่อนโดยการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและรุนแรง ทำให้การแข่งขันคาดเดาได้ยากและมีความผันผวนสูง บริบทของโลกและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนของไทยซึ่งเผชิญกับความท้าทายจากปัจจัยภายในและภายนอกต้องปรับตัวอย่างรวดเร็ว เพื่อให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Songyothin, T., 2017) ดังนั้น จึงต้องส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจชุมชนหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มุ่งหวังจะเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ สังคมแห่งโอกาส สังคมแห่งการเจริญเติบโตด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ให้กลุ่มต่างๆ มีความมั่งคั่งเชิงพื้นที่ และมีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2565)

ความสามารถในการจัดการศักยภาพทางการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความเจริญที่สามารถช่วยให้มีความมั่นคงทางการเงิน และสร้างโอกาสที่ยั่งยืน การพัฒนาศักยภาพทางการเงินเป็นกระบวนการที่ต้องเริ่มต้นที่ใช้ความรู้และการปฏิบัติที่ถูกต้องทางการเงิน และปรับปรุงตามสถานการณ์และเป้าหมายการเงิน (วรรณนา วงษ์ฉัตร, 2565) ทั้งนี้ การเสริมสร้างศักยภาพที่เน้นการสร้างแผนธุรกิจและการวิเคราะห์ธุรกิจยังเป็นอีกส่วนสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ โดยการสร้างแผนธุรกิจเป็นขั้นตอนที่ใช้เพื่อวางแผนและกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ แผนการดำเนินธุรกิจ และกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจขององค์กรหรือผู้ประกอบการ ช่วยให้กำหนดทิศทางทางธุรกิจ สร้างแผนการดำเนินธุรกิจ และวางแผนทางการเงินขององค์กร ขั้นตอนหลักในกระบวนการสร้างแผนธุรกิจคือการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด การกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับศักยภาพขององค์กร และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อความยั่งยืน (วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, 2565) นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กรและตลาด ซึ่งเป็นขั้นตอนสำคัญในกระบวนการวิเคราะห์ธุรกิจคือการประเมินกระบวนการผลิต การระบุความต้องการของลูกค้า และการวางกลยุทธ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (วีรวิธ มาฆะศิรินันท์, 2565) และผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนและดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการวางแผนธุรกิจและบริหารองค์กรให้มีประสิทธิภาพ

ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นการดำเนินการที่ประกอบด้วยกระบวนการคิด การจัดการผลิตภัณฑ์ และทรัพยากร โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากรทุกประเภท และภูมิปัญญาชุมชนมาร่วมกัน

สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้แก่คนในชุมชน (Sukonthasing, 2014) อย่างไรก็ตาม การสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับวิสาหกิจชุมชนต้องอาศัยการยกระดับให้วิสาหกิจชุมชนมีความมั่นคงในการสร้างภูมิคุ้มกันและส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้น (ฐิตีมา วงศ์อินตา และคณะ, 2015) ในขณะเดียวกัน การพัฒนาถือเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาสิ่งประดิษฐ์และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงส่งเสริมสังคมผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ (Nicholls, D. L., & Bumgardner, M. S., 2018) นอกจากนี้ การสร้างศักยภาพในการแข่งขันควรเน้นที่การผลิต ความต้องการ กลยุทธ์ และมูลค่าเพิ่มเพื่อความมั่นคงบนพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจเพื่อการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน (Haseeb, M., Hussain, H., Kot, S., Androniceanu, A., and Jermisittiparsert, K., 2019) ด้วยวิธีนี้ความสามารถในการบริหารเงินและทรัพยากรทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ซึ่งต้องเริ่มต้นจากการใช้ความรู้และแนวทางปฏิบัติทางการเงินที่ถูกต้อง และปรับปรุงตามสถานการณ์และเป้าหมายทางการเงิน การจัดทำแผนธุรกิจ เป็นกระบวนการที่ใช้ในการวางแผนและกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ แผนธุรกิจ และกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งจะช่วยกำหนดทิศทางทางธุรกิจและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (Zhou, J., Bi, G., Liu, H., Fang, Y., & Hua, Z., 2018) การจัดทำแผนธุรกิจและการวิเคราะห์ธุรกิจถือเป็นส่วนสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ การวิเคราะห์ธุรกิจเป็นกระบวนการที่ใช้ในการศึกษาและทำความเข้าใจธุรกิจโดยเน้นที่การสำรวจและประเมินข้อมูลเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจตลาดได้ดีขึ้น และช่วยในการจัดการองค์กรที่มั่นคงและสร้างโอกาสสำหรับการพัฒนาและการเติบโตในอนาคต (Soleimanof, S., Rutherford, M. W., & Webb, J. R., 2018) ตามที่ Astara, W. W., Budiarta, N. P., & Wesna, A. S. (2020) กล่าวว่าศักยภาพทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้นจากการวิเคราะห์ธุรกิจเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพในการวางแผนธุรกิจอย่างเป็นระบบ ซึ่งรวมถึงศักยภาพในการผลิต ศักยภาพด้านความต้องการ ศักยภาพเชิงกลยุทธ์ และศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่ม นำไปสู่ความสำเร็จในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง

จากการศึกษาบริบทปัญหาเชิงพื้นที่ด้านศักยภาพทางการเงินและขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดอุดรธานี มีทั้งธุรกิจเจ้าของคนเดียว นิติบุคคลรูปแบบห้างหุ้นส่วนและบริษัท ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพ มีการดำเนินธุรกิจทั้งการจำหน่ายสินค้าและการผลิตสินค้า สภาพปัญหาด้านศักยภาพทางการเงิน พบว่า เผชิญปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการจ้างงาน หยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร สภาพปัญหาด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการเงิน ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารเงินและการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียโอกาสและเผชิญกับปัญหาการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของตนเอง (เทศบาลตำบลเชียงเคี่ยน, 2565) จากสภาพปัญหาดังกล่าว จึงได้ปรึกษาร่วมกันในเรื่องความต้องการในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการในพื้นที่ตัวแทนภาคธุรกิจ และผู้ที่เกี่ยวข้อง พบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ต้องการให้มีสถาบันการศึกษาเข้ามา

ให้ความรู้และเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้เข้มแข็ง พร้อมทั้งถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการเงินและการวางแผนทางการเงินที่เหมาะสม ทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสและประสบปัญหาทางการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจ ซึ่งปัญหาเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการเสริมสร้างความรู้และศักยภาพทางการเงิน รวมถึง การถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการวางแผนและวิเคราะห์ธุรกิจเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคงและมีประสิทธิภาพมากขึ้น การสร้างความสามารถในการแข่งขัน นอกจากจะเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตแล้ว จะต้องวางรากฐานที่แข็งแกร่งโดยการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนท้องถิ่นให้สามารถใช้จุดแข็งของตนในการดำเนินธุรกิจที่สะท้อนถึงการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้สามารถพึ่งตนเองได้และเป็นระบบเศรษฐกิจที่รองรับการพัฒนาที่ยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาบริบท สภาพปัญหา ความต้องการ และการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกะทิง จังหวัดเชียงราย
2. เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการเงิน ยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกะทิง จังหวัดเชียงราย
3. เพื่อศึกษาปัจจัย และตัวชี้วัดการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
4. เพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกะทิง จังหวัดเชียงราย

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการวิจัยในการศึกษานี้มีดังนี้

Hypothesis 1: ปัจจัยกลยุทธ์ทางการบัญชีในองค์กรและการบริหารจัดการธุรกิจ บทบาทของนักบัญชีเพื่อการจัดการ ระบบสารสนเทศทางการบัญชี มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร

Hypothesis 2: ปัจจัยกลยุทธ์ทางการบัญชีในองค์กรและการบริหารจัดการธุรกิจ ระบบสารสนเทศทางการบัญชี มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร

ประโยชน์ของการศึกษา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการจากการวิจัย มีดังนี้

.1ด้านความรู้

การศึกษาบริบทและสภาพปัญหาจะช่วยสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและความต้องการของผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยน ความรู้นี้สามารถนำไปใช้ในการวางแผนเชิงกลยุทธ์และกำหนดแนวทางที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน

.2ด้านการพัฒนา

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินช่วยให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การยกระดับความมั่นคงทางการเงิน การพัฒนานี้สามารถส่งเสริมความยั่งยืนของธุรกิจและเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน

.3ด้านผลิตผล

การเพิ่มประสิทธิภาพทางการเงินส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถลงทุนในธุรกิจได้มากขึ้นและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ การปรับปรุงกระบวนการผลิตและการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า จะช่วยให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีต่อเศรษฐกิจชุมชน

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกะทิง จังหวัดเชียงราย อาจประกอบด้วยประเด็นสำคัญ (1) การวิเคราะห์สถานะทางการเงิน: การศึกษาสถานะทางการเงินปัจจุบันของผู้ประกอบการ รวมถึงการประเมินสินทรัพย์ หนี้สิน และความสามารถในการบริหารจัดการทางการเงิน (2) การบริหารจัดการรายได้และค่าใช้จ่าย: การให้ความรู้และแนวทางในการจัดการรายได้และค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไร รวมถึงการจัดทำแผนงบประมาณที่เหมาะสม (3) การวางแผนการลงทุน: การพัฒนาแนวทางการลงทุนที่ปลอดภัยและให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า เพื่อลดความเสี่ยงทางการเงินและเพิ่มความมั่นคงในระยะยาว (4) การจัดการหนี้สิน: การให้คำแนะนำในการจัดการหนี้สิน เช่น การวางแผนการชำระหนี้ การเจรจากับเจ้าหนี้ หรือการปรับโครงสร้างหนี้ เพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงิน (5) การเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน: การจัดอบรมหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเงินส่วนบุคคลและการเงินธุรกิจ เช่น การใช้เครื่องมือทางการเงิน การบริหารความเสี่ยง และการวางแผนการเงินระยะยาว (6) การส่งเสริมการออมและการลงทุน: การแนะนำวิธีการออมที่มีประสิทธิภาพ และโอกาสในการลงทุนที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการในพื้นที่ เพื่อสร้างความมั่นคงและความยั่งยืนทางการเงิน (7) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการเงิน: การแนะนำการใช้แอปพลิเคชันหรือซอฟต์แวร์ทางการเงินในการบริหารจัดการ เช่น ระบบบัญชีหรือแพลตฟอร์มการวางแผนการเงิน

ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการอื่นที่สนใจ นักพัฒนาชุมชนเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม จำนวน 30 คน

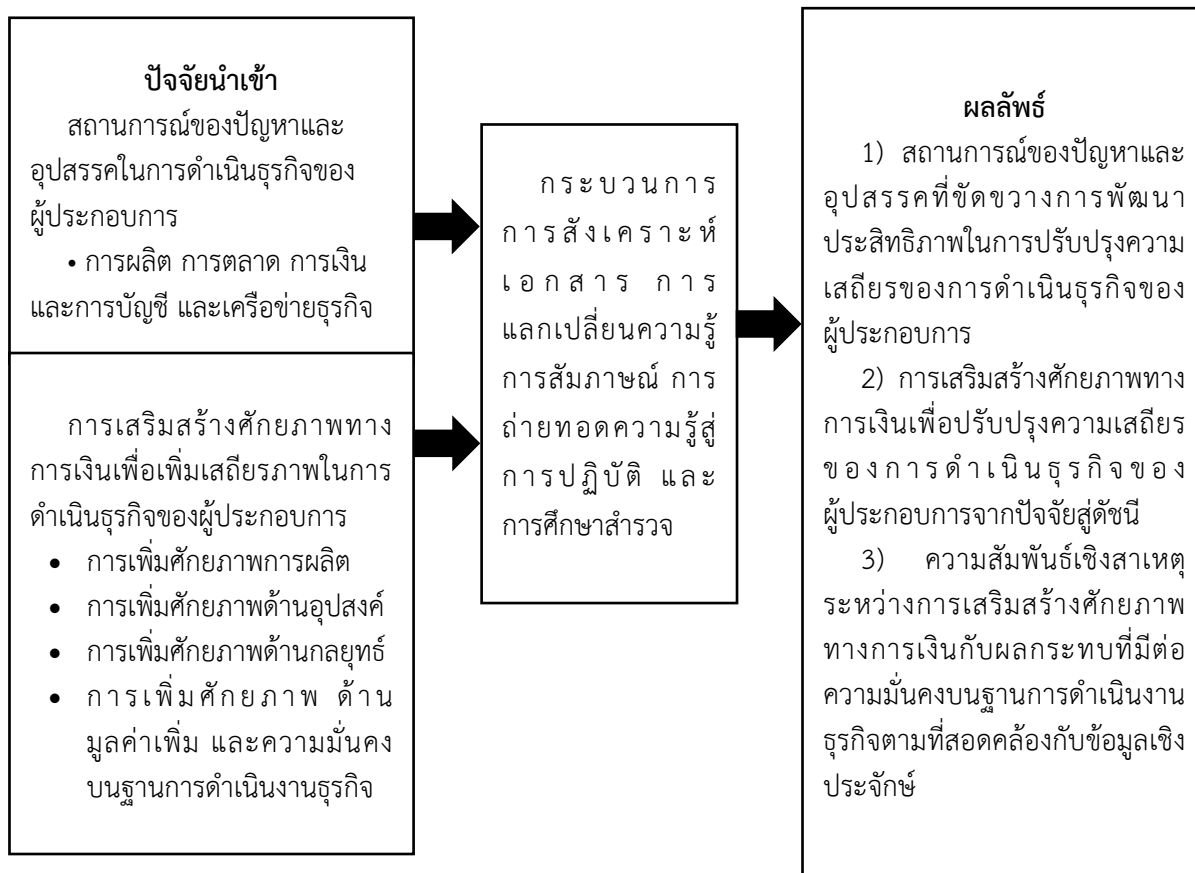
ขอบเขตด้านสถานที่ศึกษา

พื้นที่ที่ใช้ดำเนินการวิจัย ตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกะทิง จังหวัดเชียงราย

ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย 1 ปี

กรอบแนวคิดของการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ที่มา: ประยุกต์จาก J. Ru-Zhue, 2023; N. Buratti, C. Sillig, M. Albanese, 2022; V. Carneiro, et al., 2021; Astara, W. W., Budiarta, N. P., & Wesna, A. S., 2020; R. Duffett, et al., 2018.

นิยามศัพท์เฉพาะ

บริบท หมายถึง สภาพแวดล้อมหรือสถานการณ์ในพื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอกิ่ง จังหวัด เชียงราย ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เช่น ปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง

สภาพปัญหา หมายถึง อุปสรรคหรือความท้าทายที่ผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยนต้องเผชิญในการดำเนินธุรกิจ เช่น ปัญหาทางการเงิน การขาดแคลนทรัพยากร การแข่งขันทางการตลาด หรือข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ความต้องการ หมายถึง สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการหรือความจำเป็นในการพัฒนาและยกระดับธุรกิจของตน เช่น ความต้องการในด้านการพัฒนาทักษะการบริหารการเงิน การสนับสนุนจากภาครัฐ หรือเครื่องมือในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมหรือกระบวนการที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยนใช้ในการจัดการและบริหารธุรกิจของตน เช่น การผลิต การจัดจำหน่าย การบริหารงานภายใน และการทำการตลาด

ศักยภาพการเงิน หมายถึง ความสามารถของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น การจัดการรายรับรายจ่าย การบริหารหนี้สิน หรือการวางแผนการเงินระยะยาว

ความมั่นคงทางการเงิน หมายถึง สถานะทางการเงินที่มั่นคงและสามารถรองรับความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มีสภาพคล่องที่เพียงพอ ไม่มีหนี้สินเกินตัว และสามารถเติบโตทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินธุรกิจของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยได้ศึกษาและค้นคว้าเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจ

การส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เข้มแข็ง มีศักยภาพสูง และสามารถแข่งขันได้ เป็นแนวทางการพัฒนาที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ โดยเฉพาะในยุทธศาสตร์ชาติด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันใน 2 เป้าหมาย ได้แก่ ประเทศไทยเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว เศรษฐกิจเติบโตอย่างมีเสถียรภาพและยั่งยืน และประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น ในประเด็นการพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานผู้ประกอบการยุคใหม่ ผ่านการสร้างผู้ประกอบการอัจฉริยะยุคใหม่ที่มีทักษะและจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแข่งขันและมีอัตลักษณ์ชัดเจน สามารถปรับตัวและประยุกต์ใช้เครื่องมือและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมในการประกอบธุรกิจ และได้รับการส่งเสริมให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนและแหล่งเงินทุนทางเลือกด้วยการใช้ประโยชน์จากข้อมูลทั้งด้านการเงินและที่มิใช่การเงิน รวมทั้งสามารถเข้าถึงตลาดทั้งในและต่างประเทศทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ที่เหมาะสมตามศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยมีโอกาสเข้าถึงข้อมูลและได้รับการอำนวยความสะดวกและสนับสนุนให้สามารถเข้าถึงข้อมูลระบบคลังข้อมูลและความรู้กลางของภาครัฐอย่างเท่าเทียมและทั่วถึง พร้อมทั้งยังสอดคล้องตามยุทธศาสตร์ชาติด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ ในเป้าหมายสังคมไทยมีสภาพแวดล้อมที่เอื้อและสนับสนุนต่อการพัฒนาคนตลอดช่วงชีวิต ในประเด็นการกระตุ้นให้ภาคธุรกิจมีการบริหารจัดการอย่างมีธรรมาภิบาล โดยคำนึงถึงต้นทุนทางสังคมและกระตุ้นให้เกิดการประกอบธุรกิจเพื่อสังคม รวมทั้งยุทธศาสตร์ชาติด้านการสร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคม ใน 2 เป้าหมาย ได้แก่ การกระจายศูนย์กลางความเจริญทางเศรษฐกิจและสังคม เพิ่มโอกาสให้ทุกภาคส่วนเข้ามาเป็นกำลังของการพัฒนาประเทศในทุกระดับ และการเพิ่มขีดความสามารถของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนา การพึ่งตนเองและการจัดการตนเองเพื่อสร้างสังคมคุณภาพในประเด็นการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจฐานรากเพื่อยกระดับเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคการเกษตรอีกด้วย

แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพทางการเงิน

ศักยภาพทางการเงิน หมายถึง ความสามารถในการจัดการเรื่องเงินและทรัพยากรทางการเงินให้มีประสิทธิภาพและมั่นคง ศักยภาพทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความเจริญของบุคคลและครอบครัว โดยทั่วไปมีด้านที่สำคัญ (วรรณนา วงษ์ฉัตร, 2565) ดังนี้

1. การออมเงิน คือ การเก็บเงินเพื่อใช้ในอนาคต การออมช่วยให้สามารถเตรียมเงินสำรองเพื่อซื้อสินค้าเป็นส่วนสำคัญในการสร้างทรัพย์สิน

2. การจัดการหนี้สิน คือการควบคุมวงเงินที่กู้ยืมของหนี้สินและชำระหนี้ตรงตามระยะเวลา ช่วยลดความเครียดทางการเงินและรักษาความสมดุลในการจัดการเงิน.

3. การลงทุนเสริมสร้างรายได้และทรัพย์สินในระยะยาว มีแผนการลงทุนที่เหมาะสม เช่น การลงทุนในหุ้น พันธบัตร อสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

4. การบริหารความเสี่ยง วางแผนจากความเสี่ยงทางการเงิน เช่น การมีนโยบายประกันชีวิต การป้องกันความสูญเสียจากการลงทุน

5. การวางแผนการเงิน ด้วยการกำหนดเป้าหมายการเงินและการรวบรวมแผนการดำเนินการทางการเงินเพื่อประสิทธิภาพ

6. การเพิ่มความรู้ทางการเงิน เสริมสร้างความเข้าใจทางการเงินและสนับสนุนการตัดสินใจที่มีสาระสำคัญในการลงทุน

ศักยภาพทางการเงินสามารถช่วยให้มีความมั่นคงทางการเงิน ลดความเครียดทางการเงิน และสร้างโอกาสในอนาคตที่ยั่งยืน การพัฒนาศักยภาพทางการเงินเป็นกระบวนการที่ต้องเริ่มต้นที่ใช้ความรู้และการปฏิบัติที่ถูกต้องทางการเงิน และปรับปรุงตามสถานการณ์และเป้าหมายการเงิน

แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนและวิเคราะห์ธุรกิจ

การสร้างหรือวางแผนธุรกิจ

กระบวนการสร้างแผนธุรกิจเป็นขั้นตอนที่ใช้เพื่อวางแผนและกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ แผนการดำเนินธุรกิจ และกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจขององค์กรหรือผู้ประกอบการ ช่วยให้กำหนดทิศทางทางธุรกิจ สร้างแผนการดำเนินธุรกิจ และวางแผนทางการเงินขององค์กร ขั้นตอนหลักในกระบวนการสร้างแผนธุรกิจ (วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, 2565) ดังนี้

1. การกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ (Business Vision) คือการกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ โดยประกอบด้วยค่านิยม วิสัยทัศน์ และความมุ่งมั่นของธุรกิจ เป็นการกำหนดเป้าหมายในระยะยาว

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (Environmental Analysis) ทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอก การสำรวจตลาด การพิจารณาคู่แข่งและตลาดเป้าหมาย ทำความเข้าใจเกี่ยวกับตรรกะทางการเงิน และการแสดงความคาดหวังในการขยายธุรกิจ

3. การกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ (Goal Setting and Strategy Development) เป็นเป้าหมายยาว กลาง และสั้น จะพัฒนากลยุทธ์ที่จะช่วยให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และประสบผลสำเร็จในการบรรลุเป้าหมาย

4. การวางแผนการดำเนินธุรกิจ (Business Planning) ในระยะยาวและระยะสั้น รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างองค์กร การบริหารความเสี่ยง แผนการตลาด แผนการเงิน และอื่นๆ

5. การบรรลุเป้าหมาย (Goal Achievement) ต้องติดตามการดำเนินงาน วัดผลความสำเร็จตามกลยุทธ์ และปรับแผนตามความเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมหรือเป้าหมายทางธุรกิจ

6. การประเมินและปรับปรุง (Evaluation and Improvement) ระหว่างการดำเนินธุรกิจ ประเมินแผนธุรกิจและปรับปรุงเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

กระบวนการสร้างแผนธุรกิจเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักธุรกิจของตนเอง วางแผนและดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบและประสบความสำเร็จในอนาคต

การวิเคราะห์ธุรกิจ

การวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analysis) เป็นกระบวนการที่ใช้เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจหรือองค์กรต่าง ๆ โดยเน้นการสำรวจและประเมินข้อมูลเพื่อให้มีการตัดสินใจทางธุรกิจ ช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจดีเกี่ยวกับองค์กรและตลาด ช่วยให้มีการบริหารองค์กรที่มีความมั่นคงและสร้างโอกาสในการพัฒนาและเติบโตในอนาคต ขั้นตอนสำคัญในกระบวนการวิเคราะห์ธุรกิจ (วีรุธ มาฆะศิรานนท์, 2565) ดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ (Business Environment Analysis) วิเคราะห์ตลาดประชากร การกำหนดคู่แข่ง และการสำรวจปัจจัยภายนอกที่อาจมีผลต่อธุรกิจ เช่น เศรษฐกิจ การเมือง กฎระเบียบ และความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกค้า
 2. การวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจ (SWOT Analysis) การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats)
 3. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) ข้อมูลการเงิน เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไรขาดทุน และงบการเงิน เพื่อให้รู้ว่าองค์กรมีสถานะการเงินเป็นอย่างไร ช่วยให้สามารถบริหารการเงินให้มีประสิทธิภาพ
 4. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) ทั้งตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย เพื่อให้เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า ความต้องการของลูกค้า และคู่แข่งในตลาด และวางแผนการตลาดที่เหมาะสม
 5. การวิเคราะห์องค์กร (Organizational Analysis) เช่น โครงสร้างการบริหาร กลยุทธ์ วัตถุประสงค์ และกลุ่มงานภายใน
 6. การวิเคราะห์แผนธุรกิจ (Business Plan Analysis) เป็นการตรวจสอบและประเมินความสมเหตุสมผลและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจที่ได้รับการจัดทำขึ้น ช่วยให้มีความมั่นใจในการดำเนินงานตามแผนหรือปรับเปลี่ยนตามความเปลี่ยนแปลง
- การวิเคราะห์ธุรกิจมีส่วนสำคัญในการวางแผนธุรกิจและบริหารองค์กรให้มีประสิทธิภาพและมั่นคง การสร้างแผนธุรกิจที่มีคุณภาพต้องขึ้นที่การวิเคราะห์องค์กร ตลาด และข้อมูลการเงินอย่างถ่องแท้

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารเงิน

ในการดำเนินธุรกิจใดๆ ก็ตามจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เพราะเงินเปรียบเสมือนเครื่องหล่อลื่นในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ ดังนั้นผู้บริหารควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่อง การตัดสินใจทางการเงินเป็นอย่างมาก เพราะถ้าหากการตัดสินใจทางการเงินบางอย่างเกิดการผิดพลาดก็อาจจะนำมาซึ่งความเสียหายอย่างมากต่อธุรกิจ (มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2556)

การบริหารการเงิน หมายถึง การจัดการให้การเคลื่อนไหวหรือการหมุนเวียนของเงินทุนให้เป็นไปตามแผนที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด

หน้าที่ของผู้บริหารทางการเงิน

ในอดีตที่ผ่านมาผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่ในการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงานเพียงอย่างเดียว ต่อมาได้มีการพัฒนามากขึ้นทำให้ผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่กว้างขวางขึ้น โดยจะมีเรื่องของ การศึกษาถึงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพด้วย สำหรับหน้าที่ของผู้บริหารทางการเงิน ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

1. หน้าที่ในการวางแผนทางการเงิน (Financial Planning) เป็นงานอันดับแรกของผู้บริหารทางการเงินเพราะการวางแผนทางการเงินจะทำให้ทราบถึงความต้องการเงินทุนของกิจการทั้งในระยะสั้นและ ระยะยาว การวางแผนที่ดีจะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. หน้าที่ในการจัดหาเงิน (Raising Funds) เมื่อได้มีการวางแผนทางการเงินโดยจัดทำในรูปแบบ ของงบประมาณเงินสดแล้ว หากพบว่าเงินสดรับน้อยกว่าเงินสดจ่าย ทำให้ขาดแคลนเงินทุนผู้บริหารทางการเงินก็ต้องจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ มาชดเชยในส่วนที่ขาดไป เช่น การกู้ยืมจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน หรือออกหุ้นต่างๆ ซึ่งแหล่งเงินทุนแต่ละแหล่งก็จะมีค่าใช้จ่ายในการจัดหาเงินที่แตกต่างกันไป ผู้บริหารทางการเงินจะต้องพิจารณาว่าแหล่งเงินทุนแหล่งใดที่ให้อัตราประโยชน์สูงสุดและเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

3. หน้าที่ในการจัดสรรการใช้เงินทุน (Management of Assets) เมื่อจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ มาเรียบร้อยแล้ว หน้าที่ต่อมาคือพยายามจัดสรรเงินทุนไปในสินทรัพย์ที่ก่อประโยชน์สูงสุด เราเรียกสินทรัพย์ ที่ก่อประโยชน์นี้ว่า Profitable Assets ซึ่งการจัดการเกี่ยวกับสินทรัพย์จะมีผลกระทบต่อการดำเนินงาน ของกิจการ ถ้าการจัดการไม่ดีจะมีผลกระทบต่อสภาพคล่อง (Liquidity) และความสามารถในการทำกำไร (Profitability)

4. หน้าที่ในการควบคุม (Financial Controlling) จะต้องมีการจัดทำงบประมาณ เพราะจะใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนและควบคุมทางการเงิน ซึ่งตัวเลขที่ได้มาจากงบประมาณจะนำมาใช้ในการเปรียบเทียบ ผลการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นจริงกับเป้าหมายที่วางไว้อาจคลาดเคลื่อนไปจากแผนมากน้อยเพียงใด เพื่อหา ข้อผิดพลาดจากการดำเนินงาน อันเป็นแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงให้เหมาะสมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายรวม ของกิจการที่ได้กำหนดไว้

แนวคิดเกี่ยวกับความมั่นคงทางการเงิน

ความมั่นคงทางการเงิน หมายถึง การบริหารจัดการทางการเงินให้สินทรัพย์ หนี้สิน ทุน รายได้ และค่าใช้จ่าย ให้มีเหมาะสม อีกทั้งมีผลกำไรอย่างสม่ำเสมอ และมีหนี้สินน้อยลงอย่างสม่ำเสมอเช่นกัน โดยการวางแผนการเงิน เป็นเครื่องมือที่ช่วยเตรียมความพร้อมและนำชีวิตไปสู่ความมั่นคงทางการเงิน (อมรรัตน์ มั่นสมุทร, 2555)

ความสำคัญของเสถียรภาพระบบการเงิน

เสถียรภาพระบบการเงิน (Financial Stability) คือระบบการเงินที่มีสุขภาพดี สามารถทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินได้อย่างราบรื่น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมทางการเงิน การลงทุน และการระดมทุนของภาคส่วนต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2566)

ความมั่นคงทางการเงินเป็นสถานะที่บุคคลหรือองค์กรมีการควบคุมการเงินของตนเองอย่างมีระบบและมั่นคง เพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตหรือกิจการได้อย่างมั่นคงและไม่เผชิญกับความไม่แน่นอนหรือความเสี่ยงในด้านการเงิน มั่นคงทางการเงินสามารถมาจากการบริหารจัดการเงินอย่างรอบคอบ การวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม การลงทุนที่มีความเสี่ยงที่เหมาะสม การเก็งกำไรและการเก็งทุนอย่างมีวิสัยทัศน์และมีค่านึงถึงความเสี่ยง การสร้างฐานทัศน์การเงินที่ยั่งยืน เช่น การสร้างกองทุนฉุกเฉิน การสร้างกองทุนเพื่อเตรียมค่าใช้จ่ายในอนาคต และการประกันตนเองหรือทรัพย์สินเพื่อป้องกันความเสี่ยงทางการเงินที่อาจเกิดขึ้น เช่น ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ฯลฯ

การมีความมั่นคงทางการเงินมีผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตและความสุขของบุคคลหรือองค์กร โดยที่มั่นคงทางการเงินช่วยลดความเครียดทางการเงิน ช่วยให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ฉุกเฉินได้โดยไม่ต้องเผชิญกับปัญหาการเงินที่ฉุกเฉิน และเสริมสร้างความเชื่อมั่นในการวางแผนใช้ชีวิตหรือกิจการในอนาคตได้อย่างมั่นคงและมั่นใจได้ว่าจะสามารถต่อยอดไปได้อย่างยั่งยืนและสร้างความเป็นเจ้าของชีวิตได้ในทางที่ต้องการ การมีความมั่นคงทางการเงินเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตทั้งในระยะสั้นและระยะยาวของบุคคลและองค์กรโดยรวม การวางแผนการเงินและการดำเนินชีวิตอย่างมั่นคงจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้คนควรให้ความสำคัญและให้ความสำคัญกับการเรียนรู้และพัฒนาทักษะในด้านการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินในชีวิตที่ยั่งยืน การปรับตัวและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์เศรษฐกิจและการเงินก็เป็นสิ่งสำคัญในการรักษาความมั่นคงทางการเงินอยู่เสมอ ๆ ด้วยการเรียนรู้และประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะในยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในเศรษฐกิจและการเงิน

การสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับธุรกิจ

การสร้างความมั่นคงทางการเงินสำหรับธุรกิจเป็นกระบวนการที่สำคัญเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานอย่างมั่นคงและยั่งยืนได้ในระยะยาว ดังนั้น นี่คือนแนวทางหลักๆ ในการสร้างความมั่นคงทางการเงินสำหรับธุรกิจ

1. วางแผนการเงินเป็นขั้นตอนสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระแสเงินสดเพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคงและสามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ทางการเงินได้อย่างเหมาะสม
2. การจัดการเงินอย่างมีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน โดยการตรวจสอบและควบคุมค่าใช้จ่าย การบริหารรายได้และหนี้สินให้มีประสิทธิภาพ
3. สร้างกองทุนฉุกเฉินเป็นวิธีการสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถรับมือกับสถานการณ์ฉุกเฉินทางการเงินได้อย่างมั่นคง โดยมีเงินสำรองสำหรับใช้ในกรณีฉุกเฉินหรือสถานการณ์ไม่คาดคิด
4. การลงทุนอย่างมีสติ เช่น การลงทุนในทรัพย์สินหรือกิจการอื่นๆ ควรทำอย่างมีการวิเคราะห์และคำนึงถึงความเสี่ยง เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและไม่เสี่ยงต่อความมั่นคงของธุรกิจ
5. การบริหารความเสี่ยง การรับรู้และบริหารความเสี่ยงทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อป้องกันตนเองจากความเสี่ยงทางการเงินที่อาจเกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ความไม่แน่นอนในตลาด หรือสถานการณ์เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน
6. การประเมินตนเอง ที่มีการประเมินสถานะการเงินของธุรกิจเป็นประจำ เพื่อตรวจสอบว่าธุรกิจมีความมั่นคงทางการเงินอย่างไร และวางแผนการปรับปรุงในทิศทางที่เหมาะสม

7. การรักษาความน่าเชื่อถือ ด้วยการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและรักษาความน่าเชื่อถือในตลาดมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ ซึ่งสามารถทำได้โดยการปฏิบัติตามกฎหมาย และสร้างความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคงทางการเงินไม่ได้เกี่ยวข้องเพียงแค่การกำหนดแผนการเงินเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอย่างมาก เช่น การบริหารบุคคลที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ การบริหารความเชื่อถือจากลูกค้า และการเรียนรู้และปรับตัวต่อ

แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน

การพัฒนาศักยภาพเป็นกระบวนการวิเคราะห์ปัญหาและค้นหาวิธีแก้ไขผ่านกระบวนการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยการเสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าและการให้บริการในกระบวนการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ ในขณะที่การดำเนินธุรกิจประกอบด้วยกระบวนการคิดและการจัดการผลิตภัณฑ์และทรัพยากรในทุกขั้นตอน วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจกรรมที่สร้างรายได้ที่มั่นคงโดยการสร้างผลิตภัณฑ์จากการดำเนินธุรกิจโดยใช้ภูมิปัญญาและความคิดสร้างสรรค์ของชุมชนผสมผสานกับความรู้สากล (น้ำฝน ใจดี และพันธุ์ทิพย์ ยรรยง, 2557) อย่างไรก็ตาม การผลิตสินค้า การให้บริการที่ดำเนินการโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อสร้างผลกำไรทางการเงินและสังคมที่บริหารจัดการด้วยทุนของชุมชน ได้แก่ ทรัพยากร ผลิตภัณฑ์ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม และสังคม เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจของชุมชนเข้มแข็ง การดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพของวิสาหกิจชุมชนจะมุ่งเน้นไปที่กระบวนการพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม (ทักษญา สง่าโยธิน, 2560) โดยจำเป็นต้องสนับสนุนระบบเศรษฐกิจของชุมชนโดยจัดระเบียบความสัมพันธ์ระหว่างคน ทรัพยากร และความรู้ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้ การบริหารจัดการ และการพัฒนาที่เกิดขึ้นภายในชุมชนเพื่อค้นพบศักยภาพและทุนที่แท้จริงของชุมชน ซึ่งทุนนี้คือทรัพยากร ผลิตภัณฑ์ ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรมท้องถิ่น และทุนทางสังคม (Zhou, J., Bi, G., Liu, H., Fang, Y., & Hua, Z., 2018)

ศักยภาพทางการเงินมีผู้คนที่ช่วยในกระบวนการดำเนินการโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรของชุมชน มีปรัชญาที่เน้นการพึ่งพาตนเองและความพอเพียง รวมถึงกระบวนการเรียนรู้โดยชุมชนในทุกระดับ มีเครื่องมือและวิธีการที่เน้นเครือข่ายอำนาจที่เชื่อมโยงกระบวนการผลิต โดยเฉพาะการจัดการที่เน้นการผลิตเพื่อสร้างรากฐานที่มั่นคงสำหรับกลุ่มในการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่แข็งแกร่งตั้งแต่เริ่มต้นด้วยนวัตกรรมของชุมชนเพราะชุมชนมีความรู้และภูมิปัญญา ซึ่งถ้าชุมชนมีการเรียนรู้ที่เหมาะสม จะสร้างความมั่นใจในตนเองและสามารถริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน ชุมชนต้องเตรียมการและสำรวจศักยภาพของกลุ่มและวิเคราะห์เพื่อหาทิศทางและโอกาสทางธุรกิจ นำผลการวิเคราะห์ไปใช้ในการวางแผนการลงทุนที่จัดการทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ (Astara, W. W., Budiarta, N. P., & Wesna, A. S., 2020)

การเพิ่มผลผลิตและความสามารถในการแข่งขันเป็นมูลค่าของผลผลิตที่สร้างโดยหน่วยแรงงานหรือทุน โดยผลผลิตขึ้นอยู่กับคุณภาพและลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงประสิทธิภาพในการผลิตผลิตภัณฑ์นั้น ๆ จากการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในด้านการผลิต เช่น ทรัพยากรมนุษย์ เช่น ทักษะแรงงาน ต้นทุนแรงงาน ทรัพยากรทางกายภาพ เช่น คุณภาพ การเข้าถึง และต้นทุนของทรัพยากร ทรัพยากรความรู้ เช่น ความรู้ทางเทคนิค และตลาดสำหรับการผลิตสินค้าและบริการ ทรัพยากรทุน เช่น ทรัพยากรทางการเงิน และต้นทุนในการจัดหาและการได้รับทุน โครงสร้างพื้นฐาน เช่น คุณภาพ และต้นทุนในการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานที่มีผลต่อการแข่งขัน (N. Buratti, C. Sillig, M. Albanese, 2022)

การจัดการการผลิตคือการผลิตสินค้าและบริการโดยใช้กระบวนการทรัพยากรการผลิตขององค์กรและการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า การจัดการการผลิตมีความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจและการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ การจัดการการผลิตประกอบด้วยกระบวนการ กิจกรรม หรือการจัดเรียงอุปกรณ์และการไหลของวัสดุที่มีผลต่อการสร้างผลิตภัณฑ์และบริการ; และการจัดการองค์กรปฏิบัติการ การจัดการการผลิตมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต กลยุทธ์การจัดการการผลิตของวิสาหกิจชุมชนเหล่านี้สามารถช่วยให้องค์กรบรรลุประสิทธิภาพการผลิตที่สูงขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปและทรัพยากรที่จำกัด

ขณะเดียวกัน การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในกระบวนการผลิตสินค้าของวิสาหกิจชุมชน ขึ้นอยู่กับการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการบริหารกลุ่มอย่างเป็นระบบ การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐาน การบริหารการเงิน กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ และการมีทรัพยากรมนุษย์ที่มีทักษะสูงในการผลิตสินค้า ซึ่งต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีรายได้ที่มีประสิทธิภาพและมั่นคง ความต้องการสินค้าทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ ส่งผลให้ผู้ผลิตต้องสร้างสรรค์นวัตกรรมในการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และมีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม ลักษณะของความต้องการที่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันมีความสำคัญ ได้แก่ โครงสร้างของกลุ่มเป้าหมาย ผู้ซื้อที่มีความต้องการที่ซับซ้อน และการคาดการณ์ความต้องการของผู้ซื้อ (V. Carneiro, et al., 2021)

กลยุทธ์เหล่านี้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยจำเป็นต้องยอมรับว่าปัจจัยภายนอก เช่น ความผันผวนของตลาดและข้อจำกัดด้านทรัพยากร อาจขัดขวางการเติบโต การสมดุลระหว่างนวัตกรรมกับการบริหารความเสี่ยงจึงยังคงเป็นความท้าทายสำคัญสำหรับวิสาหกิจชุมชน (Astara, W. W., Budiartha, N. P., & Wesna, A. S., 2020; R. Duffett, et al., 2018) กลยุทธ์นี้จะส่งผลให้การผลิตสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งเป็นปัจจัยกำหนดความได้เปรียบในการแข่งขันจากนวัตกรรมในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ และกระบวนการผลิตใหม่ รวมถึงกลยุทธ์การจัดการและการตลาดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ

ศักยภาพในการเพิ่มมูลค่าของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เกี่ยวข้องกับการใช้กลยุทธ์และทรัพยากรต่างๆ ที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ (P. Somwethee, S. Aujiapongpan, J. Ru-Zhue, 2023) ความมั่นคงใน

การดำเนินธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความยืดหยุ่นและความยั่งยืนของวิสาหกิจในสภาวะตลาดที่หลากหลายเพื่อความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ (J. Rezaei, R. Ortt., 2018)

ในลักษณะนี้ การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อเพิ่มความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยการเสริมสร้างศักยภาพของการผลิต เสริมสร้างศักยภาพของความต้องการ เสริมสร้างศักยภาพของกลยุทธ์ และเสริมสร้างศักยภาพของการเพิ่มมูลค่า ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงและโดยอ้อมต่อความมั่นคงตามการดำเนินธุรกิจ (J. Ru-Zhue, 2023; N. Buratti, C. Sillig, M. Albanese, 2022; V. Carneiro, et al., 2021; Astara, W. W., Budiartha, N. P., & Wesna, A. S., 2020; R. Duffett, et al., 2018) การศึกษาที่สำคัญนี้ยังได้อธิบายและวิเคราะห์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อเพิ่มความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ และความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินกับผลกระทบที่ส่งผลต่อความมั่นคงตามการดำเนินธุรกิจ

ความสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและปรับปรุงขีดความสามารถในการจัดการทางการเงินของธุรกิจ เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนในระยะยาว โดยสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้านที่สำคัญ โดยสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้านที่สำคัญ ได้แก่ ศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential) ศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential) ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential) ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential) และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations) (Christensen, Clayton M., 1997; W. Chan Kim & Renee Mauborgne, 2006; Margaret Woods, 2011; Eugene Brigham & Michael Ehrhardt, 2016) ดังนี้

1. ศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential: PP)

การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิตเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ โดยครอบคลุมถึงการลดต้นทุน การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริหารจัดการต้นทุน การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสม มีสิ่งที่ควรพิจารณา ดังนี้

1.1 การลดต้นทุนการผลิต

การลดต้นทุนการผลิตเป็นเป้าหมายสำคัญที่ช่วยเพิ่มกำไรสุทธิและสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยวิธีการลดต้นทุนสามารถทำได้หลายวิธี เช่น: การวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งทำได้โดยการเจรจากับผู้ขายเพื่อให้ได้ราคาวัตถุดิบที่ถูกลง หรือการซื้อวัตถุดิบในปริมาณมากเพื่อรับส่วนลด การเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักรและแรงงานด้วยการบำรุงรักษาเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอเพื่อหลีกเลี่ยงการหยุดชะงักของการผลิต หรือการฝึกอบรมแรงงานให้มี

ทักษะที่ดีขึ้นเพื่อลดเวลาและข้อผิดพลาดในกระบวนการผลิต หรือการลดของเสียในกระบวนการผลิต ด้วยการใช้เทคนิค Lean Manufacturing หรือการปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดของเสียและเพิ่มอัตราการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

1.2 การพัฒนาคุณภาพสินค้า

การพัฒนาคุณภาพสินค้าเป็นวิธีการสำคัญในการสร้างความพึงพอใจของลูกค้าและความเชื่อมั่นในแบรนด์ ซึ่งสามารถทำได้ผ่านหลายวิธี เช่น การปรับปรุงมาตรฐานการผลิตด้วยการใช้มาตรฐานคุณภาพ เช่น ISO 9001 เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าที่ผลิตมีคุณภาพสม่ำเสมอ การทดสอบคุณภาพอย่างต่อเนื่องด้วยการตั้งระบบตรวจสอบคุณภาพที่เข้มงวดในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อป้องกันข้อบกพร่องที่อาจเกิดขึ้น หรือการนำเสนอคุณค่าที่เพิ่มขึ้นให้กับลูกค้า เช่น การเพิ่มคุณสมบัติพิเศษหรือฟีเจอร์ใหม่ๆ ในสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

1.3 การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในกระบวนการผลิตสามารถเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ (Automation) เพื่อลดการใช้แรงงานคนในขั้นตอนที่สามารถทำซ้ำได้ง่ายและลดความผิดพลาดจากมนุษย์ การใช้เทคโนโลยีการผลิตแบบเพิ่มพูน (Additive Manufacturing) ด้วยการพิมพ์สามมิติ เพื่อผลิตสินค้าที่มีความซับซ้อนได้โดยไม่ต้องใช้แม่พิมพ์ ลดต้นทุนการผลิตและเวลาในการผลิต การวิเคราะห์ข้อมูลการผลิต (Data Analytics) โดยใช้ข้อมูลจากกระบวนการผลิตเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุงประสิทธิภาพ เช่น การใช้ซอฟต์แวร์ ERP เพื่อบริหารจัดการทรัพยากรและวางแผนการผลิต

การพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตผ่านการลดต้นทุน การพัฒนาคุณภาพสินค้า และการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ช่วยให้ธุรกิจสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขัน ลดความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการเติบโตในระยะยาว

2. ศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential: DP)

การพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์เป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มรายได้และความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ มีสิ่ง值得พิจารณา ดังนี้

2.1 การสำรวจและตอบสนองต่อความต้องการของตลาด

การสำรวจและวิจัยตลาดเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า การใช้ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจช่วยให้สามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

การสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการที่ยังไม่มีในตลาดได้ การวิจัยและพัฒนา (R&D) เป็นขั้นตอนสำคัญในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สามารถเพิ่มความหลากหลายและตอบสนองความต้องการเฉพาะของลูกค้า

2.3 กลยุทธ์การขยายตลาด

การขยายตลาดเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าและส่วนแบ่งทางการตลาดผ่านการเจาะตลาดใหม่ๆ หรือการขยายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ การขยายตลาดอาจเกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ หรือการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ในภูมิภาคที่ยังไม่ได้รับการบริการอย่างเต็มที่

การพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์ผ่านการสำรวจและตอบสนองความต้องการของตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการขยายตลาดเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถเพิ่มรายได้และความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยการทำความเข้าใจตลาดและการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุดสามารถสร้างโอกาสใหม่ ๆ ในการเติบโตและสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจในระยะยาว

3. ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential: SP)

ศักยภาพด้านกลยุทธ์ มีสิ่งที่ควรพิจารณา (Porter, M. E., 1998) ดังนี้

3.1 การวางแผนธุรกิจระยะสั้นและระยะยาว

การวางแผนธุรกิจ เป็นกระบวนการสำคัญที่ช่วยกำหนดทิศทางขององค์กรในอนาคต โดยการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนและกำหนดวิธีการดำเนินงานเพื่อตอบสนองต่อความท้าทายในแต่ละช่วงเวลา การวางแผนระยะสั้น เป็นการกำหนดเป้าหมายในช่วงเวลาที่ใกล้เคียง เช่น การขยายยอดขายในไตรมาสหรือการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้บรรลุผลภายในระยะเวลาไม่นาน สำหรับการวางแผนระยะยาว เป็นการวางกลยุทธ์เพื่อสร้างเสถียรภาพและการเติบโตในอนาคต เช่น การกำหนดแผนพัฒนาองค์กรในอีก 3-5 ปีข้างหน้า หรือการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ

3.2 การจัดการความเสี่ยง

การประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญในการวางแผนกลยุทธ์ โดยมักจะมีการประเมินความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงของตลาดหรือเศรษฐกิจ) และปัจจัยภายใน (เช่น การจัดการที่ไม่ดี หรือการบริหารกระแสเงินสด การเตรียมพร้อมรับมือกับความเสี่ยงที่ธุรกิจต้องมีแผนการเพื่อรับมือกับความเสี่ยงเหล่านี้ เช่น การสำรองเงินทุนไว้ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด หรือการกระจายความเสี่ยงโดยการลงทุนในหลายผลิตภัณฑ์หรือบริการ (Margaret Woods, 2011)

3.3 การปรับตัวเชิงกลยุทธ์

การปรับตัวตามสภาพแวดล้อม ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในระยะยาวต้องมีความยืดหยุ่นในการปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง เช่น การเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค หรือภาวะเศรษฐกิจ สำหรับการปรับตัวเชิงกลยุทธ์: ธุรกิจที่มีความยืดหยุ่นในการปรับตัวเชิงกลยุทธ์จะสามารถรักษาความมั่นคงและเพิ่มผลลัพธ์ทางการเงินได้ดี เช่น การเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเข้าสู่ตลาดใหม่หรือลงทุนในเทคโนโลยีที่ทันสมัย

การวางแผนธุรกิจระยะสั้นและระยะยาว การจัดการความเสี่ยง และการปรับตัวเชิงกลยุทธ์เป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ของธุรกิจ โดยการวางแผนที่มีการกำหนดเป้าหมายอย่างชัดเจนและการประเมินความเสี่ยงจะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน แม้ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ความยืดหยุ่นและ

ความสามารถในการปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงจะช่วยให้ธุรกิจสามารถรักษาความมั่นคงทางการเงินและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันได้ในระยะยาว

4. ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential: VAP)

การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential: VAP) เป็นกระบวนการที่เน้นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดียิ่งขึ้น และสร้างรายได้และผลกำไรที่สูงขึ้นให้กับธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็นหลายประเด็นที่สำคัญ (Christensen, Clayton M., 1997; W. Chan Kim & Renee Mauborgne, 2006) ดังนี้

4.1 การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทำให้มันมีความน่าสนใจและมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม ตัวอย่างของการสร้างมูลค่าเพิ่ม ได้แก่

(1) การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์: การออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่มีความสวยงาม ใช้งานง่าย หรือสะท้อนคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้ดีขึ้น เช่น การใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในการทำบรรจุภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณค่ามากขึ้น และตอบสนองกับความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อม

(2) การสร้างแบรนด์: การพัฒนาแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น การสร้างภาพลักษณ์ที่มีเอกลักษณ์หรือมีความเชื่อมโยงกับลูกค้าโดยตรง เช่น แบรนด์เครื่องสำอางที่มีชื่อเสียงในด้านการใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ

(3) การเพิ่มคุณสมบัติใหม่ๆ: การเพิ่มคุณสมบัติใหม่ในผลิตภัณฑ์ เช่น การเพิ่มคุณสมบัติที่ช่วยให้ใช้งานง่ายขึ้นหรือมีประสิทธิภาพสูงขึ้น เช่น โทรศัพท์มือถือที่มีฟีเจอร์ใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน เช่น ระบบกล้องที่มีคุณภาพสูงขึ้นหรือฟังก์ชันการชาร์จที่รวดเร็วขึ้น

4.2 การกำหนดราคาขาย

การตั้งราคาขายให้เหมาะสมกับมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะช่วยให้ธุรกิจสามารถทำกำไรได้สูงขึ้นและสามารถแข่งขันในตลาดได้ดียิ่งขึ้น

(1) การตั้งราคาที่สะท้อนมูลค่าเพิ่ม: หากผลิตภัณฑ์มีการพัฒนามูลค่าเพิ่ม เช่น การเพิ่มฟีเจอร์ใหม่หรือการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ควรมีการตั้งราคาขายที่สูงขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับคุณภาพและมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์นั้นๆ

(2) การใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบ Premium Pricing: การตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่งเพื่อสะท้อนถึงคุณภาพและเอกลักษณ์ของสินค้า เช่น ผลิตภัณฑ์หรูหราหรือสินค้าที่มีความพิเศษในด้านใดด้านหนึ่ง เสื้อผ้าดีไซน์พิเศษจากแบรนด์ที่มีชื่อเสียง

4.3 การเจาะตลาดใหม่

การใช้ประโยชน์จากมูลค่าเพิ่มในการขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับการเติบโตของธุรกิจ ตัวอย่างการเจาะตลาดใหม่ (Porter, M. E., 1998) ได้แก่

(1) การขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่: เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศ หรือกลุ่มลูกค้ารายใหม่ที่ไม่เคยเข้าถึงมาก่อน ตัวอย่างเช่น การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศที่มีความสนใจในสินค้าจากประเทศต้นทาง

(2) การขยายเข้าสู่ตลาดใหม่ เช่น การใช้มูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อขยายตลาดไปยังภูมิภาคใหม่ๆ หรือใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมเพื่อดึงดูดลูกค้าในพื้นที่ที่ไม่เคยมีผลิตภัณฑ์ของตนมาก่อน เช่น การสร้างตลาดในพื้นที่ที่มีความต้องการสินค้าสูงขึ้น เช่น ตลาดออนไลน์ในต่างประเทศ

การสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) เป็นกระบวนการที่ไม่เพียงแต่ทำให้ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเท่านั้น แต่ยังช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในตลาด การเพิ่มรายได้ การขยายตลาดใหม่ และการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับธุรกิจ ตัวอย่างเช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ การสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่ง การตั้งราคาที่สูงขึ้นมูลค่าเพิ่ม และการเจาะตลาดใหม่ จะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตและเพิ่มรายได้ได้อย่างยั่งยืน

5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations: SBO)

การบริหารธุรกิจเพื่อให้มีความมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาวจำเป็นต้องมีการวางแผนและดำเนินการในหลายๆ ด้าน ซึ่งประกอบไปด้วยการบริหารการเงิน การลดความเสี่ยง และการขยายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างเสถียรภาพในการดำเนินงานและเพิ่มความสามารถในการรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน (Eugene Brigham & Michael Ehrhardt, 2016)

5.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดในการรักษาความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ โดยเฉพาะในส่วนของวางแผนการใช้จ่ายและการจัดการเงินสดหมุนเวียนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานประจำวันได้อย่างราบรื่นและไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน (John D. Martin, et al., 2011)

(1) การวางแผนการใช้จ่าย (Expenditure Planning)

การวางแผนการใช้จ่ายเป็นกระบวนการที่ช่วยกำหนดวิธีการจัดสรรทรัพยากรทางการเงินให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละช่วงเวลา โดยคำนึงถึงการจำกัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็น และการจัดสรรเงินสำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการดำเนินงานประจำวัน เช่น การจ่ายเงินเดือนพนักงาน ค่าบริการต่างๆ ค่าวัสดุและสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด

(2) การจัดการเงินสดหมุนเวียน (Cash Flow Management)

การจัดการเงินสดหมุนเวียนเป็นกระบวนการที่ธุรกิจต้องติดตามและจัดการเงินสดที่เข้ามาและออกไปอย่างรอบคอบ เพื่อให้ธุรกิจมีเงินสดเพียงพอสำหรับการดำเนินกิจกรรมทุกวัน เช่น การซื้อสินค้า การจ่ายค่าแรงพนักงาน หรือการจ่ายหนี้สินที่ครบกำหนด

ขั้นตอนการจัดการเงินสดหมุนเวียน

1) การคาดการณ์เงินสด (Cash Forecasting) คาดการณ์การไหลเข้าของเงินสดจากรายได้หรือการชำระหนี้ของลูกค้า และการไหลออกของเงินสดจากค่าใช้จ่ายต่างๆ

2) การปรับปรุงวงเงินเครดิต (Credit Management) จัดการเครดิตให้มีประสิทธิภาพ เพื่อลดระยะเวลาในการชำระหนี้จากลูกค้า และเพิ่มการหมุนเวียนของเงินสด

3) การเก็บรักษาเงินสด (Cash Reserves) จัดให้มีเงินสดสำรองหรือเงินสดในมือไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉินหรือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด เช่น การเกิดอุบัติเหตุทางธุรกิจที่ต้องใช้เงินในการฟื้นฟู

(3) การรักษาสภาพคล่อง (Liquidity Management)

การรักษาสภาพคล่องเป็นการทำให้ธุรกิจมีความสามารถในการจ่ายหนี้และค่าใช้จ่ายในระยะสั้นได้ทันเวลา โดยไม่ทำให้ธุรกิจมีปัญหาการขาดแคลนเงินสด ในกรณีที่ต้องการเงินสดเพื่อดำเนินกิจกรรมเร่งด่วน (Eugene Brigham & Michael Ehrhardt, 2016)

(4) การใช้เครื่องมือทางการเงิน (Financial Instruments)

การใช้เครื่องมือทางการเงินเช่น บัตรเครดิต ธนาकार หรือการออกหุ้นหรือหุ้นกู้ เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการจัดการเงินสดหมุนเวียนในช่วงเวลาที่ต้องการ นอกจากนี้ยังสามารถใช้เพื่อเสริมความมั่นคงในกรณีที่ธุรกิจมีความต้องการเงินทุนเพิ่มเติม

การบริหารการเงินที่ดีจะช่วยให้ธุรกิจสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายและจัดการกับเงินสดหมุนเวียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินงานทุกวันและสามารถรับมือกับสถานการณ์ทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

5.2 การลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน

การลดความเสี่ยงในการดำเนินงานเป็นส่วนสำคัญในการรักษาความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ โดยเฉพาะเมื่อธุรกิจต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน เช่น ความล้มเหลวในการชำระหนี้ การหยุดชะงักของกระบวนการผลิต หรือการลดลงของรายได้ การลดความเสี่ยงในด้านนี้สามารถทำได้โดยการมีเงินสดสำรองที่เพียงพอ และการกระจายความเสี่ยงในหลายๆ ด้าน (Margaret Woods, 2011) ดังนี้

(1) การมีเงินสดสำรอง (Cash Reserves)

การมีเงินสดสำรองหรือเงินสดในมือสำรองไว้สำหรับการดำเนินธุรกิจในการฉุกเฉิน เป็นวิธีการที่สำคัญในการลดความเสี่ยงทางการเงิน เช่น ในกรณีที่ธุรกิจเผชิญกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เช่น การชำระหนี้ที่ไม่ได้รับการชำระจากลูกค้า หรือการหยุดชะงักของการผลิตที่เกิดจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ฉุกเฉินต่างๆ

(2) การกระจายความเสี่ยง (Risk Diversification)

การกระจายความเสี่ยงหมายถึงการทำให้ธุรกิจไม่ได้พึ่งพาการดำเนินงานหรือรายได้จากแหล่งเดียว เพื่อป้องกันปัญหาหากแหล่งใดแหล่งหนึ่งเกิดความล้มเหลว การกระจายความเสี่ยงสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การขยายตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่หลากหลาย

(3) การประกันความเสี่ยง (Risk Insurance)

การซื้อประกันภัยสำหรับธุรกิจ เช่น การประกันความเสี่ยงจากอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการผลิต หรือการประกันความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม หรือไฟไหม้ การ

ประกันนี้ช่วยให้ธุรกิจสามารถฟื้นตัวจากเหตุการณ์ไม่คาดคิดได้เร็วขึ้นและลดผลกระทบจากการหยุดชะงักของการดำเนินงาน

(4) การจัดการหนี้สิน (Debt Management)

การมีหนี้สินในธุรกิจเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่การจัดการหนี้สินอย่างมีประสิทธิภาพช่วยให้ธุรกิจสามารถลดความเสี่ยงทางการเงินและไม่เกิดปัญหาการจ่ายหนี้ที่ไม่สามารถชำระได้ การตั้งวงเงินเครดิตที่เหมาะสมและการจัดระเบียบการชำระหนี้ช่วยลดปัญหาความเสี่ยงทางการเงิน

การลดความเสี่ยงในการดำเนินงานนั้นเป็นกระบวนการที่ต้องใช้กลยุทธ์หลายๆ ด้าน เช่น การมีเงินสำรองที่เพียงพอ การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน การประกันภัย หรือการจัดการหนี้สิน เพื่อให้ธุรกิจสามารถรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและไม่ส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงทางการเงินในระยะยาว

5.3 การขยายโอกาสทางธุรกิจ

การขยายโอกาสทางธุรกิจเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตและเสริมสร้างเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว การขยายโอกาสทางธุรกิจไม่เพียงแต่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มรายได้จากช่องทางใหม่ๆ แต่ยังเป็นการเตรียมพร้อมรับมือกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Eric Ries, 2011) สิ่งที่น่าสนใจมีดังนี้

(1) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partnerships)

การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจหมายถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นๆ หรือองค์กรที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ เพื่อเสริมสร้างโอกาสในการเติบโต การร่วมมือเหล่านี้สามารถนำไปสู่การเข้าถึงตลาดใหม่ๆ การใช้ทรัพยากรร่วมกัน หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

(2) การขยายฐานลูกค้า (Customer Base Expansion)

การขยายฐานลูกค้าหมายถึงการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ หรือการเพิ่มลูกค้าภายในกลุ่มเดิม โดยใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม การขยายฐานลูกค้าสามารถทำได้ผ่านหลายวิธี เช่น การใช้โฆษณา การตลาดออนไลน์ หรือการใช้โปรแกรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า (Eric Ries, 2011)

(3) การขยายผลิตภัณฑ์และบริการ (Product and Service Diversification)

การขยายผลิตภัณฑ์และบริการหมายถึงการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายยิ่งขึ้น การขยายสินค้าหรือบริการสามารถเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผลิตภัณฑ์หรือบริการเพียงหนึ่งประเภท

(4) การขยายการเข้าถึงตลาดใหม่ (Market Expansion)

การขยายการเข้าถึงตลาดใหม่เป็นการเปิดตลาดในพื้นที่หรือกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ซึ่งสามารถทำได้ทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ หรือแม้กระทั่งในระดับนานาชาติ การศึกษาตลาดใหม่อย่างรอบคอบและการวางแผนการเข้าสู่ตลาดใหม่เป็นสิ่งสำคัญในการลดความเสี่ยงและเพิ่มโอกาสในการเติบโต (Porter, M. E., 1998)

(5) การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology and Innovation)

การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ หรือในการปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ เป็นวิธีที่สำคัญในการขยายโอกาสทางธุรกิจในยุคปัจจุบัน เทคโนโลยีช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Eric Ries, 2011)

(6) การเสริมสร้างแบรนด์และการสร้างความน่าเชื่อถือ (Brand Building and Credibility)

การสร้างและเสริมสร้างแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่งและเป็นที่รู้จัก เป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ การสร้างความน่าเชื่อถือในตลาดช่วยให้ธุรกิจสามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ และรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้

การขยายโอกาสทางธุรกิจไม่เพียงแต่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มรายได้จากช่องทางใหม่ๆ แต่ยังเป็นกระบวนการที่ต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ เช่น การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ การขยายฐานลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ และการขยายการเข้าถึงตลาดใหม่ๆ การวางแผนการเติบโตในลักษณะนี้จะช่วยเสริมสร้างเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาวและทำให้ธุรกิจสามารถรับมือกับการแข่งขันในตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้

ความมั่นคงในการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เป็นการสร้างและรักษาฐานการดำเนินงานที่สามารถรองรับความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและภายในธุรกิจ โดยมีการวางแผนการบริหารการเงินอย่างรอบคอบ ลดความเสี่ยงจากการกระจายความเสี่ยงและมีเงินสำรองที่เพียงพอ รวมถึงการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังตลาดใหม่และการเพิ่มช่องทางการเติบโตของธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นคงในระยะยาว การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเป็นการลงทุนในหลายมิติของธุรกิจเพื่อสร้างความมั่นคงและการเติบโตอย่างยั่งยืน การพัฒนาศักยภาพในด้านการผลิต อุปสงค์ กลยุทธ์ การสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรับมือกับความท้าทายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในอนาคต

สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของตำบลเชียงเคี่ยน

ตำบลเชียงเคี่ยนอยู่ทางทิศตะวันตกของอำเภอเทิง ห่างจากที่ว่าการอำเภอเทิง ประมาณ 28 กิโลเมตร มีเส้นทางหลวงสายหลักของตำบลเชียงเคี่ยน คือทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1020 (สาย เเทิง - เชียงราย)

- ทิศเหนือ ติดต่อกับตำบลดอยลาน อำเภอเมือง
- ทิศใต้ ติดต่อกับตำบลป่าแวง อำเภอป่าแดด
- ทิศตะวันออก ติดต่อกับตำบลแม่ลอย ตำบลศรีดอนไชย ตำบลจั่ว อำเภอเทิง
- ทิศตะวันตก ติดต่อกับตำบลป่าแวง อำเภอป่าแดด ตำบลดอยลาน อำเภอเมือง

ลักษณะภูมิประเทศ

เป็นพื้นที่ราบสูงระหว่างหุบเขา ประมาณ 50% ของพื้นที่ นอกจากนั้นเป็นที่ราบมีเนื้อที่ โดยประมาณ 76.3 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 47,688 ไร่ ลักษณะของดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินลูกรังและดินเหนียว จำนวนแหล่งน้ำธรรมชาติมีแหล่งน้ำที่สำคัญได้แก่ ห้วยคำ แม่น้ำพุง อ่างเก็บน้ำตำบลด

ระบบเศรษฐกิจ

ประชาชนประกอบอาชีพเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 57.27 ของพื้นที่ พืชเศรษฐกิจส่วนใหญ่คือข้าวและลำไย รองลงมาคือยางพารา และมีการปลูกมันสำปะหลังและข้าวโพดบางส่วน ส่วนมากเกษตรกรจะจับปลาจากแหล่งน้ำธรรมชาติเพื่อกินและเหลือขายเป็นบางส่วน อาชีพเลี้ยงสัตว์มีน้อยมาก ประชากรบางส่วนเลี้ยงไก่, ไก่ไข่เพื่อบริโภคและขาย และเลี้ยงโคและกระบือเป็นส่วนน้อย อาชีพค้าขาย/ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 4.85 ในพื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน มีโรงงานอุตสาหกรรม 1 แห่ง คือ โรงอบลำไย ซึ่งจ้างแรงงานจากประชาชนในพื้นที่

บริบทเชิงพื้นที่

จากการศึกษาบริบทเบื้องต้น พื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย มีทั้งธุรกิจเจ้าของคนเดียว นิติบุคคลรูปแบบห้างหุ้นส่วนและบริษัท ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มอาชีพ มีการดำเนินธุรกิจทั้งการจำหน่ายสินค้าและการผลิตสินค้า สภาพปัญหาด้านศักยภาพการเงินพบว่า เผชิญปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการจ้างงาน หยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร สภาพปัญหาด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการเงิน ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารเงินและการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียโอกาสและเผชิญกับปัญหาการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของตนเอง (เทศบาลตำบลเชียงเคี่ยน, 2565) จากสภาพปัญหาดังกล่าว จึงได้ปรึกษาร่วมกันในเรื่องความต้องการในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการในพื้นที่ตัวแทนภาคธุรกิจ และผู้ที่เกี่ยวข้อง พบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ต้องการให้มีสถาบันการศึกษาเข้ามาให้ความรู้และเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้เข้มแข็ง พร้อมทั้งถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนและวิเคราะห์ธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ ดังนั้น จึงต้องมีกระบวนการแก้ไขปัญหาในส่วนที่จำเป็นที่คำนึงถึงความต้องการและความสอดคล้องของชุมชนและท้องถิ่นเป็นฐานการพัฒนา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุรเกียรติ์ ธาดาวัฒนาวิทย์ (2565 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่ของผู้ประกอบการรายใหม่ด้านอุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยว ผลการวิจัยพบว่า 1) องค์ประกอบของผู้ประกอบการสมัยใหม่หลังปรับโมเดลมี 10 องค์ประกอบ ได้แก่ ความอิสระในการบริหารงาน ความสามารถทางนวัตกรรม การทำงานเชิงรุก ความสามารถในการแข่งขัน การจัดการความเสี่ยง ความต้องการความสำเร็จ ความเชื่อในอำนาจแห่งตน การให้ความสำคัญกับตลาด การสร้างพันธมิตรที่ทำงานได้ และการใช้เทคโนโลยีอย่างเหมาะสม 2) ปัจจัยด้านการศึกษาเพื่อความเป็นผู้ประกอบการส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่ ของนักศึกษาและผู้ประกอบการรายใหม่ด้านอุตสาหกรรมบริการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัยคือ นักศึกษาและผู้ประกอบการรายใหม่ด้านอุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยวได้ทราบถึง

องค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาประเด็นต่างๆ เพิ่มเติมรวมถึง สถาบันการศึกษาด้านอุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยวได้สารสนเทศเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาหลักสูตร สร้างโครงการหรือกิจกรรมเพื่อพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่ เพื่อต่อยอดยุทธศาสตร์การพัฒนาของประเทศ นอกจากนี้ภาคองค์การธุรกิจได้ข้อมูลสำหรับนำไปพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่สำหรับตัวผู้ประกอบการเองและบุคลากรในองค์กร

พิมพิกา พูลสวัสดิ์ (2563 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเป็นผู้ประกอบการใหม่ : กรณีศึกษานักศึกษาระดับปริญญาตรีบริหารธุรกิจในปีสุดท้ายของประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า โมเดลสมการโครงสร้างมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ $2/df = 4.489$, $RMSEA = 0.067$, $CFI = 0.918$, $SRMR = 0.047$ โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการคือทัศนคติต่อการเป็นผู้ประกอบการ ทุนทางจิตวิทยาส่วนบุคคล การคล้อยตามกลุ่มคนสำคัญ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.324, 0.237 และ 0.171 ตามลำดับ นอกจากนี้ทุนทางจิตวิทยาส่วนบุคคลและแนวโน้มของการชอบความเสี่ยง มีอิทธิพลทางอ้อมต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการผ่านทัศนคติต่อการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรคนกลาง เท่ากับ 0.184 และ 0.130 ตามลำดับ สำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีมุมมองว่าผู้ประกอบการมีข้อดี เป็นอาชีพที่มีอิสระ สามารถสร้างรายได้ฐานะที่มั่นคงได้จึงเกิดความสนใจและมีแรงจูงใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ ทำให้สามารถช่วยผลักดันให้บุคคลมีพฤติกรรมการเป็นผู้ประกอบการใหม่ได้ นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เริ่มต้นดำเนินการทำธุรกิจได้ คือ ด้านเงินทุนและประสบการณ์ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญในการช่วยส่งเสริมสนับสนุนเงินทุนในการทำธุรกิจของนักศึกษาจบใหม่ การฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติให้ผู้สำเร็จการศึกษา เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการเริ่มลงมือทำธุรกิจ ก่อให้เกิดจำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่จะช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนาได้

สมทบ แก้วเชื้อ และคณะ (2562 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ในยุคดิจิทัล ผลการวิจัยพบว่า 1) ระดับตัวแปรที่เป็นปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ในยุคดิจิทัล อยู่ในระดับมาก และ 2) ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ เทคโนโลยีสารสนเทศ กลยุทธ์ทางธุรกิจและนวัตกรรมการจัดการส่งต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ในยุคดิจิทัล อย่างมีนัยสำคัญที่ .05 นอกจากนี้ ผลการวิจัย ยังพบประเด็นสำคัญว่าผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ต้องค้นหาความต้องการของลูกค้าและสนองความต้องการเหล่านั้นทันที เพื่อให้เกิดโอกาสทางการตลาดอย่างรวดเร็ว โดยการใช้เทคโนโลยีในยุคดิจิทัลรวมทั้งปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดตามภาวะตลาดเพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน และประยุกต์ใช้นวัตกรรมจัดการในการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มยอดขายและขยายตลาดให้มากขึ้น สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้ธุรกิจตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้าพึงพอใจ เกิดการสื่อสารทางบวกแบบปากต่อปาก มีการบริโภคซ้ำ และมีความภักดีต่อแบรนด์ผลงานวิจัยครั้งนี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางสู่การพัฒนาความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ในยุคดิจิทัล โดยการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในการแข่งขันทางการตลาด สร้างเครือข่ายทางการค้าและนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจออนไลน์

วรรณวีร์ บุญคุ้มและคณะ (2561 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนาทักษะการเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์แบบองค์รวมสำหรับผู้สูงอายุในชนบทไทย : ด้านอาชีพ ผลการศึกษาพบว่า สรุปได้ดังนี้

1. สภาพการเรียนรู้ด้านอาชีพของผู้สูงอายุในชนบทไทย พบว่า ผู้สูงอายุมีการรวมกลุ่มตามความสนใจและความต้องการของกลุ่มเพื่อทำงาน อาชีพด้านหัตถกรรมและเกษตรกรรม เพื่อหารายได้ สร้างความสุขในรูปแบบ ของงานเกษตรกรรมตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง เช่น การเลี้ยงไก่พันธุ์ไข่ การปลูกพืชปลอดสารพิษ การผลิตอาหารและของใช้ที่เพียงพอต่อการอุปโภคและ บริโภคในครัวเรือน เช่น พืชสมุนไพรแปรรูป ขนม การผลิตของใช้ในครัวเรือน เช่น ผ้าทอ ตะกร้า กระบุง การผลิตของใช้เพื่อการสร้างความสุข เช่น เหมียวนู โปรยทาน เป็นต้น สำหรับทักษะการเรียนรู้ด้านอาชีพของผู้สูงอายุในชนบทไทย พบว่า ผู้สูงอายุมีการเรียนรู้งานอาชีพที่เกิดจากภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น มีการรวมตัวกันสร้างกลุ่มอาชีพในชุมชนของตน และเรียนรู้ด้านอาชีพร่วมกัน หรือเรียนรู้จากวิทยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ผู้สูงอายุเรียนรู้จากการลงมือปฏิบัติ จริ่งมากที่สุด รองลงมาเรียนรู้จากการสังเกต จดจำ และทดลองทำ เรียนรู้จาก วิทยากรหรือผู้รู้ในชุมชน และมีการสืบทอดองค์ความรู้ไปยังรุ่นลูกหลาน มีช่องทางการเรียนรู้จากสื่อวิทยุ โทรทัศน์ และอินเทอร์เน็ต
2. รูปแบบทักษะการเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์ด้านอาชีพของผู้สูงอายุ ในชนบทไทยที่พัฒนาขึ้นคือ รูปแบบพื้นที่แห่งความสุข (SPACE of Happiness Model) ประกอบด้วยองค์ประกอบ 8 องค์ประกอบ ดังนี้คือ 1) S : Sustainability หรือความยั่งยืน 2) P : Participation of Community หรือการมีส่วนร่วมของชุมชน 3) A : Appropriate Planning หรือความเหมาะสมในกำหนดแผนงาน กิจกรรมการดำเนินงาน 4) C : Creation หรือการสร้างสรรค์ 5) E : Efficiency Economy หรือเศรษฐกิจพอเพียง 6) O : Opportunity หรือการให้โอกาส 7) F : Friendship หรือสัมพันธภาพที่ดี และ 8) H : Happiness หรือความสุข
3. แนวทางพัฒนาทักษะการเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์แบบองค์รวมด้านอาชีพของผู้สูงอายุในชนบทไทยคือ การสร้างผลิตภัณฑ์อาชีพที่หลากหลายเพิ่มขึ้น การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการออกแบบชิ้นงานสร้างสรรค์ที่สนองความต้องการของลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นการต่อยอดภูมิปัญญาที่มีอยู่ในท้องถิ่นการเพิ่มการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การสนับสนุนที่เพิ่มขึ้นจากหน่วยงานภาครัฐ และการจัดทำฐานข้อมูลด้านอาชีพของผู้สูงอายุเพื่อการสืบทอด แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และสร้างเครือข่ายด้านอาชีพของผู้สูงอายุอันจะก่อให้เกิดการพัฒนาการเรียนรู้สร้างสรรค์ด้านอาชีพของผู้สูงอายุอย่างยั่งยืน

บุรินทร์ เปล่งดีสกุล และภาคินี เปล่งดีสกุล (2561 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษา เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาในการใช้ทรัพยากรในพื้นที่ชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์ กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปปลาน้ำจืดแม่สมศรี ต.ทุ่งลุยลาย อ.คอนสาร จ.ชัยภูมิ ผลการวิจัยพบว่า ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในพื้นที่ชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากกลุ่มวิสาหกิจในชุมชน ที่มีผลิตภัณฑ์โดยอาศัยวัตถุดิบและแรงงานในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ โดยมีตลาดจำหน่ายในอำเภอคอนสาร จังหวัดชัยภูมิ เป็นหลัก ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ยังไม่มีแบรนด์หรือตราสินค้าที่เป็นของตนเอง ทำให้ลูกค้าจดจำได้ยาก รวมถึงการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเป้าหมายมาซื้อได้ถูกต้องและเหมาะสม ในด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์ให้กับชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์ จึงเป็นการออกแบบเพื่อสร้างอัตลักษณ์ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้เกิดการจดจำผ่านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ บนผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของกลุ่ม รวมไปถึงการพัฒนาให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้น เพื่อให้

ผลิตภัณฑ์เกิดความน่าสนใจและเพิ่มตลาดสินค้าของกลุ่มมากขึ้น ที่สำคัญผู้วิจัยได้นำภูมิปัญญาของการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนของกลุ่ม นำมาสร้างความหมายให้สอดคล้องกับความเป็นเฉพาะของผลิตภัณฑ์แต่ละกลุ่ม เพื่อให้เกิดอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์

วารุณี กุศลธนาวิจิตรา (2560 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยด้านนวัตกรรมทางธุรกิจส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ประเภทบริการ) ผลการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมทางธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทบริการ ในภาพรวม จัดอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดโดยเรียงลำดับดังนี้ด้านสารสนเทศ ด้านกระบวนการ ด้านการวางแผน ด้านคน และด้านภาวะผู้นำความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทบริการ ในภาพรวม จัดอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด โดยเรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยดังนี้ด้านลูกค้า การเรียนรู้และพัฒนา ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเงิน นวัตกรรมองค์การมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานขององค์การเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านของผลการดำเนินงาน พบประเด็นสำคัญที่ว่านวัตกรรมทางธุรกิจด้านภาวะผู้นำและด้านคน ส่งผลต่อผลการดำเนินงานด้านการเรียนรู้และพัฒนา ที่ระดับความเชื่อมั่น 90% ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การจะพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทบริการ เพื่อให้เกิดผลการดำเนินงานของธุรกิจประสบผลสำเร็จ ผู้นำหรือเจ้าของธุรกิจต้องใช้ทักษะการเป็นผู้นำมีอาชีพในการบริหารและจัดการองค์การเพื่อให้พนักงานทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพรวมถึงการให้พนักงานได้รับเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลประโยชน์ต่อองค์กร

ทิปติ ทัพพกรณ์ และธีระวัฒน์ จันทิก (2560 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0. ผลการวิจัยพบว่า เมื่อพิจารณาถึงโลกของธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขันที่สูงในปัจจุบัน อุตสาหกรรมของประเทศไทย ซึ่งมักอยู่ในรูปแบบการผลิตสินค้าแบบเน้นปริมาณ (Mass production) ไม่สามารถขับเคลื่อนพัฒนาต่อยอด หรือทัดเทียมกับนานาประเทศที่พัฒนาแล้วได้กล่าวคือ อุตสาหกรรมของประเทศไทยไม่ได้เป็นทั้งอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าต้นทุนต่ำหรืออยู่ในกรอบเชิงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี นวัตกรรมและความคิด สร้างสรรค์เท่าที่ควร ดังนั้นเพื่อการเสริมสร้างอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจในประเทศให้แข็งแกร่งขึ้น แนวคิด ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0 จึงถูกสร้างขึ้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium-sized Enterprises: SMEs) ที่เป็นเสาหลักค้าจุนเศรษฐกิจภายในประเทศ ผู้ประกอบการในภาคส่วนนี้จำเป็นต้องได้รับการเรียนรู้ เสริมสร้างทักษะการจัดการบริหาร การวางแผนหรือ การออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์ โดยมีภาครัฐทำหน้าที่เป็นตัวกลางประสานความช่วยเหลือ สนับสนุน ผู้ประกอบการในด้านการจัดหาเงินทุน การยืดหยุ่นกฎหมายหรือเอื้อเพื่อสิทธิประโยชน์ด้านธุรกิจ การหา ช่องทางทางการตลาด การจัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษาในด้านต่างๆ พร้อมทั้งเชื่อมโยงผู้ประกอบการเข้า ด้วยกันเป็นเครือข่ายผู้ประกอบการรุ่นใหม่ซึ่งแบบจำลองขั้นตอนการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0 มีดังต่อไปนี้ 1) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ 2) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้รับการส่งเสริมความรู้ด้านการตั้งต้นและการทำแผนธุรกิจ 3) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้รับการส่งเสริม ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างตราสินค้าและการทำการตลาดอย่างสร้างสรรค์ 4) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ได้รับ

การส่งเสริมด้านช่องทางการตลาดในประเทศ และ 5) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้รับการผลักดันในการส่งผลิตภัณฑ์สู่ตลาดต่างประเทศ

พิทักษ์พงศ์ ป้อมปราณี (2558 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนานวัตกรรมและองค์ความรู้การถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรที่เหมาะสมโดยใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสู่เกษตรกรในชุมชนจังหวัดนครปฐมผลการวิจัยพบว่าในกระบวนการผลิตทางการเกษตรในระดับปานกลางมีความรู้ความเข้าใจแต่ขาดการปฏิบัติอย่างจริงจัง การศึกษาบริบทชุมชนในด้านระบบการผลิตและระบบนิเวศเกษตรในชุมชน พบว่า 1) ผลิตภาพหรือระดับการผลิตของชุมชนเป็นไปตามมาตรฐาน 2) เสถียรภาพหรือความสม่ำเสมอ เป็นไปตามมาตรฐาน 3) ภาพลักษณ์หรือความยั่งยืน พบว่าทุกชุมชนอยู่ในเกณฑ์ต่ำกว่ามาตรฐาน โดยพิจารณาจากกระบวนการจัดการดินและการจัดการศัตรูพืช 4) กิจกรรมการเกษตรในชุมชนส่งผลต่อการสร้างความสามัคคีในหมู่เพื่อนบ้านใกล้เคียงและเครือข่าย 5) กิจกรรมการเกษตรในชุมชนมีความเสมอภาคในด้านการผลิต การตลาด และผลประโยชน์ที่ต่างคนต่างได้รับตามกำลังการผลิตของตนเอง และ 6) ชุมชนมีการพึ่งตนเองด้านปัจจัยการผลิตโดยทั่วไปอยู่ในระดับต่ำกว่ามาตรฐาน การพัฒนานวัตกรรมและกระบวนการถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรที่เหมาะสมสู่เกษตรกรโดยใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีรูปแบบกระบวนการ 5 กระบวนการ ได้แก่ 1) การจัดกระบวนการเคลื่อนไหวทางสังคม ประกอบไปด้วย การจัดเวทีสนทนากลุ่มย่อย (เวทีสนทนายามเย็นที่บ้านเกษตรกร) การจัดเวทีสนทนากลุ่มย่อยเชิงประเด็น และการจัดเวทีวิจัยสัญจร 2) การจัดกระบวนการสร้างความรู้ ประกอบไปด้วย เวทีประชุมกลุ่มเพื่อการกำหนดความรู้ร่วมกัน กิจกรรมการอบรมให้ความรู้ในห้องบรรยาย และกิจกรรมการเรียนรู้จากแหล่งเรียนรู้นอกพื้นที่ 3) การจัดกระบวนการกระจายความรู้ 4) การจัดกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติ และ 5) กระบวนการสร้างอัตลักษณ์เกษตรกรต้นแบบ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัย มีวัตถุประสงค์ ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาบริบท สภาพ ปัญหา ความต้องการ และการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย 2) เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการเงิน ยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ ในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย 3) เพื่อศึกษาปัจจัย และตัวชี้วัดการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ 4) เพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยแบบผสมผสาน ทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ รวมถึงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม การศึกษาคุณภาพโดยการสังเคราะห์เอกสาร การแลกเปลี่ยนความรู้ และการสัมภาษณ์ที่ใช้มุมมองหลากหลายวัฒนธรรมและบริบท และการถ่ายทอดความรู้ไปสู่การปฏิบัติ รวมถึงการสำรวจเชิงปริมาณ เพื่อให้การวิจัยสมบูรณ์ที่สุด และสามารถให้ผลการวิจัยที่สรุปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในการศึกษาการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อเพิ่มความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีเนื้อหาเกี่ยวกับประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย (Population) คือ ผู้ให้ข้อมูลหลักในการแลกเปลี่ยนความรู้ สัมภาษณ์ และถ่ายทอดความรู้สู่การปฏิบัติ รวมถึงสมาชิกกลุ่มในจังหวัดเชียงรายที่มีความเชี่ยวชาญและเกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งได้กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักไว้ จำนวน 50 คน โดยการคัดเลือกแบบวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) ดังนี้

1.1.1 มีความรู้และความเข้าใจ เรื่องความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับด้านการบริหารการเงิน ระบบบัญชี หลักการบัญชีและการเงิน ด้านการวางแผนกลยุทธ์ ประเมินความเสี่ยงโดยพิจารณาประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการธุรกิจ ที่ปรึกษาทางการเงิน นักวิเคราะห์ นักบัญชี และผู้จัดการฝ่ายการเงิน หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้องและหรือ

1.1.2 เป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 3 ปี

1.1.3 เป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ นักประกันภัย ที่ปรึกษาด้านการลงทุน นักพัฒนาชุมชน นักวิจัยด้านการเงินและธุรกิจ หรือนักวิชาการทางการเงินที่มีการวางแผนทางการเงินและรับรู้เรื่องราวทางธุรกิจ

เกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก มีคุณสมบัติ 2 ใน 3 ข้อ จากข้างต้น

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 การศึกษา วิเคราะห์ สังเคราะห์ แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.2 ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึก

2.3 แบบตรวจสอบและยืนยันปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ โดยผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 50 คน (ชาย โพรสิตา, 2552 : 257-306)

2.4 เครื่องมืออำนวยความสะดวก แบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึก เทปบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึก กล้องถ่ายรูป

3. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก (Focus Group Discussion)

ศึกษาเอกสาร แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เพื่อกำหนดประเด็นในการสัมภาษณ์เชิงลึก

3.2 กำหนดประเด็นในการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อศึกษาที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคในการเพิ่มความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีคำถามเช่น สถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคในด้านการผลิต การตลาด การเงินและบัญชี และเครือข่ายในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างไร

3.2.1 แบบสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างซึ่งมีหัวข้อสัมภาษณ์ 5 หัวข้อที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อเพิ่มความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีคำถามเช่น การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินในด้านการผลิต ด้านความต้องการ ด้านกลยุทธ์ ด้านมูลค่าเพิ่ม และตัวชี้วัดความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง แบบสรุปการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับปัจจัย 5 หัวข้อ เสนอผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อพิจารณาตรวจสอบความเหมาะสมและการใช้ภาษา

3.2.2 นำเอกสารงานวิจัยมาปรับปรุง แก้ไขตามผู้ทรงคุณวุฒิแนะนำ

3.2.3 นำผลสรุปประเด็นในการสัมภาษณ์เชิงลึก มาทำเป็นแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบ

3.3 แบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบของเครือข่ายและตัวชี้วัดโดยผู้ทรงคุณวุฒิมีการสร้างเครื่องมือ (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์, 2542) ดังนี้

3.3.1 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบ

3.3.2 สร้างแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบของการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ โดยสร้างเป็นข้อคำถามความเหมาะสมหรือสอดคล้อง แบ่งเป็น 3 ตอน ซึ่งเป็นแบบสอบถาม ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 แบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบและตัวชี้วัด

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ซึ่งเป็นข้อคำถามประเมินความเหมาะสมหรือสอดคล้องขององค์ประกอบ โดยมี ความหมายของการให้คะแนน คือ

+1 คะแนน หมายถึง มีความเห็นว่า องค์ประกอบมีเหมาะสมหรือสอดคล้องกัน

0 คะแนน หมายถึง ไม่แน่ใจว่า องค์ประกอบมีเหมาะสมหรือสอดคล้องกัน

-1 คะแนน หมายถึง มีความเห็นว่า องค์ประกอบไม่เหมาะสมหรือไม่สอดคล้องกัน

3.4 นำแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบ ไปใช้กับผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 30 คน

4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ ดังนี้

4.1.1 ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้าง ศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้าง มูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

4.1.2 ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

4.1.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเทศและต่างประเทศที่เกี่ยวกับการเสริมสร้าง ศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

4.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผู้วิจัยดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ทรงคุณวุฒิ (Connoisseurship Techniques) โดย ดำเนินการดังนี้

4.2.1 ส่งหนังสือเรียนเชิญผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 50 คน พร้อมกับได้แนบเอกสาร ประกอบการสัมภาษณ์เชิงลึก ได้แก่ วัตถุประสงค์ในการทำวิจัย กำหนดการสัมภาษณ์เชิงลึก และ ประเด็นการสัมภาษณ์เชิงลึกให้ผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 50 คนได้รับทราบข้อมูลก่อนการประชุมล่วงหน้า 1 สัปดาห์

4.2.2 ดำเนินการสัมภาษณ์การแลกเปลี่ยนความรู้และการสัมภาษณ์ที่ใช้มุมมองหลาย บริบทและวัฒนธรรม การสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

4.2.3 การสังเคราะห์เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อการพัฒนากรอบแนวคิด และ การสัมภาษณ์ที่ใช้มุมมองหลายบริบทและวัฒนธรรม การสัมภาษณ์เกี่ยวกับการเสริมสร้างศักยภาพ ทางการเงินในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อหาตัวชี้วัดในการเพิ่มความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการ แล้วนำข้อสรุปที่เป็นมติที่ได้จากการประชุมมาปรับปรุง แก้ไขเพื่อให้ได้องค์ประกอบ และตัวชี้วัด

4.2.3 การนำปัจจัยและตัวชี้วัดการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินที่สังเคราะห์มาใช้ ถ่ายทอดความรู้จากการประชุมเชิงปฏิบัติการในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อสร้างความตระหนักและ ความเข้าใจในการเพิ่มความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลและ นำข้อสรุปที่เป็นมติที่ได้จากการสัมภาษณ์ มาปรับปรุงแก้ไขและนำไปสร้างแบบตรวจสอบและยืนยัน องค์ประกอบ

4.3 เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบและตัวชี้วัดโดยผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการดังนี้

4.3.1 นำแบบสรุปการสัมภาษณ์จากผู้ทรงคุณวุฒิในการศึกษาองค์ประกอบและตัวชี้วัด มาจัดทำแบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบ

4.3.2 ดำเนินการสอบถามความเหมาะสมหรือสอดคล้องโดยใช้แบบตรวจสอบและยืนยันองค์ประกอบกับผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อให้ได้องค์ประกอบของเครือข่ายและตัวชี้วัด

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 ข้อมูลจากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้นำมาวิเคราะห์เนื้อหา สรุปผลการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

5.2 ข้อมูลจากแบบการสัมภาษณ์เชิงลึกโดยวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา สรุปผลสังเคราะห์องค์ประกอบ กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพมีขั้นตอนหลัก 3 ขั้นตอน ได้แก่ การจัดระเบียบข้อมูล การแสดงข้อมูล และการหาข้อสรุป โดยการดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพนี้จะดำเนินไปพร้อมกับการเก็บข้อมูล (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2547)

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาปัจจัยและตัวชี้วัดที่มีความสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

1. การกำหนดประชากรและตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยขั้นตอนนี้ คือ ผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สอบถามความคิดเห็น จากผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่ม ใช้วิธีการเก็บแบบสอบถามจากการสุ่มตัวอย่าง และการกำหนดขนาดตัวอย่าง โดยการตรวจสอบเงื่อนไข เกณฑ์การกำหนดขนาดตัวอย่างในการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้น (SEM) โดยมีการกำหนดขนาดตัวอย่างตามแนวทางของการวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น ดังที่ Bollen (1989 อ้างถึงใน นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) เสนอแนะเรื่องขนาดตัวอย่างว่า ควรพิจารณาควบคู่ไปกับจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า ถ้ามีพารามิเตอร์จำนวนมากควรมีขนาดตัวอย่างขนาดใหญ่ ในการศึกษาครั้งนี้จึงกำหนดขนาดตัวอย่างโดยใช้กฎอย่างง่ายว่าด้วยอัตราส่วนระหว่างหน่วยตัวอย่างควรจะเป็น 20 ต่อ 1 (Lindeman, Merenda and Gold. 1980; Weiss, 1972 อ้างถึงใน นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) นอกจากนี้ นงลักษณ์ วิรัชชัย (2547) ชี้แจงว่า หากโมเดลเป็นการวิเคราะห์ด้วยตัวแปรสังเกตได้อย่างเดียว จะใช้กฎอย่างง่ายในการกำหนดขนาดตัวอย่างและสัดส่วนตัวอย่างควรจะเป็น 15-20 ต่อ 1 สำหรับการศึกษานี้ครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ด้วยตัวแปรแฝงทั้งหมด จึงประมาณขนาดตัวอย่างตามข้อกำหนดนี้ คือมีจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่าจำนวนทั้งหมด 5 ตัวแปร จึงต้องการจำนวนตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจ กรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มในจังหวัดเชียงราย ที่จะใช้ในการศึกษาไม่น้อยกว่า 100 ตัวอย่าง ซึ่งถือว่าเป็นตัวอย่างที่พอเพียงสำหรับการประมาณค่าพารามิเตอร์ต่าง ๆ

อันจะนำไปสู่การตอบสมมติฐานได้อย่างน่าเชื่อถือ และ ในการวิจัยครั้งนี้กำหนดขนาดตัวอย่างในการวิจัยไม่ต่ำกว่า 400 คน ซึ่งถือว่าเป็นตัวอย่างที่พอเพียง โดยใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่างแบบกลุ่มหลายขั้นตอน การสำรวจเชิงปริมาณผ่านแบบสอบถามผู้ตอบของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน สมาชิกกลุ่มจำนวน 319 คน โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นหลายขั้นตอน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในหัวข้อต่อไปนีผู้วิจัยจะอธิบายเกี่ยวกับเครื่องมือที่ใช้ในรวบรวมข้อมูลการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งรายละเอียดของหัวข้อนี้แบ่งเป็น 2 ตอน ได้แก่ 1) ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย และ 2) รายละเอียดของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้วัดเป็น ผู้วิจัยดำเนินการสร้างแบบสอบถามตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 ศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดนิยามเชิงปฏิบัติการ และโครงสร้างของตัวแปรที่ต้องการศึกษา

ขั้นที่ 2 นำผลการศึกษา ในส่วนของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบกึ่งมีโครงสร้าง มาพิจารณาประกอบการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในขั้นตอนที่ 1

ขั้นที่ 3 สร้างข้อคำถามตามนิยามเชิงปฏิบัติการ ได้นำข้อความในเครื่องมือนั้นมาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสมกับบริบท และจำนวนตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

ขั้นที่ 4 นำเสนอร่างแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาตรวจสอบความถูกต้องและความครอบคลุมของเนื้อหา แล้วนำข้อเสนอแนะที่ได้ไปพิจารณาปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ตรวจสอบคุณภาพด้านความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คน และมีคุณสมบัติตามเกณฑ์ ต่อไปนี้

1) สำเร็จการศึกษาทางด้านการวัดและประเมินผล หรือการวิจัยทางการศึกษาในระดับปริญญาเอก

2) มีความรู้และความเข้าใจ เรื่องการการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ขั้นที่ 5 นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเรียบร้อยแล้วตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) ความครอบคลุมของเนื้อหา ความเหมาะสม ความถูกต้อง ความสมบูรณ์ของข้อคำถามแล้วนำผลการพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญมาวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงตามเนื้อหาโดยให้คะแนนดังนี้ ถ้าแน่ใจว่า ข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหา ให้คะแนน +1 ถ้าไม่แน่ใจว่าข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหาหรือไม่ ให้คะแนน 0 และถ้าแน่ใจว่าข้อคำถามนั้นไม่สอดคล้องกับเนื้อหา ให้คะแนน -1 จากนั้นนำคะแนนที่ได้จากผู้เชี่ยวชาญมาหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับประเด็นหลักของเนื้อหา (IOC) ใช้เกณฑ์การพิจารณาเลือกข้อคำถามที่มีค่าดัชนี

ความสอดคล้องตั้งแต่ 0.60 ขึ้นไป ปรากฏว่าข้อคำถามทุกข้อผ่านเกณฑ์ โดยมีค่าดัชนีความสอดคล้อง อยู่ระหว่าง 0.60 – 1.00 ปรับปรุงในข้อที่ได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ และปรับปรุงในข้อที่ได้รับ คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัย ด้านการบริหารศึกษา และด้านเนื้อหาเกี่ยวกับการคิดอย่างมีวิจารณญาณ โดยใช้สูตรดังนี้ (ทรงศักดิ์ ภูสีอ่อน, 2558: 50; อ้างถึงใน Rovinelli and Hambleton, 1977: 34-37)

$$\text{สูตรคำนวณ IOC} = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน ค่าดัชนีความสอดคล้อง

$\sum R$ แทน ผลรวมความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ

N แทน จำนวนผู้ทรงคุณวุฒิ

ขั้นที่ 6 นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเรียบร้อยแล้วไปทดลอง ใช้ (Try Out) กับกลุ่มอื่นซึ่งไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จำนวน 30 คน แล้วนำแบบสอบถาม ที่ทดลองใช้มาตรวจให้คะแนน และดำเนินการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) (Cronbach, 1990) ซึ่งค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งชุดมีค่าความเชื่อมั่น 0.84 (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2540) จากผล การทดสอบดังกล่าวแสดงว่า แบบสอบถามที่พัฒนาขึ้น เพื่อใช้วัดตัวแปรปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพ ทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ มีความเชื่อมั่นอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับ

ขั้นที่ 7 หาค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) โดยใช้วิธีสหสัมพันธ์อย่างง่ายแบบ เพียร์สันโดยการหาความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวม (Item Total Correlation) แล้วคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนก (r) ตั้งแต่ 0.02 ขึ้นไป

ขั้นที่ 8 นำแบบสอบถามที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขและวิเคราะห์หาคุณภาพเรียบร้อยแล้วไปดำเนินการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยต่อไป

2.2 รายละเอียดของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) เกี่ยวกับการ เสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับองค์ประกอบของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น

แบบสอบถามมีลักษณะเป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีค่า น้ำหนัก 5 ระดับ กำหนดความหมายของค่าน้ำหนักคะแนน มีดังนี้

5 หมายถึง ความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

4 หมายถึง ความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

3 หมายถึง ความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2 หมายถึง ความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

1 หมายถึง ความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ผู้วิจัยทำหนังสือขอความอนุเคราะห์เก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย ถึงผู้ประกอบการธุรกิจ
กรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่ม

3.2 ผู้วิจัยประสานงานการส่งแบบสอบถามแต่ละแห่งโดยวิธีการส่งจดหมายทาง
อิเล็กทรอนิกส์และด้วยตัวเอง จำนวน 319 คน โดยได้รับแบบสอบถามกลับมาจากการส่งทางจดหมาย
อิเล็กทรอนิกส์จำนวน 295 คน และเก็บด้วยตัวเอง จำนวน 24 คน

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลโดยมีเนื้อหา 5 ส่วนได้แก่ 1) การวิเคราะห์สถิติพื้นฐาน 2) การวิเคราะห์
ข้อมูลเพื่อตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ 3) ผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง
และ 4) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามการวิจัย สำหรับการวิจัยครั้งนี้ กำหนดให้ระดับนัยสำคัญ
หรือระดับของความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ มีค่าเท่ากับ 0.05 ทุกสมมติฐานที่ทำการทดสอบ
สำหรับแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูล และการใช้ค่าสถิติต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

4.1 การวิเคราะห์ด้วยสถิติพื้นฐาน

การวิเคราะห์ในหัวข้อนี้เป็นการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นด้วยสถิติพื้นฐานแบ่งการ
ตรวจสอบเป็นขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนแรก การตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องข้อมูลทั่วไป วิเคราะห์ข้อมูล
โดยใช้ ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) โดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows ในส่วนนี้
นำเสนอในบทที่ 4

ขั้นตอนที่ 2 ข้อมูลจากแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการเสริมสร้างศักยภาพทาง
การเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 5 ตัวแปร
ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้าง
ศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการ
ดำเนินงานธุรกิจ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และ
ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) (บุญชม ศรีสะอาด, 2553 : 121) โดยมีการกำหนดการแปลความหมาย
ของค่าเฉลี่ยของระดับความคิดเห็นในแต่ละระดับ ดังนี้ (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2547: 29)

ตารางที่ 1 เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย

ค่าเฉลี่ย	แปลผลระดับความคิดเห็น
4.21 -5.00	ระดับมากที่สุด
3.41 -4.20	ระดับมาก
2.61 -3.40	ระดับปานกลาง
1.81 -2.60	ระดับน้อย
1.00 -1.80	ระดับน้อยที่สุด

ขั้นตอนที่ 3 ข้อมูลจากแบบสอบถามเกี่ยวกับความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปร ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ โดยภาพรวมและรายด้าน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ โดยเกณฑ์การแปลความหมายสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ กำหนดไว้ดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2541: 316)

โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะมีค่าระหว่าง $-1 < r < 1$ ดังนี้

1. ค่า r เป็นลบ แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะลด แต่ถ้า X ลด Y จะเพิ่ม
2. ค่า r เป็นบวก แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะเพิ่มด้วย แต่ถ้า X ลด Y จะลดลงด้วย
3. ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ 1 หมายถึง X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์กันมาก
4. ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ -1 หมายถึง X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม และมีความสัมพันธ์กันมาก
5. ถ้า $r=0$ แสดงว่า X และ Y ไม่มีความสัมพันธ์กันเลย
6. ถ้า r เข้าใกล้ 0 แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์กันน้อย

ตารางที่ 2 เกณฑ์การพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r)

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์(r)	แปลผล
0.91 - 1.00	มีความสัมพันธ์ระดับสูงมาก
0.71 - 0.90	มีความสัมพันธ์ระดับสูง
0.31 - 0.70	มีความสัมพันธ์ระดับปานกลาง
0.01 - 0.30	มีความสัมพันธ์ระดับต่ำ
0.00	ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ขั้นตอนที่ 4 ตรวจสอบค่าของการวิเคราะห์สถิติเบื้องต้นของตัวแปรสังเกตได้ในแบบสอบถาม เพื่อให้ทราบลักษณะการแจกแจง และการกระจายของตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) และการทดสอบสมมติฐานของความเบ้ (Skewness) ความโด่ง (Kurtosis) ว่าแตกต่างจากศูนย์หรือไม่ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows ผลการวิเคราะห์นำเสนอไว้ใน บทที่ 4 สำหรับขั้นตอนสุดท้ายนั้น เป็นการวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปร (Linearity) และภาวะร่วมเส้นตรงพหุ (Multicollinearity) พิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน เพื่อให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ว่าเป็นความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงหรือไม่ อีกทั้งยังตรวจสอบขนาดความสัมพันธ์ รวมถึงทิศทางความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรว่ามีค่าอยู่ในระดับใด ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกันไม่ควรสูงเกิน 0.80 (ศิริชัย กาญจนวสี, 2550) หากมี

ความสัมพันธ์สูงเกิน (Multicollinearity) ควรตัดตัวแปรบางตัวออกหรือมีการรวมตัวแปรที่มีความสัมพันธ์สูงเข้าด้วยกัน สามารถพิจารณาได้จากค่าขนาดความสัมพันธ์ของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์เพื่อพิจารณาความเหมาะสมว่า ตัวแปรมีความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่ ด้วยสถิติวิเคราะห์ 1) ค่าสถิติ Bartlett's Test of Sphericity ซึ่งเป็นค่าสถิติทดสอบสมมติฐานว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์นั้นเป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์ (Identity Matrix) หรือไม่โดยพิจารณาจากค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 0.05 (Hair et al., 2206) ซึ่งแสดงว่า เมทริกซ์สหสัมพันธ์ของประชากรไม่เป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์ และมีความเหมาะสมที่จะใช้วิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป 2) ค่าดัชนี Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) เป็นดัชนีเปรียบเทียบขนาดของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์และขนาดของสหสัมพันธ์บางส่วน (Partial Correlation) ระหว่างตัวแปรแต่ละคู่ เมื่อขนาดความแปรปรวนของตัวแปรอื่นๆ ออกไปแล้ว ว่ามีความสัมพันธ์กันระหว่างตัวแปรมากพอที่จะนำมาวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่ ถ้าหาก KMO มีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่ามีความเหมาะสมมาก ส่วนค่าที่น้อยกว่า 0.50 เป็นค่าที่ไม่เหมาะสมและไม่สามารถยอมรับได้ (สุภมาส อังสุโชติ และคณะ, 2551) แสดงเกณฑ์ดัชนี KMO ในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 เกณฑ์การพิจารณาค่า Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)

ค่าดัชนี KMO	ระดับความเหมาะสม
KMO>0.80	ดีมาก
0.70<KMO>0.79	ดี
0.60<KMO>0.69	ปานกลาง
0.50<KMO>0.59	น้อย
KMO<0.50	ไม่เหมาะสมและไม่สามารถยอมรับได้

สถิติทดสอบตัวที่สองคือ Bartlett's Test of Sphericity ใช้ทดสอบว่าตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ ถ้าค่า Bartlett's Test of Sphericity มีนัยสำคัญแสดงว่า ตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กันสามารถนำไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้

เมื่อพิจารณาแล้วว่าตัวแปรมีความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ขั้นตอนต่อมา มีวัตถุประสงค์เพื่อตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถามด้านความตรงเชิงโครงสร้างโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (CFA) สำหรับตัวแปรอิสระ ที่สร้างขึ้นจากทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องด้วยสมการเชิงโครงสร้าง โปรแกรม Lisrel เพื่อใช้ในการทดสอบความสอดคล้องระหว่างโมเดลตามทฤษฎีและข้อมูลเชิงประจักษ์ ด้วยการประมาณค่าพารามิเตอร์โดยวิธีโลคัลลิฮูดสูงสุด (Maximum Likelihood Estimate = ML) ขั้นตอนการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (CFA) ต้องเริ่มต้นที่การพัฒนาโมเดลที่เป็นกรอบความคิดเชิงทฤษฎี (Theoretical Model) หรือ สมมติฐานการวิจัยก่อน จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์โมเดลเพื่อตรวจสอบความตรงของโมเดลที่สร้างขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ซึ่งลักษณะที่แตกต่างจากการวิเคราะห์ทางสถิติทั่วไป คือ เน้นความสำคัญของเมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วม (Variance-Covariance Matrix) ระหว่างตัวแปร การดำเนินงานเพื่อวิเคราะห์รูปแบบโครงความสัมพันธ์ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) มีรายละเอียดดังนี้

นักวิจัยทางด้านสถิติ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) ได้เสนอแนะค่าสถิติที่ใช้ในการตรวจสอบความกลมกลืนของโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มี 4 ประเด็นคือ ในประเด็นแรก คือ พิจารณา ค่าสถิติไค-สแควร์ (Chi-Square Statistic) ซึ่งเป็นค่าสถิติที่ใช้แพร่หลายในการทดสอบสมมติฐานทางสถิติว่าฟังก์ชันความกลมกลืนมีค่าเป็นศูนย์ ถ้าค่าสถิติไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญ ($p > 0.05$) แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ประเด็นที่สอง คือ พิจารณาดัชนีวัดระดับความสอดคล้องเชิงสมบูรณ์ (Absolute fit index) ที่นิยมใช้มี 3 ดัชนีได้แก่ ดัชนี GFI (Goodness of Fit) ซึ่งแสดงถึงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมที่อธิบายได้ด้วยโมเดล ต่อมาคือ ดัชนี AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) ซึ่งแสดงถึงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมที่อธิบายได้ด้วยโมเดลโดยปรับแก้ด้วยองศาอิสระ และดัชนีสุดท้ายคือ PGFI (Parsimony Goodness of Fit) ซึ่งแสดงถึงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วม ที่อธิบายได้ด้วยโมเดลโดยปรับแก้ด้วยความซับซ้อนของโมเดล โดยทั่วไปค่า GFI และ AGFI (ปกติมีค่าระหว่าง 0 ถึง 1) ควรมีค่ามากกว่า 0.90 แต่ค่า PGFI ควรมีค่าตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป

ประเด็นที่สาม คือ พิจารณาดัชนีวัดความสอดคล้องในรูปความคลาดเคลื่อน มี 3 ค่า คือ ดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของส่วนเหลือ (Root Mean Squared Residual = RMR) เป็นดัชนีที่ใช้เปรียบเทียบระดับความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ของโมเดลสองโมเดล ในกรณีเปรียบเทียบโดยใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ดัชนีรากมาตรฐานของค่าเฉลี่ยกำลังสองของส่วนที่เหลือ (Standardized Root Mean Squared Residual = SRMR) ดัชนี SRMR เป็นดัชนีบอกความคลาดเคลื่อนจากการเปรียบเทียบระดับความกลมกลืนของโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดัชนี RMR และ SRMR (ปกติมีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1) ถ้ามีค่าต่ำกว่า 0.05 หมายถึงโมเดลตามสมมติฐานกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และลำดับสุดท้ายคือ ดัชนีรากกำลังสองเฉลี่ยของความแตกต่างโดยประมาณ (Root Mean Squared Error of Approximation = RMSEA) เป็นค่าสถิติจากข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับค่าไค-สแควร์ว่า โมเดลอิสระตามสมมติฐาน มีความเที่ยงตรงไม่สอดคล้องกับความจริงและเมื่อเพิ่มพารามิเตอร์อิสระแล้วค่าสถิติมีค่าลดลง เนื่องจากค่าสถิติตัวนี้ขึ้นอยู่กับตัวอย่างและองศาความอิสระ ดัชนี RMSEA มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 ถ้ามีค่าต่ำกว่า 0.05 หรือไม่เกิน 0.08 แสดงว่าโมเดลตามสมมติฐานมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ประเด็นสุดท้าย คือ พิจารณาค่า CN (Critical N) เป็นดัชนีที่แสดงขนาดตัวอย่างที่จะยอมรับดัชนีความกลมกลืนของโมเดล หรือเป็นดัชนีที่ระบุจำนวนขนาดตัวอย่างในการวิจัย และการที่จะสรุปว่าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่า CN ควรมีค่า ≥ 200

ตารางที่ 4 สรุปผลการสังเคราะห์เกณฑ์ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดล

ดัชนีในการวัด	เกณฑ์การพิจารณา	สรุปคำอธิบาย
Chi-Square statistics (X^2)	ระดับนัยสำคัญมากกว่า 0.05 >0.05	ต้องดูประกอบดัชนีอื่น ๆ อาจเกิดความ ลำเอียงเนื่องจากขนาดกลุ่มตัวอย่าง
Chi-Square / df	< 2	ขึ้นอยู่กับขนาดกลุ่มตัวอย่างแต่ไม่ มากกว่า 5
ดัชนีวัดระดับความกลมกลืน GFI:(Goodness of Fit Index)	> 0.9	มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 ค่ายิ่งมาก แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องดี
ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ ปรับแก้AGFI:(Adjusted Goodness of Fit Index)	> 0.9	ค่าอาจจะมากกว่าช่วง 0 ถึง 1
ดัชนีความคลาดเคลื่อนในการ ประมาณค่าพารามิเตอร์	≤ 0.05 = สอดคล้องดี, 0.05-0.08 = พอใช้	ถ้ามีค่าน้อยกว่า 0.03 แสดงว่า มีความสอดคล้องดีมาก
RMSEA:(Root Mean Square Error of Approximation)	0.08-0.10 = ไม่ค่อยดี, > 0.10 = ไม่สอดคล้อง	
ดัชนีรากมาตรฐานของค่าเฉลี่ย กำลังสองของส่วนที่เหลือ SRMR:(Standardized Root Mean Square Residual)	≤ 0.05	ควรมีค่าน้อย ๆ ยิ่งใกล้ศูนย์แสดงว่ามี ความสอดคล้องดีมาก แต่ไม่ควรมากกว่า 0.08
ดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสอง ของส่วนเหลือ RMR:(Root Mean Squared Residual)	≤ 0.08	ควรมีค่าน้อย ๆ
ดัชนีระบุขนาดของกลุ่ม ตัวอย่าง CN: (Critical N)	≥ 200	โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิง ประจักษ์เมื่อดัชนี CN มากกว่า 200

ที่มา: พัฒนาจาก นงลักษณ์ วิรัชชัย (2542) สุภมาส อังศุโชติ และคณะ (2551)

สถิติที่ใช้ตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ดัง
แสดงในตารางที่ 4 นั้นใช้พิจารณาโมเดลตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ หากค่าสถิติที่คำนวณได้ไม่เป็นไปตาม
เกณฑ์ที่กำหนดจำเป็นที่จะต้องทำการปรับโมเดลใหม่ โดยอาศัยเหตุผลเชิงทฤษฎี และค่าดัชนีปรับ
โมเดล ซึ่งเป็นค่าสถิติเฉพาะของพารามิเตอร์แต่ละตัวมีค่าเท่ากับ ค่าไค-สแควร์ที่ลดลง เมื่อกำหนดให้
พารามิเตอร์ตัวนั้นเป็น พารามิเตอร์อิสระ หรือมีการผ่อนคลายข้อกำหนดเงื่อนไขบังคับของ
พารามิเตอร์นั้น ข้อมูลที่ได้นั้นนำไปใช้ในการปรับโมเดลจนได้โมเดลที่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิง
ประจักษ์และได้ค่าสถิติตามเกณฑ์ที่กำหนด

4.3 ผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง

การแสดงผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือในการวิจัยด้านความตรงเชิงโครงสร้าง สาเหตุที่ต้องตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง เนื่องจากเครื่องมือที่ใช้วัดตัวแปรในการวิจัยครั้งนี้ เป็นการพัฒนาวัดในเชิงแนวคิดทฤษฎีซึ่งไม่สามารถวัดได้โดยตรงจะต้องวัดผ่านกลุ่มตัวแปรสังเกตได้ ทั้งนี้ความตรงของตัวแปรเชิงทฤษฎี (Construct Variable) ขึ้นอยู่กับสองประเด็นใหญ่ ตามที่ สุกมาส อังศุโชติ และคณะ (2551) กล่าวไว้คือ ก่อนที่จะนำเครื่องมือดังกล่าวไปใช้จะต้องมีการตรวจสอบความตรงของตัวแปรเชิงทฤษฎี คือ ต้องยืนยันให้ได้ว่าตัวแปรเชิงทฤษฎีเหล่านี้ มีความตรงกับสิ่งที่ต้องการวัด โดยมีเป้าหมายเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลการวัด ซึ่งเป็นโมเดลสมมติฐานทางทฤษฎีว่า มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่ หรือตัวบ่งชี้ที่ใช้ในการวัดเป็นตัวแทนของการวัดตัวแปรหรือไม่ และวิธีนี้ใช้เป็นแนวทางในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงของข้อมูล

การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory Factor Analysis) วิเคราะห์ความตรงเชิงโครงสร้างของตัวแปรในโมเดลการวัด แบ่งเป็น 5 หัวข้อ ได้แก่ 1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต 2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ 3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ 4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และ 5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ ผลการวิเคราะห์ดังนี้

1. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP)

ตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต ประกอบด้วย 5 ตัวบ่งชี้ มีวิธีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ (PP1) มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (PP2) ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ (PP3) มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้ (PP4) และมีการวางแผนหรือกลยุทธ์ใดในการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงทางธุรกิจ (PP5) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ 5 ตัวรวม 10 คู่ พบว่า ค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทั้ง 10 คู่ โดยทุกคู่มีค่าระหว่าง 0.170 – 0.532 ผลการวิเคราะห์เมทริกซ์สหสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test of Sphericity ได้ค่า Chi Square = 343.17, df = 10, p = 0.00 ซึ่งแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ค่าดัชนี Overall Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0.798 แสดงว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ไม่ใช่เมทริกซ์เอกลักษณ์ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีมาก ข้อมูลเหมาะสมที่จะทำการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ดังตารางที่ 5

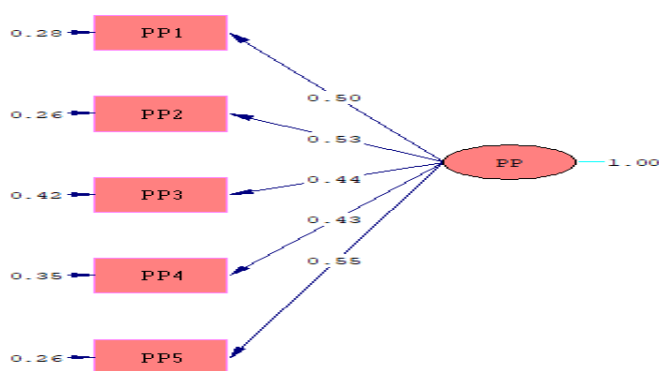
ตารางที่ 5 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดล
การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต

	PP1	PP2	PP3	PP4	PP5
PP1	1.00				
PP2	0.481**	1.00			
PP3	0.213**	0.239**	1.00		
PP4	0.452**	0.415**	0.170**	1.00	
PP5	0.532**	0.480**	0.215**	0.402**	1.00
Mean	4.36	4.45	4.52	4.40	4.22
S.D.	0.677	0.708	0.703	0.670	0.759

Bartlett's Test of Sphericity Chi Square = 343.17, df = 10, p = 0.00 ,KMO = 0.798

หมายเหตุ : * หมายถึง $p < 0.05$, ** หมายถึง $p < 0.01$

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดได้ค่า Chi Square = 4.91 , df = 5, p = 0.42717, RMSEA = 0.000 , GFI = 1.00, AGFI = 0.99 แสดงว่า โมเดลศักยภาพด้านการผลิต สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และพบว่าน้ำหนักองค์ประกอบของ 5 ตัวบ่งชี้ 5 ข้อ มีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าตั้งแต่ 0.43 - 0.55 ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงซึ่งได้จากค่า R^2 ของตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว แสดงถึงความแปรปรวนร่วมของตัวบ่งชี้ทั้ง 5 ตัวบ่งชี้กับตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต ในระดับค่อนข้างสูงมาก โดยมีรายละเอียดผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 2 และตารางที่ 6



Chi-Square=4.91, df=5, P-value=0.42717, RMSEA=0.000

ภาพที่ 2 โมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต

ตารางที่ 6 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	S.E.	C.R.	Factor Score	R ²
PP1	0.50	0.04	12.36	0.39	0.42
PP2	0.53	0.04	13.09	0.45	0.46
PP3	0.44	0.04	7.54	0.30	0.30
PP4	0.43	0.04	9.71	0.35	0.37
PP5	0.55	0.04	13.76	0.48	0.51

Chi Square = 4.91 , df = 5, p = 0.42717 , RMSEA = 0.000 , GFI = 1.00, AGFI = 0.99

จากตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิตมีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบว่าค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดคือ มีการวางแผนหรือกลยุทธ์ใดในการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงทางธุรกิจ (PP5) ($b = 0.55$) รองลงมา ได้แก่มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (PP2) ($b = 0.53$) มีวิธีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ (PP1) ($b = 0.50$) ตามลำดับ สำหรับค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ทุกค่าซึ่งวัดจากค่า R² แสดงให้เห็นถึงความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝงการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต อยู่ในระดับปานกลาง (R² อยู่ระหว่าง 0.30 - 0.51)

2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP)

ตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ ประกอบด้วย 5 ตัวบ่งชี้ มีวิธีการสำรวจและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดในปัจจุบัน (DP1) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้ (DP2) กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (DP3) การตอบสนองต่อความต้องการของตลาดช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ (DP4) และมีการใช้ข้อมูลหรือการวิเคราะห์ตลาดในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ (DP5) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ 5 ตัวรวม 10 คู่ พบว่า ค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทั้ง 10 คู่ โดยทุกคู่มีค่าระหว่าง 0.132 – 0.451 ผลการวิเคราะห์เมทริกซ์สหสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test of Sphericity ได้ค่า Chi Square = 182.88, df = 10, p = 0.00 ซึ่งแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ค่าดัชนี Overall Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0.685 แสดงว่าเมทริกซ์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ไม่ใช่เมทริกซ์เอกลักษณะ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีมาก ข้อมูลเหมาะสมที่จะทำการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ดังตารางที่ 7

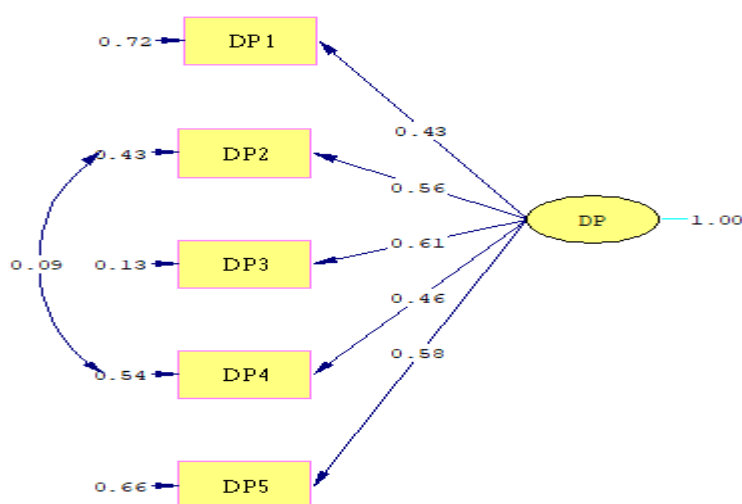
ตารางที่ 7 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดล
การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์

	DP1	DP2	DP3	DP4	DP5
DP1	1.00				
DP2	0.132**	1.00			
DP3	0.227**	0.451**	1.00		
DP4	0.183**	0.363**	0.363**	1.00	
DP5	0.160**	0.155**	0.302**	0.147**	1.00
Mean	4.07	4.16	4.28	4.30	3.89
S.D.	0.881	0.733	0.729	0.763	0.856

Bartlett's Test of Sphericity Chi Square = 182.88, df = 10, p = 0.00 ,KMO = 0.685

หมายเหตุ : * หมายถึง $p < 0.05$, ** หมายถึง $p < 0.01$

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดได้ค่า Chi Square = 1.25 , df = 4, p = 0.86913, RMSEA = 0.000 , GFI = 1.00, AGFI = 0.99 แสดงว่า โมเดลศักยภาพด้านอุปสงค์ สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และพบว่าน้ำหนักองค์ประกอบของ 5 ตัวบ่งชี้ 5 ข้อ มีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าตั้งแต่ 0.43 - 0.61 ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงซึ่งได้จากค่า R^2 ของตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว แสดงถึงความแปรปรวนร่วมของตัวบ่งชี้ทั้ง 5 ตัวบ่งชี้กับตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ ในระดับค่อนข้างสูงมาก โดยมีรายละเอียดผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 3 และตารางที่ 8



Chi-Square=1.25, df=4, P-value=0.86913, RMSEA=0.000

ภาพที่ 3 โมเดลการวัดศักยภาพด้านอุปสงค์

ตารางที่ 8 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	S.E.	C.R.	Factor Score	R ²
DP1	0.43	0.05	6.54	0.27	0.27
DP2	0.56	0.05	7.31	0.37	0.43
DP3	0.61	0.06	9.67	0.46	0.74
DP4	0.46	0.04	7.47	0.28	0.31
DP5	0.58	0.05	7.83	0.30	0.32
Chi Square = 1.25 , df = 4, p = 0.869 , RMSEA = 0.000 , GFI = 1.00, AGFI = 0.99					

จากตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ มีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบว่าค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดคือ กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (DP3) ($b = 0.61$) รองลงมา ได้แก่ มีการใช้ข้อมูลหรือการวิเคราะห์ตลาดในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ (DP5) ($b = 0.58$) และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้ (DP2) ($b = 0.56$) ตามลำดับ สำหรับค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ทุกค่าซึ่งวัดจากค่า R² แสดงให้เห็นถึงความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝงการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ อยู่ในระดับปานกลาง (R² อยู่ระหว่าง 0.27 - 0.74)

3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential : SP)

ตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ ประกอบด้วย 5 ตัวบ่งชี้ มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว (SP1) มีกลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ (SP2) มีการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ และช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินได้ (SP3) มีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน (SP4) และการใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ (SP5) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ 5 ตัวรวม 10 คู่ พบว่า ค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทั้ง 10 คู่ โดยทุกคู่มีค่าระหว่าง 0.172 – 0.346 ผลการวิเคราะห์เมทริกซ์สหสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test of Sphericity ได้ค่า Chi Square = 142.546, df = 10, p = 0.00 ซึ่งแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ค่าดัชนี Overall Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0.722 แสดงว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ไม่ใช่เมทริกซ์เอกลักษณ์ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีมาก ข้อมูลเหมาะสมที่จะทำการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ดังตารางที่ 9

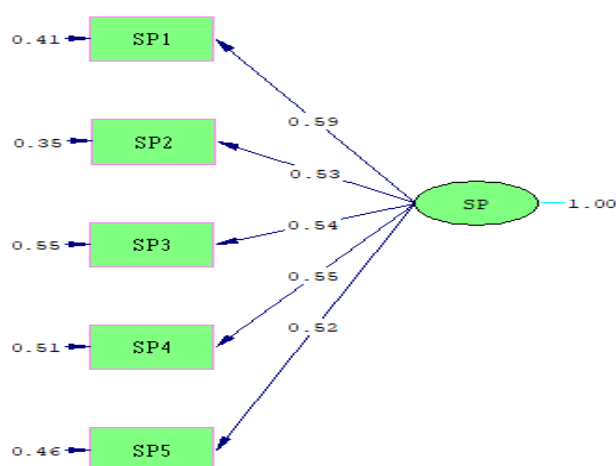
ตารางที่ 9 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดล
การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์

	SP1	SP2	SP3	SP4	SP5
SP1	1.00				
SP2	0.346**	1.00			
SP3	0.214**	0.248**	1.00		
SP4	0.253**	0.172**	0.215**	1.00	
SP5	0.235**	0.283**	0.228**	0.193**	1.00
Mean	4.35	4.43	4.15	4.25	4.09
S.D.	0.750	0.692	0.840	0.804	0.744

Bartlett's Test of Sphericity Chi Square = 142.54, df = 10, p = 0.00 ,KMO = 0.722

หมายเหตุ : * หมายถึง $p < 0.05$, ** หมายถึง $p < 0.01$

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดได้ค่า Chi Square = 7.93 , df = 5, p = 0.15987, RMSEA = 0.038 , GFI = 0.99, AGFI = 0.98 แสดงว่า โมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และพบว่าน้ำหนักองค์ประกอบของ 5 ตัวบ่งชี้ 5 ข้อ มีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าตั้งแต่ 0.52 - 0.59 ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงซึ่งได้จากค่า R^2 ของตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว แสดงถึงความแปรปรวนร่วมของตัวบ่งชี้ทั้ง 5 ตัว บ่งชี้กับตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ ในระดับค่อนข้างสูงมาก โดยมีรายละเอียดผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 4 และตารางที่ 10



Chi-Square=7.93, df=5, P-value=0.15987, RMSEA=0.038

ภาพที่ 4 โมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์

ตารางที่ 10 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	S.E.	C.R.	Factor Score	R ²
SP1	0.59	0.05	7.81	0.41	0.28
SP2	0.53	0.04	7.27	0.39	0.23
SP3	0.54	0.05	6.38	0.26	0.18
SP4	0.55	0.05	6.67	0.29	0.19
SP5	0.52	0.04	6.46	0.29	0.18

Chi Square = 7.93, df = 5, p = 0.15987 , RMSEA = 0.038, GFI = 0.99, AGFI = 0.98

จากตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ มีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบว่าค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดคือ มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว (SP1) ($b = 0.59$) รองลงมา ได้แก่มีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน (SP4) ($b = 0.55$) และมีการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ และช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินได้ (SP3) ($b = 0.54$) ตามลำดับ สำหรับค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ทุกค่าซึ่งวัดจากค่า R² แสดงให้เห็นถึงความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝงการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์อยู่ในระดับต่ำ (R² อยู่ระหว่าง 0.18 - 0.28)

4. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP)

ตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม ประกอบด้วย 5 ตัวบ่งชี้ การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ (VAP1) พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (VAP2) มีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งหรือการสร้างความแตกต่าง (VAP3) มีวิธีการกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้า ราคาที่ตั้งส่งผลต่อการเพิ่มกำไร (VAP4) และการสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน (VAP5) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ 5 ตัวรวม 10 คู่ พบว่าค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทั้ง 10 คู่ โดยทุกคู่มีค่าระหว่าง 0.294 – 0.438 ผลการวิเคราะห์เมทริกซ์สหสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test of Sphericity ได้ค่า Chi Square = 272.14, df = 10, p = 0.00 ซึ่งแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ค่าดัชนี Overall Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0.792 แสดงว่าเมทริกซ์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ไม่ใช่เมทริกซ์เอกลักษณะ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีมาก ข้อมูลเหมาะสมที่จะทำการวิเคราะห์หองค์ประกอบได้ดังตารางที่ 11

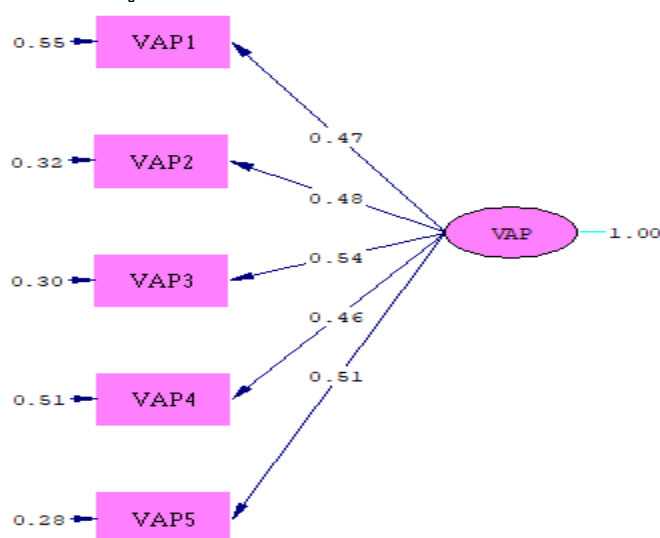
ตารางที่ 11 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดล
การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม

	VAP1	VAP2	VAP3	VAP4	VAP5
VAP1	1.00				
VAP2	0.342**	1.00			
VAP3	0.378**	0.403**	1.00		
VAP4	0.340**	0.297**	0.302**	1.00	
VAP5	0.338**	0.324**	0.438**	0.294**	1.00
Mean	4.32	4.37	4.33	4.13	4.45
S.D.	0.786	0.679	0.754	0.807	0.707

Bartlett's Test of Sphericity Chi Square = 272.14, df = 10, p = 0.00 ,KMO = 0.792

หมายเหตุ : * หมายถึง $p < 0.05$, ** หมายถึง $p < 0.01$

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดได้ค่า Chi Square = 6.14 , df = 5, p = 0.29264, RMSEA = 0.024, GFI = 0.99, AGFI = 0.98 แสดงว่า โมเดลศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และพบว่าน้ำหนักองค์ประกอบของ 5 ตัวบ่งชี้ 5 ข้อ มีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าตั้งแต่ 0.46 - 0.54 ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงซึ่งได้จากค่า R^2 ของตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว แสดงถึงความแปรปรวนร่วมของตัวบ่งชี้ทั้ง 5 ตัว บ่งชี้กับตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม ในระดับค่อนข้างสูงมาก โดยมีรายละเอียดผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 5 และตารางที่ 12



Chi-Square=6.14, df=5, P-value=0.29264, RMSEA=0.024

ภาพที่ 5 โมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม

ตารางที่ 12 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	S.E.	C.R.	Factor Score	R ²
VAP1	0.47	0.04	7.81	0.28	0.28
VAP2	0.48	0.03	9.77	0.35	0.31
VAP3	0.54	0.04	11.69	0.48	0.44
VAP4	0.46	0.04	7.79	0.29	0.29
VAP5	0.51	0.03	10.95	0.45	0.38

Chi Square = 6.14 , df = 5, p = 0.29264 , RMSEA = 0.024, GFI = 0.99, AGFI = 0.98

จากตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม มีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุก ตัวแปรมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงที่สุดคือ มิกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งหรือการสร้างความแตกต่าง (VAP3) ($b = 0.54$) รองลงมา ได้แก่การสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน (VAP5) ($b = 0.51$) พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด (VAP2) ($b = 0.48$) ตามลำดับ สำหรับค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ทุกค่าซึ่งวัดจากค่า R² แสดงให้เห็นถึงความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝงการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม อยู่ในระดับปานกลาง (R² อยู่ระหว่าง 0.28 - 0.44)

5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO)

ตัวแปรความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ ประกอบด้วย 5 ตัวบ่งชี้ มีผู้บริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน (SBO1) การขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด (SBO2) มีวิธีการลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การมีเงินสำรองหรือการกระจายความเสี่ยง (SBO3) อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ (SBO4) และการลดหนี้สินและการบริหารหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ (SBO5) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ 5 ตัวรวม 10 คู่ พบว่า ค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทั้ง 10 คู่ โดยทุกคู่มีค่าระหว่าง 0.115 – 0.431 ผลการวิเคราะห์เมทริกซ์สหสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test of Sphericity ได้ค่า Chi Square = 182.52, df = 10, p = 0.00 ซึ่งแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ค่าดัชนี Overall Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0.692 แสดงว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ไม่ใช่เมทริกซ์เอกลักษณ์ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีมาก ข้อมูลเหมาะสมที่จะทำการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ดังตารางที่ 13

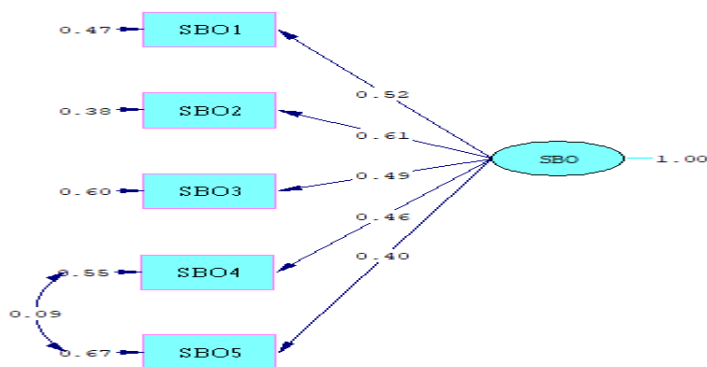
ตารางที่ 13 เมทริกซ์สหสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดล ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

	SBO1	SBO2	SBO3	SBO4	SBO5
SBO1	1.00				
SBO2	0.431**	1.00			
SBO3	0.330**	0.395**	1.00		
SBO4	0.144**	0.314**	0.214**	1.00	
SBO5	0.162**	0.169**	0.115**	0.184**	1.00
Mean	4.28	4.16	4.12	4.34	4.14
S.D.	0.798	0.801	0.858	0.800	0.844

Bartlett's Test of Sphericity Chi Square = 272.05, df = 6, p = 0.00 ,KMO = 0.754

หมายเหตุ : * หมายถึง p < 0.05, ** หมายถึง p < 0.01

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดได้ค่า Chi Square = 3.69, df = 4, p = 0.44924, RMSEA = 0.000 , GFI = 0.1.00, AGFI = 0.99 แสดงว่า โมเดลความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และพบว่าน้ำหนักองค์ประกอบของ 5 ตัวบ่งชี้ 5 ข้อ มีค่า แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าตั้งแต่ 0.40 - 0.61 ค่าสัมประสิทธิ์ ความเที่ยงซึ่งได้จากค่า R^2 ของตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว แสดงถึงความแปรปรวนร่วมของตัวบ่งชี้ทั้ง 5 ตัว บ่งชี้กับตัวแปรความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ ในระดับค่อนข้างสูงมาก โดยมีรายละเอียดผล การวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 6 และตารางที่ 14



Chi-Square=3.69, df=4, P-value=0.44924, RMSEA=0.000

ภาพที่ 6 โมเดลการวัดความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

ตารางที่ 14 ผลการตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	S.E.	C.R.	Factor Score	R ²
SBO1	0.52	0.05	7.65	0.42	0.37
SBO2	0.61	0.06	8.75	0.55	0.41
SBO3	0.49	0.06	6.89	0.36	0.29
SBO4	0.46	0.05	5.15	0.38	0.30
SBO5	0.40	0.05	4.86	0.27	0.26

Chi Square = 3.69 , df = 4, p = 0.44924 , RMSEA = 0.000, GFI = 1.00, AGFI = 0.99

จากตารางที่ 14 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลศักยภาพด้านการผลิต มีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบว่าค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดคือ การขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด (SBO2) ($b = 0.61$) รองลงมา ได้แก่การบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน (SBO1) ($b = 0.52$) มีวิธีการลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การมีเงินสำรองหรือการกระจายความเสี่ยง (SBO3) ($b = 0.49$) ตามลำดับ สำหรับค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ทุกค่าซึ่งวัดจากค่า R² แสดงให้เห็นถึงความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝงความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ อยู่ในระดับปานกลาง (R² อยู่ระหว่าง 0.26 - 0.41)

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามการวิจัย

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินกับผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินธุรกิจ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าความเบ้และค่าความโด่ง รวมถึง การวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามของการวิจัยว่า โมเดลสมการโครงสร้างว่ามีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่อย่างไร ถ้าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์แล้ว ปัจจัยตัวใดบ้างที่มีความสัมพันธ์และมีขนาดอิทธิพลมาก น้อยเพียงใด และประการสุดท้ายเป็นการวิเคราะห์ว่าโมเดลที่ศึกษามีความแตกต่างกันหรือไม่ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ (Multiple Regression Analysis) และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ โดยเครื่องมือทางเทคนิคทางสถิติแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Model: SEM) โดยใช้โปรแกรม Lisrel เพื่อใช้ในการทดสอบความสอดคล้องระหว่างโมเดลตามทฤษฎีและข้อมูลเชิงประจักษ์ ตามกรอบแนวคิดและตรวจสอบความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ระหว่างแบบจำลองและข้อมูลเชิงประจักษ์ การวิเคราะห์และผลรวมของตัวแปรเชิงสาเหตุ

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ประกอบด้วยข้อมูลทั่วไป มีรายละเอียดดังนี้

4.1 สถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 15 แสดงสถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางที่มีประสิทธิภาพ
1. การผลิต: ขาดแคลนกำลังคนในการผลิต ขาดความรู้และเทคโนโลยีในการผลิต การผลิตได้มาตรฐาน วัตถุดิบ มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และต้นทุนการผลิตสูง	• ความร่วมมือในการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ต้นทุนต่ำ รองรับการผลิตมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาระดับสากล การพัฒนาทักษะการผลิตเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและการผลิตต้นทุนสูง การสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มผลผลิตเพื่อลดการขาดแคลนแรงงานและวัตถุดิบที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ
2. การตลาด: ขาดความรู้การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย ขาดความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และขาดช่องทางการจัดจำหน่ายที่แพร่หลาย	• การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยเน้นภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อแสดงจุดเด่นของสินค้าต่อผู้บริโภค การหาช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขาย การสร้างสรรค์นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย เน้นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการเติมองค์ความรู้ด้านการตลาดทุกรูปแบบเพื่อเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์
3. การเงินและการบัญชี: ขาดเงินทุนในการดำเนินธุรกิจโดยการลงทุนจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ มีกฎระเบียบมากมายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และขาดระบบต้นทุนที่เหมาะสม ทำให้ต้นทุนการผลิตไม่มั่นคง	• ฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการบัญชีอย่างถูกต้อง เพื่อให้สามารถคำนวณจุดคุ้มทุน กำไร และตั้งราคาขายที่เหมาะสม การวางแผนทางการเงินในการคำนวณเงินทุนหมุนเวียน การจัดหาเงินทุนด้วยระบบที่ถูกต้องและต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ

ตารางที่ 15 (ต่อ) แสดงสถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางที่มีประสิทธิภาพ
4. การสร้างเครือข่าย: ขาดการสนับสนุนจากเครือข่ายต่างๆ และการขาดการมีส่วนร่วมซึ่งกันและกันในการดำเนินธุรกิจ	การสร้างความร่วมมือด้านการบริโภคผลิตภัณฑ์ความร่วมมือภายในและภายนอกกลุ่ม รวมถึงการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะให้สามารถสร้างเครือข่ายการผลิตได้

บริบทและสภาพการของวิสาหกิจชุมชนด้านการเงิน

1. ด้านการดำเนินงาน มีการดำเนินงานทั้งการจำหน่ายสินค้าและผลิตสินค้า ในส่วนของวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่จะดำเนินงานเกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น แปรรูปสินค้าเกษตร พัฒนาผลิตภัณฑ์การเกษตร เลี้ยงสัตว์ และทำปุ๋ย เป็นต้น และส่วนใหญ่ในการเริ่มต้นการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน จะเป็นการร่วมตัวกันของคนในชุมชน ผู้ที่ประกอบอาชีพเหมือนกัน และเป็นผู้ที่รู้จักกัน โดยมีจุดประสงค์เพื่อจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน สร้างรายได้ให้กับตนเอง และในส่วนของกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จะดำเนินงานเกี่ยวกับงานหัตถกรรมที่เกี่ยวข้องกับภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มสตรี ที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพสตรีจากเทศบาลตำบล เพื่อเพื่อสนับสนุนการเรียนรู้และเสริมสร้างอาชีพตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง สร้างรายได้และทุนหมุนเวียนในชุมชน

2. ด้านการเงิน วิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพบางกลุ่ม ได้รับเงินสนับสนุนจากองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นทุนตั้งต้น และในบางปีมีวิสาหกิจชุมชนหรือกลุ่มอาชีพบางส่วนได้รับเงินทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยการเขียนโครงการเพื่อขอเงินสนับสนุน และนำเงินที่ได้รับมานั้น มาลงทุนในเครื่องมือหรือซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้า หรือนำมาลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และในปี 2562 เกิดโรคระบาดโควิด-19 วิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ ได้เผชิญกับปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการผลิต เพราะไม่สามารถขายสินค้าและจับกลุ่มเพื่อผลิตสินค้าได้ บางกลุ่มต้องหยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร จากเหตุการณ์โรคระบาดและการสำรวจในพื้นที่ พบว่า เกิดสภาพปัญหาด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการเงิน ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารเงินและการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียโอกาสและเผชิญกับปัญหาการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของตนเอง



ภาพที่ 7 สำนักรวบรวมผลิตภัณฑ์และลักษณะการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงิน

ผลการศึกษาปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. การวางแผนการเงิน เป็นกระบวนการที่ผู้ประกอบการทำการจัดเตรียมและวางแผนงบประมาณ รวมถึงการวางแผนการใช้ทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน การวางแผนที่ดีจะช่วยให้สามารถทราบถึง รายรับ รายจ่าย และกระแสเงินสด ของธุรกิจ ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานที่สำคัญในการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และอาจทำให้ผู้ประกอบการทราบสถานะทางการเงินที่แท้จริง เข้าใจถึงสถานการณ์ทางการเงินของธุรกิจ ทั้งในด้านของรายรับที่เข้ามา รายจ่ายที่ต้องจ่ายออก และเงินสดที่หมุนเวียนภายในธุรกิจ อีกทั้ง มีข้อมูลทางการเงินที่ชัดเจน ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การลงทุน การขยายธุรกิจ หรือการลดค่าใช้จ่าย ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยง

2. การเพิ่มทักษะทางการเงิน เป็นกระบวนการที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการทางการเงิน การบัญชี และการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อให้สามารถตัดสินใจทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น การมีทักษะทางการเงินที่ดีจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรทางการเงินได้อย่างเหมาะสม เพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ และสร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว

3. การเข้าถึงแหล่งทุน เป็นกระบวนการในการหาช่องทางระดมทุนสำหรับธุรกิจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการเสริมสภาพคล่อง สนับสนุนการดำเนินงานประจำวัน การลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือการขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น การมีแหล่งทุนที่เพียงพอช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันในตลาดและรับมือกับความท้าทายต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มีเงินทุนเพียงพอสำหรับการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีทุนสำรองสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เป็นต้น

4. การจัดการหนี้สิน เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการบริหารธุรกิจอย่างยั่งยืน การควบคุมระดับหนี้สินและการชำระหนี้ตรงเวลาช่วยเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ ลดภาระดอกเบี้ย และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ธุรกิจที่มีการจัดการหนี้สินอย่างมีประสิทธิภาพจะมีความพร้อมในการรับมือกับความท้าทายและสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงในระยะยาว การให้ความสำคัญกับการจัดการหนี้สินจึงเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามสำหรับความสำเร็จของธุรกิจ

5. การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน เป็นกระบวนการที่ธุรกิจหรือผู้ประกอบการใช้เพื่อป้องกันและลดผลกระทบจากเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินขององค์กร การจัดการความเสี่ยงทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพช่วยให้ธุรกิจสามารถรักษาความมั่นคงทางการเงิน และรับมือกับความไม่แน่นอนในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือเป็นการสำรองเงินทุน หรือลงทุนในส่วนที่มีความเสี่ยงต่ำ หรือลงทุนในส่วนที่ตนได้ศึกษาตลาดมาแล้ว ช่วยป้องกันธุรกิจจากความเสี่ยงที่ไม่คาดคิด

6. การติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เป็นกระบวนการที่ผู้ประกอบการหรือธุรกิจทำการประเมินสถานะทางการเงินและการดำเนินงานของตนเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อที่จะสามารถปรับกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง การดำเนินการเช่นนี้ช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ผันผวนและแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ





ภาพที่ 8 การสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการและสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการทางการเงินข้างต้นครอบคลุมในหลากหลายด้าน ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การวางแผนการเงินเพื่อให้ทราบถึงกระแสเงินสด รายรับ และรายจ่ายที่แท้จริง ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจด้านการลงทุน การขยายธุรกิจ หรือการลดค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งการเพิ่มทักษะทางการเงินจะช่วยให้มีความรู้ในการจัดการการเงิน การวิเคราะห์ข้อมูล และการบัญชีที่จำเป็นต่อการตัดสินใจเพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน การเข้าถึงแหล่งทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสภาพคล่องและการขยายธุรกิจ รวมถึงการมีแหล่งทุนเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ การจัดการหนี้สินให้เหมาะสมช่วยลดภาระดอกเบี้ย เพิ่มสภาพคล่อง และเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงิน อีกทั้งการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินเป็นสิ่งจำเป็นในการป้องกันผลกระทบจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด การติดตามและปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจสามารถปรับกลยุทธ์ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในตลาดได้

การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ

คณะผู้วิจัยดำเนินกิจกรรมการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพ โดยได้ดำเนินกิจกรรมดังนี้



ภาพที่ 9 อบรมให้ความรู้เสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ

1. การสร้างความรู้

คณะผู้วิจัยได้ดำเนินกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน ตามบริบทของกิจการที่ดำเนินงานอยู่ และพัฒนาองค์ความรู้ การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจทางการเงิน เพื่อนำธุรกิจสู่ความสำเร็จ ทำให้ผู้ประกอบการและสมาชิกมีความรู้เพิ่มมากขึ้น โดยได้พัฒนาความรู้ในด้านการวางแผนการเงิน การเข้าถึงแหล่งทุน การจัดการหนี้สิน การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความรู้เพิ่มขึ้นในหลายด้าน การวางแผนการเงินทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจวิธีการบริหารงบประมาณ และการจัดการกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ การเข้าถึงแหล่งทุน ช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยค้นหาจุดเด่นของกลุ่ม เพื่อเขียนโครงการของบจากหน่วยงานภาครัฐ หรือเข้าใจแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้ในการขยายธุรกิจหรือสนับสนุนการดำเนินงาน การจัดการหนี้สิน ทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจถึงการบริหารหนี้ เพื่อรักษาสภาพคล่องและลดภาระดอกเบี้ย ส่วนการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักวิธีการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจ ขณะที่การติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลง



ภาพที่ 10 การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ

2. การนำความรู้ไปใช้

จากการพัฒนาความรู้ด้านการวางแผนการเงิน การเข้าถึงแหล่งทุน การจัดการหนี้สิน การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการนำมาประยุกต์ใช้ในการวางแผนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถนำความรู้ไปใช้วางแผนงบประมาณที่จะใช้จ่ายและการบริหารเงินในกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักวางแผนรายรับรายจ่ายให้สมดุล และสามารถวิเคราะห์แนวโน้มทางการเงินของธุรกิจได้ชัดเจนยิ่งขึ้น สามารถวางแผนจัดการความรู้เพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้ประกอบการและสมาชิกสามารถมีความได้เปรียบในการจัดหาเงิน โดยการค้นหาจุดเด่นของกลุ่มหรือโอกาสด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อเขียนโครงการขอทุนสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มมีความได้เปรียบด้านโอกาสและเงินทุน อีกทั้งยังนำความรู้มาใช้ในการวางแผนบริหารจัดการหนี้สินในกลุ่มหรือหนี้สินของสมาชิกกลุ่ม ว่าต้องชำระหนี้สินประเภทใดก่อน เมื่อชำระหนี้สินครบแล้ว จะวางแผนเงินในมืออย่างไร ไม่ให้ก่อหนี้สินใหม่ขึ้นมาอีก รวมถึงสามารถวางแผนป้องกันไม่ให้เกิดขาดสภาพคล่องทางการเงิน เช่น แบ่งรายได้บางส่วนที่ได้รับจากการขายสินค้า เป็นเงินสำรองของกลุ่ม และปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว



ภาพที่ 11 การแลกเปลี่ยนความคิดและจำลองการวางแผนทางการเงิน

ผลลัพธ์การสัมภาษณ์เชิงลึก

คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลจากผู้เข้าร่วมการศึกษาศึกษาการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ดังนี้

4.2 การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต 2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ 3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ 4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่ม และ 5) การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจ โดยแบ่งเป็น 25 ตัวชี้วัด เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 16 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน

องค์ประกอบ	ตัวชี้วัด
1. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต	1.1. มุ่งเน้นการสร้างความเป็นเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยให้ความรู้ด้านการดำเนินธุรกิจให้เข้าใจง่ายและสื่อสารออกไปเพื่อนำไปปฏิบัติจริง 1.2. พัฒนาทักษะด้านการผลิตเพื่อลดปัญหาการผลิต และจัดหาทุนอย่างเป็นระบบเพื่อเสริมศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 1.3. การส่งเสริมเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้เหมาะสมกับการผลิต การอบรมความรู้พื้นฐานทางการบัญชีให้สามารถคำนวณต้นทุน จุดคุ้มทุน ราคา และกำไรได้อย่างถูกต้อง

	รวมถึง การนำระบบการจัดการที่แข็งแกร่งมาใช้ ถือเป็นสิ่งสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรและลดของเสียให้เหลือน้อยที่สุด 1.4 แนวทางการบริหารจัดการที่มีโครงสร้างที่ดี สามารถนำไปสู่การเพิ่มผลกำไรสุทธิได้โดยการระบุและใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน การทำความเข้าใจและการประเมินศักยภาพการผลิตถือเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งรวมถึงการประเมินต้นทุนรวมของทรัพยากรการผลิตและการใช้ประโยชน์ 1.5 การใช้ทรัพยากรวัสดุ การเงิน และแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโดยรวมและความสามารถในการแข่งขันได้ และการผสมรวมเทคโนโลยีนวัตกรรม สามารถเปิดโอกาสการเติบโตใหม่ ๆ เพื่อช่วยระบุผลิตภัณฑ์หลักที่ขับเคลื่อนรายได้โดยการเพิ่มการผลิตและการขาย
--	---

ตารางที่ 16 (ต่อ) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน

องค์ประกอบ	ตัวชี้วัด
2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์	2.1. มุ่งเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูดผู้บริโภคให้ซื้อสินค้าและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ มีระบบติดตามความพึงพอใจของผู้บริโภค เพื่อนำผลตอบรับมาพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมถึง การสร้างแบรนด์เพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ เพื่อใช้จุดแข็งของสินค้าในการสื่อสารกับผู้บริโภค 2.2 แนวทางการวางแผนอย่างเป็นระบบ สามารถเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจขององค์กรได้อย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการวางแผนระยะยาว กลาง และปฏิบัติการ ซึ่งร่วมกันกำหนดกระบวนการตัดสินใจ และการวางแผนเชิงกลยุทธ์ช่วยให้ผู้ประกอบการระบุโอกาสทางการตลาดและจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น 2.3 ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับข้อจำกัดด้านการดำเนินงานที่เป็นเอกลักษณ์ การจัดการข้อจำกัดเหล่านี้ผ่านการบริหารจัดการการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพทางธุรกิจได้ 2.4 การสร้างสรรค์นวัตกรรมในการดำเนินงาน สามารถปรับกระบวนการและปรับปรุงการ

	ให้บริการ ส่งผลให้ดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มความต้องการของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผนวกกับความสามารถทางการตลาดที่แข็งแกร่ง
--	--

ตารางที่ 16 (ต่อ) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน

องค์ประกอบ	ตัวชี้วัด
2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์	2.5 การนำกลยุทธ์การแข่งขันมาใช้เพื่อกระตุ้นนวัตกรรมถือเป็นสิ่งสำคัญในการปรับปรุงประสิทธิภาพของตลาด และการนำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างมาใช้สามารถให้ผลลัพธ์ด้านนวัตกรรมที่ดีขึ้นได้
3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์	3.1. ส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และโซเชียลมีเดีย สนับสนุนองค์ความรู้การตลาดเชิงรุกในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ส่งเสริมการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานให้เป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศ อันจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 3.2 การใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการเข้าถึงตลาด ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับวิสาหกิจชุมชนในเศรษฐกิจเกิดใหม่ การนำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและต้นทุนมาปฏิบัติสามารถนำไปสู่การสร้างสรรคนวัตกรรมและประสิทธิภาพของตลาดที่ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการตอบสนองต่อความท้าทายจากภายนอก 3.3 การประเมินศักยภาพเชิงกลยุทธ์ของหน่วยธุรกิจภายในเครือข่ายผู้ประกอบการช่วยให้สามารถพัฒนากลยุทธ์เฉพาะได้ โดยเน้นที่การจัดสรรทรัพยากรและปัจจัยของเครือข่าย

ตารางที่ 16 (ต่อ) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน

องค์ประกอบ	ตัวชี้วัด
3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์	3.4 แผนผังการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ เครื่องมือเหล่านี้ช่วยในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมโดยพิจารณา

	จากศักยภาพเฉพาะตัวของแต่ละหน่วยธุรกิจ เพื่อให้แน่ใจว่าสอดคล้องกับเป้าหมายเครือข่ายโดยรวม 3.5. แนวทางการวางแผนอย่างเป็นระบบช่วยเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจขององค์กรโดยการวางกรอบกลยุทธ์ระยะยาวและเชิงปฏิบัติการ
4. การเสริมสร้างศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่ม	4.1. นวัตกรรมในการดำเนินงาน การวิเคราะห์บนพื้นฐานการเชื่อมต่อ และการส่งเสริมนวัตกรรมรูปแบบธุรกิจ 4.2. ตัวเร่งธุรกิจให้ทรัพยากรทางการเงินและไม่ใช้การเงินที่จำเป็น ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม 4.3. การบูรณาการกลยุทธ์การสร้างร่วมกันผ่านเทคโนโลยีส่งเสริมนวัตกรรมและการมีส่วนร่วม 4.4. การทำให้การดำเนินธุรกิจสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 4.5. การมุ่งเน้นที่ตัวชี้วัดทางการเงิน ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรและประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานได้ดีขึ้น
5. การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจ	5.1. เกี่ยวข้องกับโครงสร้างภายในและกระบวนการที่สนับสนุนประสิทธิภาพที่สม่ำเสมอ การกำกับดูแลที่มีประสิทธิผล และแนวทางการจัดการที่จำเป็นต่อการรักษาความสมบูรณ์ของการดำเนินงาน

ตารางที่ 16 (ต่อ) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน

องค์ประกอบ	ตัวชี้วัด
5. การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจ	5.2 การดำเนินธุรกิจต้องเดินหน้าไปตามสถานะตลาดที่ผันผวน กลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่งที่สอดคล้องกับตัวชี้วัดทางธุรกิจสามารถปรับปรุงการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้ 5.3. การมีรูปแบบธุรกิจที่ออกแบบมาอย่างดีซึ่งลดต้นทุนและเพิ่มรายได้สูงสุดถือเป็นสิ่งสำคัญ

	สำหรับการบรรลุเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว 5.4 การลงทุนในภาคธุรกิจในท้องถิ่นสามารถเสริมสร้างการกำกับดูแลและความปลอดภัย ซึ่งการสนับสนุนจากภายนอกถือเป็นสิ่งสำคัญต่อเสถียรภาพ 5.5 วิธีเชิงปริมาณในการประเมินเสถียรภาพของระบบบริการสามารถช่วยให้องค์กรสามารถจัดการกับปัญหาการหยุดชะงักที่อาจเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า เพื่อให้แน่ใจว่าระบบจะทำงานได้อย่างต่อเนื่อง
--	--

4.3 ผลลัพธ์ต่อการปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ผลลัพธ์ต่อการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการซึ่งผู้ศึกษาแบ่งการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 5 หัวข้อ ได้แก่ 1) ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง 2) ผลการวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น 3) ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) และลักษณะกระจายแบบปกติ (Normality) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (4) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย 5) ผลปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์ของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ผลกระทบบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ทางการบัญชีที่ยั่งยืนที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างเข้มแข็งขององค์กรธุรกิจก่อสร้างในจังหวัดเชียงราย ประเทศไทย

1. ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

ในส่วนนี้นำเสนอผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของประชากร ซึ่งเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check list) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้มีจำนวน 319 คน ได้แก่ เพศ วุฒิ การศึกษา อายุ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และรายได้ต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 15

ตารางที่ 17 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
1.1 ชาย	53	16.61
1.2 หญิง	266	83.39
2. วุฒิการศึกษา		
2.1 ต่ำกว่าปริญญาตรี	128	40.13
2.2 ปริญญาตรี	181	56.74
2.3 สูงกว่าปริญญาตรี	10	3.13
3. อายุ		
3.1 ต่ำกว่า 30 ปี	26	8.15
3.2 ระหว่าง 30 – 40 ปี	144	45.14
3.3 ระหว่าง 41 – 50 ปี	121	37.93
3.4 สูงกว่า 51 ปีขึ้นไป	28	8.78
4. ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ		
4.1 ต่ำกว่า 5 ปี	159	49.84
4.2 ระหว่าง 5-10 ปี	86	26.97
4.3 ระหว่าง 11-15 ปี	56	17.55
4.4 15 ปีขึ้นไป	18	5.64
5. รายได้ต่อปี		
5.1 ต่ำกว่า 100,000 บาท	35	10.97
5.2 ระหว่าง 100,000 – 300,000 บาท	170	53.29
5.3 ระหว่าง 300,001-500,000 บาท	86	26.96
5.4 มากกว่า 500,000 ปีขึ้นไป	28	8.78

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 83.39 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 16.61 ส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษา ในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.74 รองลงมาคือ ต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 40.13 และสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 3.13 ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 30-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.14 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 37.93 อายุสูงกว่า 51 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 8.78 ตามลำดับ

ส่วนใหญ่มิประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ต่ำกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.84 รองลงมาคือ มีประสบการณ์การทำงานระหว่าง 5-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.97 และมีประสบการณ์อยู่ระหว่าง 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.55 สำหรับรายได้ต่อปี ระหว่าง 100,000 - 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 53.29 รองลงมาคือ มีรายได้ต่อปี ระหว่าง 300,001 – 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26.96 และมีรายได้ต่ำกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.97 ตามลำดับ

2. ผลการวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น

ตัวแปรที่จะใช้ในการศึกษาวิจัยเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 5 ด้าน ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential : SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO) ดังแสดงในตารางที่ 18 - 28

ตารางที่ 18 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ภาพรวม

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP)	4.37	0.492	มากที่สุด
2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP)	4.14	0.486	มาก
3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP)	4.25	0.478	มากที่สุด
4. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP)	4.32	0.515	มากที่สุด
5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	4.20	0.510	มาก
ภาพรวม	4.26	0.415	มากที่สุด

จากตารางที่ 18 พบว่า การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ภาพรวม อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.26$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ศักยภาพด้านการผลิต (PP) ($\bar{X} = 4.37$) รองลงมา ได้แก่ ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) ($\bar{X} = 4.32$) และศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ($\bar{X} = 4.25$)

ตารางที่ 19 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้าง ศักยภาพด้านการผลิต

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. มีวิธีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ	4.36	0.677	มากที่สุด
2. มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิต และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด	4.45	0.708	มากที่สุด
3. ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ	4.52	0.703	มากที่สุด
4. มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้	4.40	0.670	มากที่สุด
5. มีการวางแผนหรือกลยุทธ์ใดในการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงทางธุรกิจ	4.22	0.759	มากที่สุด
ภาพรวม	4.37	0.492	มากที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่าปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.37$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ($\bar{X} = 4.52$) รองลงมา ได้แก่ มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X} = 4.45$) และมีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้ ($\bar{X} = 4.40$)

ตารางที่ 20 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้าง ศักยภาพด้านอุปสงค์

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. มีวิธีการสำรวจและตอบสนองต่อความต้องการของ ตลาดในปัจจุบัน	4.07	0.881	มาก
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความ ต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้	4.16	0.733	มาก
3. กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่ม ความสามารถในการแข่งขันในตลาด	4.28	0.729	มากที่สุด
4. การตอบสนองต่อความต้องการของตลาดช่วยลด ความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ	4.30	0.763	มากที่สุด
5. มีการใช้ข้อมูลหรือการวิเคราะห์ตลาดในการปรับปรุง ผลิตภัณฑ์และบริการ	3.89	0.856	มาก
ภาพรวม	4.14	0.486	มาก

จากตารางที่ 20 พบว่า ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคง ทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}$ = 4.14) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การตอบสนองต่อความ ต้องการของตลาดช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ ($\bar{X}$ = 4.30) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X}$ = 4.28) และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้ ($\bar{X}$ = 4.16)

ตารางที่ 21 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว	4.35	0.750	มากที่สุด
2. กลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ	4.43	0.692	มากที่สุด
3. มีการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ และช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินได้	4.15	0.840	มาก
4. มีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน	4.25	0.804	มากที่สุด
5. การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ	4.09	0.744	มาก
ภาพรวม	4.25	0.478	มากที่สุด

จากตารางที่ 21 พบว่า ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ ($\bar{X} = 4.43$) รองลงมา ได้แก่ มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว ($\bar{X} = 4.35$) และมีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน ($\bar{X} = 4.25$)

ตารางที่ 22 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ	4.32	0.786	มากที่สุด
2. พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด	4.37	0.679	มากที่สุด
3. มีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งหรือการสร้างความแตกต่าง	4.33	0.754	มากที่สุด
4. มีวิธีการกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้า ราคาที่ตั้งส่งผลต่อการเพิ่มกำไร	4.13	0.807	มาก
5. การสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน	4.45	0.707	มากที่สุด
ภาพรวม	4.32	0.515	มากที่สุด

จากตารางที่ 22 พบว่า ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.32$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ข้การสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน ($\bar{X} = 4.45$) รองลงมา ได้แก่ พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X} = 4.37$) และมีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งหรือการสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 4.33$)

ตารางที่ 23 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. มีบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน	4.28	0.798	มากที่สุด
2. การขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด	4.16	0.801	มาก
3. มีวิธีการลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การมีเงินสำรองหรือการกระจายความเสี่ยง	4.12	0.858	มาก
4. อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ	4.34	0.800	มากที่สุด
5. การลดหนี้สินและการบริหารหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ	4.14	0.844	มาก
ภาพรวม	4.20	0.510	มาก

จากตารางที่ 23 พบว่า ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.20$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ ($\bar{X} = 4.34$) รองลงมา ได้แก่ มีบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน ($\bar{X} = 4.28$) และการขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด ($\bar{X} = 4.16$)

3. ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) และลักษณะกระจายแบบแบบปกติ (Normality) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับหัวข้อต่อไปนี้จะแสดงผลการตรวจสอบคุณภาพมาตรวัด (Scale validity) และความน่าเชื่อถือ (Reliability) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (CFA) ด้วยขั้นตอนที่นำเสนอโดย Ahire et al., (1996) การวิเคราะห์ประกอบด้วย 1) ความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) 2) ตรวจสอบลักษณะกระจายแบบแบบปกติ (Normality) ความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปร (Linearity) ความแปรปรวน และภาวะร่วมเส้นตรงพหุ (Multicollinearity) ตัวแปรองค์ประกอบในการศึกษานี้ประกอบด้วย กลยุทธ์ทางการบัญชีในองค์กรและการบริหารจัดการธุรกิจ บทบาทของนักบัญชีเพื่อการจัดการ ระบบสารสนเทศทางการบัญชี และประสิทธิผลการดำเนินงานขององค์กร

3.1 ความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity)

ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามฉบับร่าง และแบบประเมินให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เป็นผู้ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) และทำการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือด้านความตรงเชิงเนื้อหาที่เกี่ยวกับความสอดคล้องของคำถามกับนิยามเชิงปฏิบัติการ ความครอบคลุมและความชัดเจนของแบบสอบถาม ความถูกต้องและความเหมาะสมของการใช้ภาษา และข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่น ๆ ทั้งนี้ผู้ศึกษาหาค่าความตรงของแบบสอบถาม (Index of item objective congruence: IOC) (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์, 2542) ซึ่ง IOC คือ ค่าความตรงของแบบสอบถาม หรือค่าสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ คือ 1.00 ทั้งนี้ผลที่ได้รับคือเครื่องมือมีความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) (ภาคผนวก)

3.2 ตรวจสอบลักษณะกระจายแบบแบบปกติ (Normality) ความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปร (Linearity)

ตัวแปรที่จะใช้ในการทดสอบสมมติฐานการวิจัย ซึ่งประกอบด้วยตัวแปร 5 ตัวแปร ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential : SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO) ได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพมาตรวัดและความน่าเชื่อถือ (Scale validity and reliability) หัวข้อนี้จะแสดงผลการตรวจสอบค่าของการวิเคราะห์สถิติเบื้องต้นของตัวแปรที่ใช้ในการศึกษานี้ทั้ง 5 ตัวแปร ด้วยโปรแกรม SPSS 21.0 ดังนี้

สำหรับ ลักษณะกระจายแบบแบบปกติ (Normality) จะถูกตรวจสอบโดยดูจากค่าความเบ้ (Skewness) และ ความโด่ง (Kurtosis) ซึ่งพบว่าไม่มีตัวแปรใดมีปัญหาเกี่ยวกับค่าความเบ้ (Skewness) และความโด่ง (Kurtosis) ตามคำแนะนำของ Kendall and Stuart (1969) ที่ว่า ค่าความเบ้ (Skewness) ควรมีค่าไม่เกิน 2 และ ค่าความโด่ง (Kurtosis) ควรมีค่าไม่เกิน 5 นอกจากนี้ Muthen and Kaplan (1985) สนับสนุนว่า ถ้าใช้ Maximum Likelihood (ML) ใน Structural Equation Modelling (SEM) ค่าความเบ้ (Skewness) ควรมีค่าไม่เกิน 2

สำหรับค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) ของตัวแปรทั้ง 5 ตัวแปร ยังมีค่าใกล้เคียงกัน ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ไม่มีตัวแปรใดมีปัญหาเกี่ยวกับความแปรปรวนของความคลาดเคลื่อนมีความคงที่ทุกค่าการสังเกต (Homoscedasticity) (Hair et al., 2006) แสดงผลการตรวจสอบดังต่อไปนี้

ตารางที่ 24 การวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น (Composite variables) Variables, Variance, skewness, kurtosis.

ตัวแปร (Composite variables)	Variables	Variance	ความเบ้ (Skewness)	ความโด่ง (Kurtosis)
1. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต	PP	0.242	-0.663	0.236
2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์	DP	0.236	-0.403	0.103
3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์	SP	0.229	-0.470	-0.015
4. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม	VAP	0.266	-0.538	0.213
5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ	SBO	0.261	-0.431	-0.204

จากตารางที่ 24 ผลการวิเคราะห์พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ มาพิจารณาความเบ้หรือความไม่สมมาตรของการแจกแจง พบว่า ตัวแปรส่วนใหญ่มีการแจกแจงในลักษณะเบ้ซ้ายหรือค่าความเบ้เป็นลบ (Negative Skewness) อยู่ระหว่าง -0.403 ถึง -0.663 แสดงว่า ข้อมูลของตัวแปรเหล่านี้มีคะแนนส่วนใหญ่สูงกว่าค่าเฉลี่ย

เมื่อพิจารณาความโด่งหรือความสูงของการแจกแจง อยู่ระหว่าง -0.204 ถึง 0.236 พบว่า ตัวแปรทั้งหมดมีค่าของการแจกแจงข้อมูลในลักษณะชันกว่าเส้นแนวทแยง แสดงว่าข้อมูลของตัวแปรสังเกตได้มีการกระจายของข้อมูลมาก ข้อมูลค่าความเบ้และความโด่ง แตกต่างจากศูนย์เพียงเล็กน้อย แต่ก็จัดว่าใกล้เคียงศูนย์ จึงถือว่าตัวแปรมีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ หรือข้อมูลส่วนใหญ่มีการกระจายใกล้เคียงกับการกระจายแบบปกติ

ค่าความแปรปรวน (Variance) ของตัวแปรในที่นี่บ่งชี้ถึงระดับความกระจายตัวของข้อมูลจากค่าเฉลี่ย ตัวแปรที่มีค่าความแปรปรวนสูงจะมีการกระจายตัวมาก และตัวแปรที่มีค่าความแปรปรวนต่ำจะมีการกระจายตัวน้อย โดยตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีค่าความแปรปรวนสูงสุด ซึ่งแสดงว่าข้อมูลในตัวแปรนี้มีความแตกต่างจากค่าเฉลี่ยมากที่สุดในช่วงข้อมูลนี้

3.3 การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ปัจจัยเชิงสาเหตุของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ดังแสดงตามตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 25 แสดงการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)

ตัวแปร (Composite Variable)	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std.)	PP	DP	SP	VAP	SBO
PP	4.37	.492	1				
DP	4.14	.486	0.715**	1			
SP	4.25	.478	0.684**	0.656**	1		
VAP	4.32	.515	0.716**	0.628**	0.636**	1	
SBO	4.20	.510	0.595**	0.488**	0.490**	0.624**	1

**Statistical significant level of 0.01

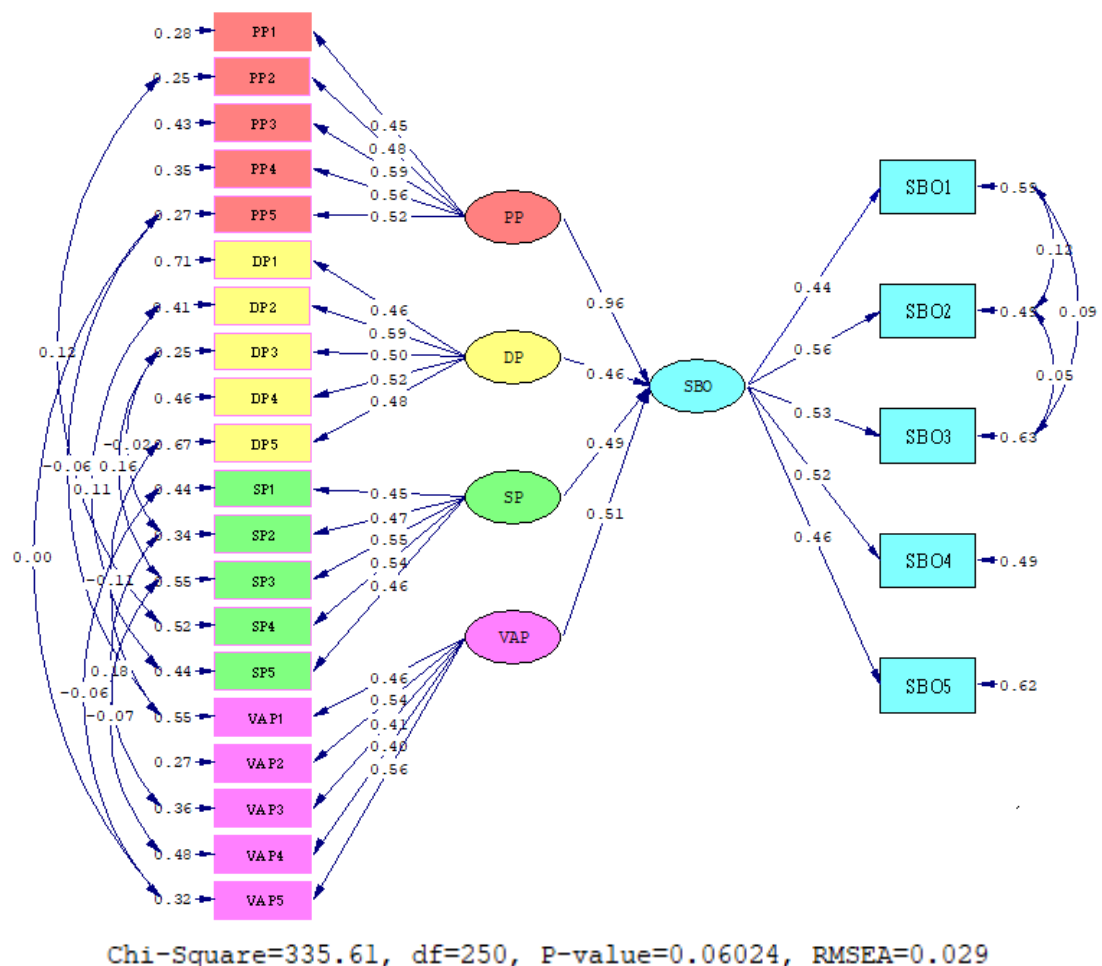
จากตารางที่ 25 พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ส่วนมากมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 4.14 - 4.37 โดยที่การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.37$) รองลงมา ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) ($\bar{X} = 4.32$) และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ($\bar{X} = 4.25$) ตามลำดับ

องค์ประกอบ 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential : SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO) พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่สังเกตได้เป็นบวก (Correlation) โดยมีขนาดความสัมพันธ์ระหว่าง 0.488 ถึง 0.716 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

ปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์กับปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการทั้ง 5 ปัจจัย ซึ่งการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้าน

การผลิต (PP) มากที่สุดโดยค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.716 รองลงมา ได้แก่การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.715 และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.684 ตามลำดับ

3.4 โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ทั้ง 5 ตัวแปร ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) พบว่าปัจจัยต่าง ๆ สัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ที่ปรับแก้แสดงดังภาพที่ 6



ภาพที่ 12 ความสัมพันธ์ของปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

จากภาพที่ 12 โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ผลจากการที่ได้ทำการปรับโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พบว่า โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ การพิจารณาดัชนีความสอดคล้องที่ผ่านเกณฑ์การยอมรับ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยพิจารณาจากค่า Chi-square/df 1.34 ต่ำกว่า 2, GFI 0.94, RMR 0.024 ถึงน้อยกว่า 0.90 และ RMSEA เท่ากับ 0.29 ถึงน้อยกว่า 0.05

อิทธิพลโดยรวมยังสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สามารถเขียนเป็นสมการโครงสร้างได้เป็น (Chi-Square = 335.61, /df = 250, GFI 0.94, RMR 0.024, AGFI = 0.92, RMSEA 0.029)

ตารางที่ 26 แสดงอิทธิพลทางตรง (Direct influence : DE) อิทธิพลทางอ้อม (indirect influence : IE) และอิทธิพลทั้งหมด (total influence : TE)

Causal variables	Relationship	Results variables
		ปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)
ศักยภาพด้านการผลิต (PP)	DE	0.96**
	IE	-
	TE	0.96**
ปัจจัยศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP)	DE	0.46**
	IE	-
	TE	0.46**
ปัจจัยศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP)	DE	0.49**
	IE	-
	TE	0.49**
ปัจจัยศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP)	DE	0.51**
	IE	-
	TE	0.51**

**Statistical significant level of 0.01

จากตารางที่ 26 พบว่า การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 5 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เรียงจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) 0.96 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) 0.51 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) 0.49 และปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) 0.46 ตามลำดับ

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติวิเคราะห์ความถดถอย โดยการนำตัวแปรทั้ง 5 ตัวแปร เข้าสู่การวิเคราะห์เป็นขั้นตอน ซึ่งจะนำ 5 ปัจจัย ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เข้าสู่การวิเคราะห์ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสรุปอยู่ในตารางที่ 23-24

ตารางที่ 27 ผลการวิเคราะห์ถดถอยเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ตัวแปร	b	β	SE _b	T	Sig	Tolerance	VIF
1. ศักยภาพด้านการผลิต (PP)	.285	.274	.075	5.791	.000**	.343	2.913
2. ศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP)	.222	.212	.068	3.328	.000**	.425	2.351
3. ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP)	.244	.241	.067	4.652	.000**	.450	2.220
4. ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP)	.385	.388	.064	6.056	.000**	0.437	2.291
SE _{est} = ±.38601 R = .660 R ² = .436 F = 60.732 Constant = 1.017							

**p < .01

ตารางที่ 27 พบว่า การตรวจสอบตัวแปรอิสระแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กันหรือเกิดเป็น Multicollinearity หรือไม่ ดังนั้นผู้วิจัยได้ทำการทดสอบ Multicollinearity โดยใช้ค่า Tolerance อยู่ในช่วง .343 ถึง .450 ซึ่งมีค่าสูงกว่า .1 และค่า Variance Inflation Factor (VIF) ปรากฏว่าค่า Variance Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระ มีค่าในช่วง 2.220 - 2.913 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่าตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

ตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ มีจำนวน 4 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่ดีที่สุด คือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .285 การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .222 การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .244 การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .385 เมื่อพิจารณาตัวแปร ซึ่งมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์ (SE_b) เท่ากับ ±.38601 มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ .660 มีค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R²) เท่ากับ .436 บ่งบอกว่าโมเดลสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 43.6% ซึ่งถือว่าเป็นค่าปานกลางถึงดี ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสรุปอยู่ใน ตารางที่ 24

ตารางที่ 28 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

	สมมติฐานการวิจัย	สนับสนุน หรือไม่
H1	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	สนับสนุน
H2	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	สนับสนุน
H3	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	สนับสนุน
H4	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)	สนับสนุน

จากตารางที่ 28 ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) และการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล สรุปได้ตาม สมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 1:** “การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 2:** “การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

3. ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 3:** “การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4. ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 4:** “การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ คณะผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะการนำผลการศึกษาไปใช้ และข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งต่อไป ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

1. สถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

1.1 สถานการณ์ปัญหาและอุปสรรคแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

1.1.1 การผลิต

ปัญหาและอุปสรรค ขาดแคลนกำลังคนในการผลิต ขาดความรู้และเทคโนโลยีในการผลิต การผลิตได้มาตรฐาน วัตถุดิบ มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และต้นทุนการผลิตสูง

แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ สร้างความร่วมมือในการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ที่ทันสมัย ต้นทุนต่ำ รองรับการผลิตมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อการพัฒนาในระดับสากล การพัฒนาทักษะการผลิตเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและการผลิตต้นทุนสูง การสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มผลผลิตเพื่อลดการขาดแคลนแรงงาน และวัตถุดิบที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ

1.1.2 การตลาด

ปัญหาและอุปสรรค ขาดความรู้การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย ขาดความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และขาดช่องทางการจัดจำหน่ายที่แพร่หลาย

แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยเน้นภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อแสดงจุดเด่นของสินค้าต่อผู้บริโภค การหาช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขาย การสร้างสรรค์นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย เน้นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และการเติมองค์ความรู้ด้านการตลาดทุกรูปแบบเพื่อเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์

1.1.3 การเงินและการบัญชี

ปัญหาและอุปสรรค ขาดเงินทุนในการดำเนินธุรกิจโดยการลงทุนจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ มีภาระเบี้ยบบากมายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และขาดระบบต้นทุนที่เหมาะสมทำให้ต้นทุนการผลิตไม่มั่นคง

แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการบัญชีอย่างถูกต้อง เพื่อให้สามารถคำนวณจุดคุ้มทุน กำไร และตั้งราคาขายที่เหมาะสม การวางแผนทางการเงินในการคำนวณเงินทุนหมุนเวียน การจัดหาเงินทุนด้วยระบบที่ถูกต้องและต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ

1.1.4 การสร้างเครือข่าย

ปัญหาและอุปสรรค ขาดการสนับสนุนจากเครือข่ายต่างๆ และการขาดการมีส่วนร่วมซึ่งกันและกันในการดำเนินธุรกิจ

แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ การสร้างความร่วมมือด้านการบริโภคผลิตภัณฑ์ความร่วมมือภายในและภายนอกกลุ่ม รวมถึง การพัฒนาองค์ความรู้และทักษะให้สามารถสร้างเครือข่ายการผลิตได้

1.2 บริบทและสภาพการของวิสาหกิจชุมชนด้านการเงิน

1.2.1 ด้านการดำเนินงาน มีการดำเนินงานทั้งการจำหน่ายสินค้าและผลิตสินค้า ในส่วนของวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่จะดำเนินงานเกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น แปรรูปสินค้าเกษตร พัฒนาผลิตภัณฑ์การเกษตร เลี้ยงสัตว์ และทำปุ๋ย เป็นต้น และส่วนใหญ่ในการเริ่มต้นการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน จะเป็นการร่วมตัวกันของคนในชุมชน ผู้ที่ประกอบอาชีพเหมือนกัน และเป็นผู้ที่รู้จักกัน โดยมีจุดประสงค์เพื่อจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน สร้างรายได้ให้กับตนเอง และในส่วนของกลุ่มอาชีพ ส่วนใหญ่จะดำเนินงานเกี่ยวกับงานหัตถกรรมที่เกี่ยวข้องกับภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มสตรี ที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพสตรีจากเทศบาลตำบล เพื่อเพื่อสนับสนุนการเรียนรู้และเสริมสร้างอาชีพตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง สร้างรายได้และทุนหมุนเวียนในชุมชน

1.2.2 ด้านการเงิน วิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพบางกลุ่ม ได้รับเงินสนับสนุนจากองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นทุนตั้งต้น และในบางปีวิสาหกิจชุมชนหรือกลุ่มอาชีพบางส่วนได้รับเงินทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยการเขียนโครงการเพื่อขอเงินสนับสนุน และนำเงินที่ได้รับมานั้น มาลงทุนในเครื่องมือหรือซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้า หรือนำมาลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และในปี 2562 เกิดโรคระบาดโควิด-19 วิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ ได้เผชิญกับปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการผลิต เพราะไม่สามารถขายสินค้าและจับกลุ่มเพื่อผลิตสินค้าได้ บางกลุ่มต้องหยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร จากเหตุการณ์โรคระบาดและการสำรวจในพื้นที่ พบว่า เกิดสภาพปัญหาด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการเงิน ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารเงินและการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียโอกาสและเผชิญกับปัญหาการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของตนเอง

1.3 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงิน

ผลการศึกษาปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน สามารถอธิบายได้ดังนี้

1.3.1 การวางแผนการเงิน เป็นกระบวนการที่ผู้ประกอบการทำการจัดเตรียมและวางแผนงบประมาณ รวมถึงการวางแผนการใช้ทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน การวางแผนที่ดีจะช่วยให้สามารถทราบถึง รายรับ รายจ่าย และกระแสเงินสด ของธุรกิจ ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานที่สำคัญในการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และอาจทำให้ผู้ประกอบการทราบสถานะทางการเงินที่

แท้จริง เข้าใจถึงสถานการณ์ทางการเงินของธุรกิจ ทั้งในด้านของรายรับที่เข้ามา รายจ่ายที่ต้องจ่ายออก และเงินสดที่หมุนเวียนภายในธุรกิจ อีกทั้ง มีข้อมูลทางการเงินที่ชัดเจน ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การลงทุน การขยายธุรกิจ หรือการลดค่าใช้จ่าย ได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดความเสี่ยง

1.3.2 การเพิ่มทักษะทางการเงิน เป็นกระบวนการที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการทางการเงิน การบัญชี และการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อให้สามารถตัดสินใจทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น การมีทักษะทางการเงินที่ดียังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรทางการเงินได้อย่างเหมาะสม เพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ และสร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว

1.3.3 การเข้าถึงแหล่งทุน เป็นกระบวนการในการหาช่องทางระดมทุนสำหรับธุรกิจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการเสริมสภาพคล่อง สนับสนุนการดำเนินงานประจำวัน การลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือการขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น การมีแหล่งทุนที่เพียงพอช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันในตลาดและรับมือกับความท้าทายต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มีเงินทุนเพียงพอสำหรับการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีทุนสำรองสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เป็นต้น

1.3.4 การจัดการหนี้สิน เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการบริหารธุรกิจอย่างยั่งยืน การควบคุมระดับหนี้สินและการชำระหนี้ตรงเวลาช่วยเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ ลดภาระดอกเบี้ย และเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ธุรกิจที่มีการจัดการหนี้สินอย่างมีประสิทธิภาพจะมีความพร้อมในการรับมือกับความท้าทายและสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงในระยะยาว การให้ความสำคัญกับการจัดการหนี้สินจึงเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามสำหรับความสำเร็จของธุรกิจ

1.3.5 การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน เป็นกระบวนการที่ธุรกิจหรือผู้ประกอบการใช้เพื่อป้องกันและลดผลกระทบจากเหตุการณ์ที่อาจส่งผลเสียต่อสถานะทางการเงินขององค์กร การจัดการความเสี่ยงทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพช่วยให้ธุรกิจสามารถรักษาความมั่นคงทางการเงิน และรับมือกับความไม่แน่นอนในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือเป็นการสำรองเงินทุน หรือลงทุนในส่วนที่มีความเสี่ยงต่ำ หรือลงทุนในส่วนที่ตนได้ศึกษาตลาดมาแล้ว ช่วยป้องกันธุรกิจจากความเสี่ยงที่ไม่คาดคิด

1.3.6 การติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เป็นกระบวนการที่ผู้ประกอบการหรือธุรกิจทำการประเมินสถานะทางการเงินและการดำเนินงานของตนเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อที่จะสามารถปรับกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง การดำเนินการเช่นนี้ช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ผันผวนและแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การบริหารจัดการทางการเงินข้างต้นครอบคลุมในหลากหลายด้าน ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การวางแผนการเงินเพื่อให้ทราบถึงกระแสเงินสดรายรับ และรายจ่ายที่แท้จริง ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจด้านการลงทุน การขยายธุรกิจ หรือการลดค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งการเพิ่มทักษะทางการเงินจะช่วยให้มีความรู้ในการจัดการการเงิน การวิเคราะห์ข้อมูล และการบัญชีที่จำเป็นต่อการตัดสินใจเพื่อลดความเสี่ยงในการ

ดำเนินงาน การเข้าถึงแหล่งทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสภาพคล่องและการขยายธุรกิจ รวมถึงการมีแหล่งทุนเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ การจัดการหนี้สินให้เหมาะสมช่วยลดภาระดอกเบี้ย เพิ่มสภาพคล่อง และเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงิน อีกทั้งการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินเป็นสิ่งจำเป็นในการป้องกันผลกระทบจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด การติดตามและปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจสามารถปรับกลยุทธ์ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในตลาดได้

1.4 การเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ

คณะผู้วิจัยดำเนินกิจกรรมการเสริมสร้างศักยภาพการเงิน เพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพ โดยได้ดำเนินกิจกรรมดังนี้

1.4.1 การสร้างความรู้

คณะผู้วิจัยได้ดำเนินกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน ตามบริบทของกิจการที่ดำเนินงานอยู่ และพัฒนาองค์ความรู้ การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจทางการเงิน เพื่อนำธุรกิจสู่ความสำเร็จ ทำให้ผู้ประกอบการและสมาชิกมีความรู้เพิ่มมากขึ้น โดยได้พัฒนาความรู้ในด้านการวางแผนการเงิน การเข้าถึงแหล่งทุน การจัดการหนี้สิน การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความรู้เพิ่มขึ้นในหลายด้าน การวางแผนการเงินทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจวิธีการบริหารงบประมาณและการจัดการกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ การเข้าถึงแหล่งทุน ช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยค้นหาจุดเด่นของกลุ่ม เพื่อเขียนโครงการขอทุนจากหน่วยงานภาครัฐ หรือเข้าใจแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้ในการขยายธุรกิจหรือสนับสนุนการดำเนินงานการจัดการหนี้สิน ทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจถึงการบริหารหนี้ เพื่อรักษาสภาพคล่องและลดภาระดอกเบี้ย ส่วนการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักวิธีการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจ ขณะที่การติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลง

1.4.2 การนำความรู้ไปใช้

จากการพัฒนาความรู้ด้านการวางแผนการเงิน การเข้าถึงแหล่งทุน การจัดการหนี้สิน การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการนำมาประยุกต์ใช้ในการวางแผนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถนำความรู้ไปใช้วางแผนงบประมาณที่จะใช้จ่ายและการบริหารเงินในกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักวางแผนรายรับรายจ่ายให้สมดุล และสามารถวิเคราะห์แนวโน้มทางการเงินของธุรกิจได้ชัดเจนยิ่งขึ้น สามารถวางแผนจัดการความรู้เพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้ประกอบการและสมาชิกสามารถมีความได้เปรียบในการจัดหาเงิน โดยการค้นหาจุดเด่นของกลุ่มหรือโอกาสด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อเขียนโครงการขอทุนสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มมีความได้เปรียบด้านโอกาสและเงินทุน อีกทั้งยังนำความรู้มาใช้ในการวางแผนบริหารจัดการหนี้สินในกลุ่มหรือหนี้สินของสมาชิกกลุ่ม ว่าต้องชำระหนี้สินประเภทใดก่อน เมื่อชำระหนี้สินครบแล้ว จะวางแผนเงินในมืออย่างไร ไม่ให้ก่อหนี้สินใหม่ขึ้นมาอีก รวมถึงสามารถวางแผนป้องกันไม่ให้เกิดขาดสภาพคล่องทางการเงิน เช่น แบ่งรายได้

บางส่วนที่ได้รับจากการขายสินค้า เป็นเงินสำรองของกลุ่ม และปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว

1.2 การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต 2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ 3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ 4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่ม และ 5) การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจ โดยแบ่งเป็น 25 ตัวชี้วัดเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

1.2.1 การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต โดยมีตัวชี้วัด ดังนี้

(1) มุ่งเน้นการสร้างความเป็นเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยให้ความรู้ด้านการดำเนินธุรกิจให้เข้าใจง่ายและสื่อสารออกไปเพื่อนำไปปฏิบัติจริง

(2) พัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อลดปัญหาการผลิตและจัดหาทุนอย่างเป็นระบบเพื่อเสริมศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

(3) การส่งเสริมเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้เหมาะสมกับการผลิต การอบรมความรู้พื้นฐานทางการบัญชีให้สามารถคำนวณต้นทุน จุดคุ้มทุน ราคา และกำไรได้อย่างถูกต้อง รวมถึง การนำระบบการจัดการที่แข็งแกร่งมาใช้ถือเป็นสิ่งสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรและลดของเสียให้เหลือน้อยที่สุด

(4) แนวทางการบริหารจัดการที่มีโครงสร้างที่ดีสามารถนำไปสู่การเพิ่มผลกำไรสุทธิได้โดยการระบุและใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน การทำความเข้าใจและการประเมินศักยภาพการผลิตถือเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งรวมถึงการประเมินต้นทุนรวมของทรัพยากรการผลิตและการใช้ประโยชน์

(5) การใช้ทรัพยากรวัสดุ การเงิน และแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโดยรวมและความสามารถในการแข่งขันได้ และการผสมรวมเทคโนโลยีนวัตกรรม สามารถเปิดโอกาสการเติบโตใหม่ ๆ เพื่อช่วยระบุผลิตภัณฑ์หลักที่ขับเคลื่อนรายได้โดยการเพิ่มการผลิตและการขาย

1.2.2 การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ โดยมีตัวชี้วัด ดังนี้

(1) มุ่งเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูดผู้บริโภคให้ซื้อสินค้าและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ มีระบบติดตามความพึงพอใจของผู้บริโภค เพื่อนำผลตอบรับมาพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมถึง การสร้างแบรนด์เพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ เพื่อใช้จุดแข็งของสินค้าในการสื่อสารกับผู้บริโภค

(2) แนวทางการวางแผนอย่างเป็นระบบ สามารถเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจขององค์กรได้อย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการวางแผนระยะยาว กลาง และปฏิบัติการ ซึ่งร่วมกันกำหนดกระบวนการตัดสินใจ และการวางแผนเชิงกลยุทธ์ช่วยให้ผู้ประกอบการระบุโอกาสทางการตลาดและจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น

(3) ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับข้อจำกัดด้านการดำเนินงานที่เป็นเอกลักษณ์ การจัดการข้อจำกัดเหล่านี้ผ่านการบริหารจัดการการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพทางธุรกิจได้

(4) การสร้างสรรค์นวัตกรรมในการดำเนินงาน สามารถปรับกระบวนการและปรับปรุงการให้บริการ ส่งผลให้ดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มความต้องการของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผนวกกับความสามารถทางการตลาดที่แข็งแกร่ง

(5) การนำกลยุทธ์การแข่งขันมาใช้เพื่อกระตุ้นนวัตกรรมถือเป็นสิ่งสำคัญในการปรับปรุงประสิทธิภาพของตลาด และการนำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างมาใช้สามารถให้ผลลัพธ์ด้านนวัตกรรมที่ดีขึ้นได้

1.2.3 การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ โดยมีตัวชี้วัด ดังนี้

(1) ส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และโซเชียลมีเดีย สนับสนุนองค์ความรู้การตลาดเชิงรุกในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ส่งเสริมการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานให้เป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศ อันจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

(2) การใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการเข้าถึงตลาด ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับวิสาหกิจชุมชนในเศรษฐกิจเกิดใหม่ การนำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและต้นทุนมาปฏิบัติสามารถนำไปสู่การสร้างสรรค์นวัตกรรมและประสิทธิภาพของตลาดที่ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการตอบสนองต่อความท้าทายจากภายนอก

(3) การประเมินศักยภาพเชิงกลยุทธ์ของหน่วยธุรกิจภายในเครือข่าย ผู้ประกอบการช่วยให้สามารถพัฒนากลยุทธ์เฉพาะได้ โดยเน้นที่การจัดสรรทรัพยากรและปัจจัยของเครือข่าย

(4) แผนผังการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ เครื่องมือเหล่านี้ช่วยในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมโดยพิจารณาจากศักยภาพเฉพาะตัวของแต่ละหน่วยธุรกิจ เพื่อให้แน่ใจว่าสอดคล้องกับเป้าหมายเครือข่ายโดยรวม

(5) แนวทางการวางแผนอย่างเป็นระบบช่วยเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจขององค์กรโดยการวางกรอบกลยุทธ์ระยะยาวและเชิงปฏิบัติการ

1.2.4 การเสริมสร้างศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่ม โดยมีตัวชี้วัด ดังนี้

(1) นวัตกรรมในการดำเนินงาน การวิเคราะห์บนพื้นฐานการเชื่อมต่อ และการส่งเสริมนวัตกรรมรูปแบบธุรกิจ

(2) ตัวเร่งธุรกิจให้ทรัพยากรทางการเงินและไม่ใช้การเงินที่จำเป็น ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม

(3) การบูรณาการกลยุทธ์การสร้างร่วมกันผ่านเทคโนโลยีส่งเสริมนวัตกรรมและการมีส่วนร่วม

(4) การทำให้การดำเนินธุรกิจสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

(5) การมุ่งเน้นที่ตัวชี้วัดทางการเงิน ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรและประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานได้ดีขึ้น

1.2.5 การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจ โดยมีตัวชี้วัด ดังนี้

(1) เกี่ยวข้องกับโครงสร้างภายในและกระบวนการที่สนับสนุนประสิทธิภาพที่สม่ำเสมอ การกำกับดูแลที่มีประสิทธิผล และแนวทางการจัดการที่จำเป็นต่อการรักษาความสมบูรณ์ของการดำเนินงาน

(2) การดำเนินธุรกิจต้องเดินหน้าไปตามสภาวะตลาดที่ผันผวน กลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่งที่สอดคล้องกับตัวชี้วัดทางธุรกิจสามารถปรับปรุงการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้

(3) การมีรูปแบบธุรกิจที่ออกแบบมาอย่างดีซึ่งลดต้นทุนและเพิ่มรายได้สูงสุดถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการบรรลุเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว

(4) การลงทุนในภาคธุรกิจในท้องถิ่นสามารถเสริมสร้างการกำกับดูแลและความปลอดภัย ซึ่งการสนับสนุนจากภายนอกถือเป็นสิ่งสำคัญต่อเสถียรภาพ

(5) วิธีเชิงปริมาณในการประเมินเสถียรภาพของระบบบริการสามารถช่วยให้องค์กรสามารถจัดการกับปัญหาการหยุดชะงักที่อาจเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า เพื่อให้แน่ใจว่าระบบจะทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

1.3 ผลลัพธ์ต่อปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ผลลัพธ์ต่อการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการซึ่งผู้ศึกษาแบ่งการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 5 หัวข้อ ได้แก่ 1) ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง 2) ผลการวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น 3) ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) และลักษณะกระจายแบบปกติ (Normality) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (4) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย 5) ผลปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์ของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

1.3.1 ผลกระทบบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ทางการบัญชีที่ยั่งยืนที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิผลการดำเนินงานอย่างเข้มแข็งขององค์กรธุรกิจก่อสร้างในจังหวัดเชียงราย ประเทศไทย

(1) ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 83.39 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 16.61 ส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษา ในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.74 รองลงมา คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 40.13 และสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 3.13 ส่วนใหญ่ อายุระหว่าง 30-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.14 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 37.93 อายุสูงกว่า 51 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 8.78 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ต่ำกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.84 รองลงมาคือ มีประสบการณ์การทำงานระหว่าง 5-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.97 และมีประสบการณ์อยู่ระหว่าง 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.55 สำหรับรายได้ต่อปี

ระหว่าง 100,000 - 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 53.29 รองลงมาคือ มีรายได้ต่อปี ระหว่าง 300,001 - 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26.96 และมีรายได้ต่ำกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.97 ตามลำดับ

(2) ผลการวิเคราะห์ตัวแปรที่ศึกษาในเบื้องต้น

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ภาพรวม อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.26$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ศักยภาพด้านการผลิต (PP) ($\bar{X} = 4.37$) รองลงมา ได้แก่ ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) ($\bar{X} = 4.32$) และศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ($\bar{X} = 4.25$)

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.37$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ($\bar{X} = 4.52$) รองลงมา ได้แก่ มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X} = 4.45$) และมีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้ ($\bar{X} = 4.40$)

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.14$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การตอบสนองต่อความต้องการของตลาด ช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ ($\bar{X} = 4.30$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X} = 4.28$) และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้ ($\bar{X} = 4.16$)

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ ($\bar{X} = 4.43$) รองลงมา ได้แก่ มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว ($\bar{X} = 4.35$) และมีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน ($\bar{X} = 4.25$)

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.32$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ขัการสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน ($\bar{X} = 4.45$) รองลงมา ได้แก่ พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด ($\bar{X} = 4.37$) และมีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจหรือการสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 4.33$)

ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.20$) เมื่อพิจารณาแต่ละรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมี

ผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ ($\bar{X} = 4.34$) รองลงมา ได้แก่ มีบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน ($\bar{X} = 4.28$) และการขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด ($\bar{X} = 4.16$)

(3) ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity หรือ Face validity) และลักษณะกระจายแบบแบบปกติ (Normality) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผลการวิเคราะห์พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ มาพิจารณาความเบ้หรือความไม่สมมาตรของการแจกแจง พบว่า ตัวแปรส่วนใหญ่มีการแจกแจงในลักษณะเบ้ซ้ายหรือค่าความเบ้เป็นลบ (Negative Skewness) อยู่ระหว่าง -0.403 ถึง -0.663 แสดงว่า ข้อมูลของตัวแปรเหล่านี้มีคะแนนส่วนใหญ่สูงกว่าค่าเฉลี่ย

เมื่อพิจารณาความโด่งหรือความสูงของการแจกแจง อยู่ระหว่าง -0.204 ถึง 0.236 พบว่า ตัวแปรทั้งหมดมีโค้งของการแจกแจงข้อมูลในลักษณะชันกว่าเส้นแนวทแยง แสดงว่า ข้อมูลของตัวแปรสังเกตได้มีการกระจายของข้อมูลมาก ข้อมูลค่าความเบ้และความโด่ง แตกต่างจากศูนย์เพียงเล็กน้อย แต่ก็จัดว่าใกล้เคียงศูนย์ จึงถือว่าตัวแปรมีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ หรือข้อมูลส่วนใหญ่มีการกระจายใกล้เคียงกับการกระจายแบบปกติ

ค่าความแปรปรวน (Variance) ของตัวแปรในที่นี้บ่งชี้ถึงระดับความกระจายตัวของข้อมูลจากค่าเฉลี่ย ตัวแปรที่มีค่าความแปรปรวนสูงจะมีการกระจายตัวมาก และตัวแปรที่มีค่าความแปรปรวนต่ำจะมีการกระจายตัวน้อย โดยตัวแปรการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีค่าความแปรปรวนสูงสุด ซึ่งแสดงว่าข้อมูลในตัวแปรนี้มีความแตกต่างจากค่าเฉลี่ยมากที่สุดในช่วงข้อมูลนี้

ตัวแปรสังเกตได้ส่วนมากมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 4.14 - 4.37 โดยที่การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.37$) รองลงมา ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) ($\bar{X} = 4.32$) และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ($\bar{X} = 4.25$) ตามลำดับ

องค์ประกอบ 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential : SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO) พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่สังเกตได้เป็นบวก (Correlation) โดยมีขนาดความสัมพันธ์ระหว่าง 0.488 ถึง 0.716 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

ปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์กับปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการทั้ง 5 ปัจจัย ซึ่งการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มากที่สุดโดยค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.716 รองลงมา ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่า

ความสัมพันธ์เท่ากับ 0.715 และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.684 ตามลำดับ

(4) โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ทั้ง 5 ตัวแปร ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) พบว่าปัจจัยต่าง ๆ สัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ผลจากการที่ได้ทำการปรับโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ พบว่า โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ การพิจารณาดัชนีความสอดคล้องที่ผ่านเกณฑ์การยอมรับ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยพิจารณาจากค่า Chi-square/df 1.34 ต่ำน้อยกว่า 2, GFI 0.94, RMR 0.024 ถึงน้อยกว่า 0.90 และ RMSEA เท่ากับ 0.29 ถึงน้อยกว่า 0.05

อิทธิพลโดยรวมยังสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สามารถเขียนเป็นสมการโครงสร้างได้เป็น (Chi-Square = 335.61, /df = 250, GFI 0.94, RMR 0.024, AGFI = 0.92, RMSEA 0.029)

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 5 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เรียงจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) 0.96 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) 0.51 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) 0.49 และปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) 0.46 ตามลำดับ

1.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

การตรวจสอบตัวแปรอิสระแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กันหรือเกิดเป็น Multicollinearity หรือไม่ ดังนั้นผู้วิจัยได้ทำการทดสอบ Multicollinearity โดยใช้ค่า Tolerance อยู่ในช่วง .343 ถึง .450 ซึ่งมีค่าสูงกว่า .1 และค่า Variance Inflation Factor (VIF) ปรากฏว่าค่า Variance Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระ มีค่าในช่วง 2.220 - 2.913 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่าตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

ตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ มีจำนวน 4 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่ดีที่สุด คือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .285 การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .222 การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .244 การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .385 เมื่อ

พิจารณาตัวแปร ซึ่งมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์ (SE_b) เท่ากับ ± 38601 มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ $.660$ มีค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ $.436$ บ่งบอกว่าโมเดลสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 43.6% ซึ่งถือว่าเป็นค่าปานกลางถึงดี

ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) และการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล สรุปได้ตาม สมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

(1) ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 1**: “การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(2) ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 2**: “การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(3) ความสัมพันธ์ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 3**: “การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(4) ระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) กับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลยืนยันสนับสนุน **สมมติฐาน 4**: “การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)” นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

สรุป

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน ได้แก่ 1) การเพิ่มศักยภาพการผลิตเกี่ยวข้องกับแนวทางหลายแง่มุมที่ผสมรวมการจัดการที่มีประสิทธิภาพ การเพิ่มประสิทธิภาพทรัพยากร และแนวทางปฏิบัติที่เป็นนวัตกรรม โดยเน้นที่พื้นที่เหล่านี้ ผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานได้อย่างมีนัยสำคัญ 2) การเพิ่มศักยภาพของอุปสงค์เกี่ยวข้องกับการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การจัดการการดำเนินงาน นวัตกรรม และการริเริ่มการตลาดที่มีประสิทธิภาพ โดยการบูรณาการองค์ประกอบเหล่านี้ ผู้ประกอบการสามารถสร้างกรอบงานที่แข็งแกร่งซึ่งไม่เพียงแต่ตอบสนองความต้องการของตลาด แต่ยังส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนอีกด้วย 3) การเพิ่มศักยภาพของกลยุทธ์

เกี่ยวข้องกับแนวทางหลายแง่มุมที่ผสมรวมกลยุทธ์นวัตกรรม การจัดการทรัพยากร และพลวัตการแข่งขัน โดยใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีและส่งเสริมระบบนิเวศการทำงานร่วมกัน ผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและประสิทธิภาพของตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ 4) การเพิ่มศักยภาพของมูลค่าเพิ่มเกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์จากกลยุทธ์และทรัพยากรต่างๆ ที่สามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถทำได้ผ่านแนวทางปฏิบัตินวัตกรรม ความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ และการผสมรวมเทคโนโลยีขั้นสูง ส่วนต่อไปนี้จะสรุปประเด็นสำคัญที่สนับสนุนการปรับปรุงนี้ และ 5) การสร้างความมั่นคงเชิงธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญในการประกันความยืดหยุ่นและความยั่งยืนขององค์กรในสถานะตลาดที่หลากหลาย ความมั่นคงนี้สามารถเข้าใจได้ผ่านหลายมิติ รวมถึงปัจจัยด้านองค์กร ตลาด และเศรษฐกิจ ซึ่งร่วมกันส่งผลต่อความสามารถของธุรกิจในการปรับตัวและเจริญเติบโต โดยส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมต่อผลกระทบจากความมั่นคงที่ขึ้นอยู่กับกำกับการดำเนินธุรกิจที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพ

อภิปรายผล

จากการวิจัยสามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ รวมถึงการเสริมสร้างศักยภาพของการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพของความต้องการ การเสริมสร้างศักยภาพของกลยุทธ์ และการเสริมสร้างศักยภาพของการเพิ่มมูลค่า ซึ่งมีผลกระทบต่อความมั่นคงทั้งทางตรงและทางอ้อมในการดำเนินธุรกิจในระดับที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เนื่องจากการเสริมสร้างศักยภาพของการผลิตมุ่งเน้นไปที่การสร้างเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นสำหรับผลิตภัณฑ์ การให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่ง่ายต่อการเข้าใจและสื่อสารเพื่อนำไปปฏิบัติ การพัฒนาทักษะการผลิตเพื่อลดปัญหาการผลิต และการจัดหาทุนอย่างเป็นระบบเพื่อเสริมสร้างศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (Mee-goes, B., Sirariyakul, T., Limphothong, S., Tomcharoen, N., & Jermsittiparsert, K., 2020) ดังนั้น การสนับสนุนเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและให้เหมาะสมกับการผลิต

2. การเสริมสร้างศักยภาพของความต้องการมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยที่ดึงดูดให้ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์ และการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ การมีระบบติดตามความพึงพอใจของผู้บริโภคเพื่อนำข้อเสนอแนะมาพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างแบรนด์เพื่อสร้างการรับรู้ของแบรนด์โดยใช้จุดแข็งของผลิตภัณฑ์ในการสื่อสารกับผู้บริโภค รวมถึงการวางแผนอย่างเป็นระบบสามารถเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของวิสาหกิจได้อย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการวางแผนระยะยาว ระยะกลาง และการวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งร่วมกันเป็นแนวทางในการตัดสินใจ กระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ช่วยให้ผู้ประกอบการระบุโอกาสทางการตลาดและจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ความต้องการสินค้ามีมากขึ้น (Ploenhad, J., Laoprawatchai, P., Thongrawd, C., & Jermsittiparsert, K., 2019; N. Buratti, C. Sillig, M. Albanese, 2022)

ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับข้อจำกัดเฉพาะในการดำเนินงาน และการแก้ไขข้อจำกัดเหล่านี้ผ่านการจัดการการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจได้ นอกจากนี้ การสร้างนวัตกรรมในการดำเนินงานสามารถปรับกระบวนการให้เป็นระเบียบและปรับปรุงการให้บริการ ซึ่งจะดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มความต้องการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อรวมกับความสามารถทางการตลาดที่แข็งแกร่ง

3. การเสริมสร้างศักยภาพของกลยุทธ์ เช่น การส่งเสริมช่องทางการขายสินค้าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง การส่งเสริมการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และสื่อสังคมออนไลน์ การสนับสนุนความรู้ทางการตลาดเชิงรุกในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า การส่งเสริมการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานเพื่อให้ได้รับการยอมรับในตลาดสากล ซึ่งจะเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และการใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการเข้าถึงตลาด ซึ่งมีความสำคัญสำหรับวิสาหกิจชุมชนในเศรษฐกิจเกิดใหม่ การดำเนินกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและกลยุทธ์ต้นทุนสามารถนำไปสู่การพัฒนาวัฏจักรและผลการตลาดที่ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการตอบสนองต่อความท้าทายจากภายนอก (J. Ru-Zhue, 2023; McDowell, W. C., Peake, W. O., Coder, L., & Harris, M. L., 2018)

การวัดศักยภาพเชิงกลยุทธ์ของหน่วยธุรกิจภายในเครือข่ายผู้ประกอบการช่วยให้พัฒนากลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสม โดยเน้นการจัดสรรทรัพยากรและปัจจัยเครือข่าย ซึ่งเครื่องมือแผนที่พัฒนากลยุทธ์เหล่านี้ช่วยในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมโดยพิจารณาจากศักยภาพเฉพาะของแต่ละหน่วยธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายโดยรวมของเครือข่าย

4. การเสริมสร้างศักยภาพของนวัตกรรมที่เพิ่มมูลค่าในกระบวนการดำเนินงาน การวิเคราะห์ที่อิงกับการเชื่อมต่อ และการส่งเสริมนวัตกรรมโมเดลธุรกิจ ตัวเร่งธุรกิจมอบทรัพยากรทางการเงินและที่ไม่ใช่ทางการเงินที่สำคัญ ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ที่เพิ่มมูลค่าและการบูรณาการกลยุทธ์การร่วมสร้างผ่านเทคโนโลยีที่ส่งเสริมนวัตกรรมและการมีส่วนร่วม (Batarliene, N., Ciziuniene, K., Vaiciute, K., Sapalaite, I., & Jarasuniene, A., 2017; Astara, W. W., Budiartha, N. P., & Wesna, A. S., 2020) ทำให้การดำเนินธุรกิจปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม การมุ่งเน้นไปที่ตัวชี้วัดทางการเงินช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรและประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานได้ดีขึ้น

5. ความมั่นคงบนพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับโครงสร้างและกระบวนการภายในที่สนับสนุนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง การกำกับดูแลและการปฏิบัติด้านการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งมีความสำคัญต่อการรักษาความซื่อสัตย์ในการดำเนินงาน ธุรกิจต้องเผชิญกับสถานะตลาดที่ผันผวน กลยุทธ์ทางการตลาดที่แข็งแกร่งที่สอดคล้องกับตัวชี้วัดธุรกิจสามารถเพิ่มความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด (Koenigsfed, N. J., 2018; Somjai, S., Vasuvanich, S., Laosillapacharoen, K., & Jermisittiparsert, K., 2020) ดังนั้น โมเดลธุรกิจที่ออกแบบมาอย่างดีที่ลดต้นทุนในขณะที่เพิ่มรายได้สูงสุดจึงมีความสำคัญต่อการบรรลุความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว และการลงทุนในภาคธุรกิจท้องถิ่นสามารถเพิ่มการกำกับดูแลและความปลอดภัย ซึ่งการสนับสนุนจากภายนอกมีความสำคัญต่อความมั่นคง รวมถึงวิธีการเชิงปริมาณในการประเมินความมั่นคงของระบบบริการสามารถช่วยให้องค์กรสามารถจัดการกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น

ล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจถึงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องสำหรับการปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะการนำผลการศึกษาไปใช้

จากผลการศึกษาเรื่อง การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ คณะผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

ในการเพิ่มศักยภาพการผลิต สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในภูมิทัศน์ของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของแนวทางเหล่านี้ การสร้างสมดุลระหว่างนวัตกรรมกับการจัดการความเสี่ยงถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการเติบโตอย่างยั่งยืน และในการเพิ่มศักยภาพด้านอุปสงค์ สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาถึงความท้าทายที่เกิดจากปัจจัยภายนอก เช่น ความผันผวนทางเศรษฐกิจและแรงกดดันด้านการแข่งขัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของแนวทางเหล่านี้ การเพิ่มศักยภาพในการเพิ่มมูลค่าให้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเกี่ยวข้องกับ การใช้ประโยชน์จากกลยุทธ์และทรัพยากรต่างๆ ที่สามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและคู่แข่งในตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ ความมั่นคงเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนี้ ยังสำคัญที่จะต้องตระหนักว่าการเน้นย้ำมากเกินไปในการรักษาความมั่นคงอาจขัดขวางความสามารถในการปรับตัว ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การสร้างสมดุลระหว่างความมั่นคงและความยืดหยุ่นเป็นกุญแจสำคัญต่อความสำเร็จในระยะยาวในการปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งต่อไป

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ควรจะต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นอื่น ๆ ดังนี้

ในการศึกษาครั้งถัดไป อาจศึกษาถึงวิธีการที่ธุรกิจสามารถบูรณาการการจัดการความเสี่ยงเข้ากับนวัตกรรมและการขยายการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การใช้เทคโนโลยีหรือข้อมูลการวิเคราะห์เชิงลึกเพื่อคาดการณ์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และควรศึกษาว่าผู้ประกอบการสามารถสร้างความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวได้อย่างไร ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

บรรณานุกรม

- กรกช เณลิมกาญจนา. (2549). *การบัญชีบริหาร*. กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กรณิศา ดิษฐ์เสถียร. (2560). *คุณสมบัติและกรอบความรู้กับการบัญชีบริหารในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ ฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย. (2559). *หลักการของการส่งเสริมอาชีพ*. สืบค้นเมื่อ 10 กันยายน 2566. จาก : www.dla.go.th/upload/ebook/column/2016/9/2182_5808.pdf
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. (2566). *ผู้ประกอบการยุคใหม่ทำอย่างไรจึงจะสำเร็จ*. สืบค้นเมื่อ 21 ตุลาคม 2566. จาก : <https://nec.dip.go.th/ebook/book12/book12.pdf>
- กัญธนา ดิษฐ์แก้วและกิตติศักดิ์ เจริมสิทธิประเสริฐ. (2564). อิทธิพลของคุณภาพสารสนเทศทางบัญชีบริหารกับศักยภาพการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืน ของบริษัทแปรรูปมันสำปะหลังในประเทศไทย. *วารสารวิชาการสังคมศาสตร์ เครือข่ายวิจัยประชาชน*, 3(2), 14- 24.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2547). *หลักสถิติ*. (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา เดชสม และ รุ่งชัชดาพร เวหะชาติ. (2564). “การพัฒนาความเป็นพลเมืองดิจิทัลของนักเรียนในศตวรรษที่ 21.” *วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ*. 31(12), 151 - 163.
- เกษม วัฒนชัย และเทียนฉาย กีระนันทน์ .(2561) .*กระบวนการทัศน์และหลักคิดที่เหมาะสมสำหรับคนไทย*. กรุงเทพฯ : ศูนย์คุณธรรม .(องค์การมหาชน)
- คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2560). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564)*. กรุงเทพฯ: สำนักงานประเทศไทย
- ชรินทร์ มั่งคั่งและคณะ. (2564). “นวัตกรรมการเรียนรู้เชิงสร้างสรรค์ตามแนวศาสตร์พระราชผ่านเศรษฐกิจชุมชนเพื่อส่งเสริมความเป็นพลเมืองวิถีเขียว สำหรับนักเรียนมัธยมศึกษาในพื้นที่เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคเหนือตอนบนประเทศไทย.” *วารสารนวัตกรรมการศึกษาและการวิจัย*. 5(2), 207 - 222.
- ชาย โพธิ์สิตา. (2552). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ*. กรุงเทพฯ ฯ : อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- ชุตินุช อินทรประสิทธิ์ และคณะ. (2563). ความสัมพันธ์ระหว่างกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จกับมูลค่าของกิจการตามราคาตลาด. *วารสารสุทธิปริทัศน์*, 34 (110), 113 – 127.
- ชุตินันต์ สะสอง และ บุญทวรรณ วิงวอน. (2559). ความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียและแผนธุรกิจที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน. *วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม*, 6(1), 124 - 133.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2541). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย*. (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ ฯ : เทพเนรมิต

บรรณานุกรม (ต่อ)

- จิตติมา วงศ์อินตา และคณะ (2015). การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าอาหารฮาลาล. *Journal of Transportation and Logistics*, 8(3), 6-9.
- ทรงศักดิ์ ภูสีอ่อน. (2558). การประยุกต์ใช้ SPSS วิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัย. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- ทวนทอง เขาวงกิตพงศ์และสมชัย วงษ์นายะ. (2563). แนวทางการพัฒนาความเป็นพลเมืองดิจิทัลของนักศึกษาคณะครุศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร. สักทอง : *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ (สทมส.)*. 26(4), 72 - 85.
- ทักษญา ส่งาโยธิน (2560). ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน. *วารสารวิทยาลัยพาณิชยศาสตร์บูรพาปริทัศน์*, 12(2), 12-25.
- ทิปดี ทัพพรรณ และธีระวัฒน์ จันทิก. (2560). การสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0. *วารสารวิชาการ RMUTT Global Business and Economics Review*. 12(2), 107-122.
- ธร สุนทรายุทธ. (2550). *การบริหารความเสี่ยงทางการศึกษา*. กรุงเทพฯ ฯ : เนติกุลการพิมพ์.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2542). *โมเดลลิเรล : สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- _____. (2547). *การวิเคราะห์ทางสถิติขั้นสูงที่เหมาะสมกับการวิจัยทางจิตพฤติกรรมศาสตร์*. (เอกสารประกอบคำบรรยาย). กรุงเทพฯ ฯ : ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นภาพร เคลื่อนเพชรและคณะ. (2557). *การพัฒนาระบบบัญชีให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีย์ ตำบลสันมหาพน อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่*. รายงานวิทยานิพนธ์ปัญชีมหาบัณฑิต. เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- น้ำฝน ใจดี และพันธุ์ทิพย์ ยรรยง) .2557). *แนวทางการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าของมังคุดเพื่อการส่งออกในภาคตะวันออก*. ชลบุรีคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก, ประเทศไทย.
- นิตยา วงศ์ภินันท์วัฒนา. (2553). *การควบคุมและตรวจสอบระบบสารสนเทศ*. กรุงเทพฯ ฯ : ภาควิชาระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.
- นิพนธ์ เห็นโชคชัยชนะและศิลปพร ศรีจันเพชร. (2559). *ทฤษฎีการบัญชี*. กรุงเทพฯ ฯ : ทีพีเอ็น เพรส.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2553). *การวิจัยเบื้องต้น*. (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพฯ ฯ : สุวีริยาสาส์น.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. (2542). *เทคนิคการสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ ฯ : ปีแอนด์ปีพับลิชชิง.
- บุรินทร์ เปล่งดีสกุล และภาคินี เปล่งดีสกุล. (2561). “การพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาในการใช้ทรัพยากรในพื้นที่ชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปปลาน้ำจืด แม่สมศรี ต.ทุ่งลุยลาย อ.คอนสาร จ.ชัยภูมิ.” *วารสารศิลปกรรมศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่น*. 10 (2), 206 – 230.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ปัทมา ลิ้มชัยเจริญ. (2560). ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการบัญชีการจัดการเชิงกลยุทธ์ สำหรับความสำเร็จขององค์กร การตรวจสอบเชิงประจักษ์ บริษัทผลิดอาหารและเครื่องดื่ม ในประเทศไทย.” *RMUTT Global Business and Economics Review*. 12(1), 61 - 74.
- ประภาพรรณ หิรัญวัชรพฤษ (2562). *ความรู้คืออาวุธทางปัญญา*. สืบค้นเมื่อ 16 กันยายน 2566.
จาก : <http://human.bsru.ac.th/search/sites/default/files.pdf>
- ปิ่นฤทัย นิวัตตระกูล. (2564). *ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชนจดทะเบียนในจังหวัด พัทลุง*. วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- พรพิพัฒน์ แก้วกล้าและคณะ. (2558). *การพัฒนาศักยภาพทางการเงินของผลิตภัณฑ์ทางวัฒนธรรม (OTOP) ภูมิปัญญาแต่โบราณ ในจังหวัดอุบลราชธานี*. รายงานการวิจัย. มหาวิทยาลัย อุบลราชธานี : อุบลราชธานี.
- พรเลิศ อิฐฐ์ และวิโรจน์ ภัทรทิปกร. (2566). *สร้างความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ด้วยนิสัยแค่ 1% : The Power of Habit. สิ่งไม่สำคัญที่ทำอยู่ทุกวัน อาจเป็นจุดพลิกผันของชีวิตคุณ*. Charles Duhigg. วีเลิร์น.
- พลพฐ์ ปิยวรรณ และกัญญนิภัทร์ นิธิโรจน์. (2557). *ระบบสารสนเทศทางการบัญชี*. (พิมพ์ครั้งที่ 3) แก้ไขเพิ่มเติม. กรุงเทพฯ ฯ : วิทย์พัฒน์
- พวงรัตน์ ทวีรัตน์. (2540). *วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ ฯ : สำนัก ทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- พสุ เดชะรินทร์) .2546 .*(เส้นทางจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard และ Key Performance Indicators*. (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพฯ ฯ โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์ : มหาวิทยาลัย.
- พัชรินทร์ ชัยจันทร์และรัชนิวรรณ อนุตระกูลชัย. (2562). “กลยุทธ์การจัดการศึกษาในศตวรรษที่ 21 ”.โรงเรียนสังกัดองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น*วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรวิทยาด่านเกวียน*. 6 (8),-3901 .3916
- พิทักษ์พงศ์ ป้อมปราณี. (2558). “การพัฒนานวัตกรรมและองค์ความรู้การถ่ายทอดเทคโนโลยี การเกษตรที่เหมาะสมโดยใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสู่เกษตรกรในชุมชนจังหวัด นครปฐม.” *วารสารมหาวิทยาลัยนเรศวร*. 8 (1), 134-149.
- ภาวิต รัตนอมระเดช. (2563). *นโยบายและกลยุทธ์ทางการบัญชีและการเงินที่ส่งผลต่อความอยู่รอด เติบโตและประสบความสำเร็จของธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ภิพัฒน์พงศ์ อรัญญกานนท์) .2554 .*(กลยุทธ์การบริหารสำนักงานบัญชีอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สำนักงานเพื่อนคุณการบัญชีการศึกษา .ค้นคว้าด้วยตนเองหลักสูตรบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต สาขาวิชาการภาษีอากร*. กรุงเทพฯ ฯ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย : .

บรรณานุกรม (ต่อ)

- วรรณวีร์ บุญคุ้มและคณะ. (2561). “การพัฒนาทักษะการเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์แบบองค์รวมสำหรับผู้สูงอายุในชนบทไทย : ด้านอาชีพ.” *วารสารสังคมศาสตร์บูรณาการ*. 1 (ฉบับพิเศษ), 3-29.
- วรรณนา วงษ์ฉัตร .(2565) .*เศรษฐีชี้ทางรวย)The Richest man in babylon)* .George S.Clason ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- วราภรณ์ นาคใหม่ และสมยศ อวเกียรติ. (2558). การประยุกต์ใช้การบัญชีบริหารที่มีต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจในเขตภาคกลาง. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย* 7(1), 39 - 53.
- วิชัย วงษ์ใหญ่และมารุต พัฒนา. (2563). *การเรียนรู้เชิงสร้างสรรค์*. กรุงเทพฯ : บริษัท จรัสสินทวงศ์ การพิมพ์ จำกัด.
- วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา. (2565). *คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ : Business Model Generation*. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. วีเลิร์น.
- วีรุธ มาฆะศิรินันท์. (2565). *Classic Drucker สดุดียอดปรมาจารย์ด้านบริหารจัดการ*. Peter F. Drucker. เอ็กสเปอร์เน็ท.
- ศรัณย์ ชูเกียรติ. (2557). *ระบบสารสนเทศทางการบัญชี*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ ฯ : ทีพีเอ็น เพรส.
- ศศิวิมล มีอำพล. (2546). *การบัญชีเพื่อการจัดการ*. (พิมพ์ครั้งที่ 14). กรุงเทพฯ ฯ : บริษัท อินโฟรไมนิ่ง จำกัด.
- ศิริชัย กาญจนวาสี. (2550). *สถิติประยุกต์ สำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ ฯ : สำนักพิมพ์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริเพชร สุนทรวิภาต. (2562). ปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีผลต่อการบัญชีการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้บริหารด้านบัญชีของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในการขับเคลื่อนผลการดำเนินงาน. *วารสารวิชาการสถาบันวิทยาการจัดการแห่งแปซิฟิก*, 5(1), 83 – 106.
- ศิริศุภร์ ศิริโชคชัยตระกูล .(2564) .“การสอนเชิงสร้างสรรค์และผลิตภาพรูปแบบการสอนสำหรับ : พัฒนาผู้เรียนในศตวรรษที่21.” *วารสารราชพฤกษ์*(1)19 .,11 -1
- ไศรยา บุตรอินทร์ และคณะ. (2557). ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานทางการบัญชี. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*ปีที่ 33.
- สมใจ สืบเสาะและพัลลภ พิริยะสุรวงศ์. (2556). “การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้แบบสร้างสรรค์เชิงธรรมชาติบนเว็บไซต์เพื่อส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต.” *วารสารวิทยบริการ*. 24(3), 181 -194.
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2544). *การบัญชีเพื่อการจัดการและการบริหารเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ ฯ : พัฒนาการบริหารธรรมนิติ.
- สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร. (2566). *การปฏิรูปเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์และเชิงวัฒนธรรม*. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2566. จาก : <https://www.parliament.go.th/ewtadmin/ewt/>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ).2564). (ร่าง (แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 “พลิกโฉมประเทศไทยสู่ สังคมก้าวหน้า เศรษฐกิจสร้างมูลค่าอย่างยั่งยืน.” สืบค้นเมื่อวันที่ .2566 กันยายน 9 จาก :<http://www.ipsa-police.org/Images/uploaded/Pdf%20file/WISPI%20Report.pdf>.
- สุจิตา เสาวคนธ์. (2565). *ประสิทธิภาพกับประสิทธิผล ต่างกันอย่างไร*. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2565. จาก : <https://www.spu.ac.th/fac/account/th/content.php?cid=22475>.
- สุภามาส อังศุโชติ และคณะ. (2551). *สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์เทคนิคการใช้โปรแกรม LISREL*. กรุงเทพฯ ฯ : เจริญดีมั่นคงการพิมพ์.
- สุภาภรณ์ วงศ์กรเขาวลิต. (2560). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิผลการปฏิบัติงานของจิตอาสาในองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร กรณีศึกษา : มูลนิธิแสงธรรมส่องหล้า กรุงเทพมหานคร*. การค้นคว้าอิสระรัฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชการบริหารรัฐกิจและกิจการสาธารณะ. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อนุพันธ์ ปทุมาสูตร. (2558). *รูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กรณีศึกษา หจก.เล้าจันชะก่อสร้าง*. วิทยานิพนธ์หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- อนุวัฒน์ ภักดี และคณะ (2564). ผลกระทบของโครงสร้างผู้ถือหุ้น แรงจูงใจของผู้บริหารและคุณภาพการสอบบัญชีต่อการเลือกวิธีปฏิบัติทางบัญชีหลักฐานจากประเทศไทย. *วารสารวิชาชีพบัญชี*, 17(55), 5 - 34.
- อมรเทพ พันสิน. (2566). *เตรียมตัวให้พร้อม ก่อนจะเป็นเจ้าของธุรกิจ : Before You Quit Your Job 10 บทเรียนจากชีวิตจริง ที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องรู้ เพื่อจะสร้างธุรกิจเงินล้าน*. Robert T. Kiyosaki. ซีอีโอเคชั่น.
- อมรรัตน์ เตชะนอก และคณะ. (2563). การจัดการศึกษาในศตวรรษที่ 21. *วารสารมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย*. 7(9), 1- 15.
- เอกสิทธิ์ สนามทอง. *แนวทางพัฒนาสู่ความสำเร็จขององค์กร : การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์*. (2562) . *วารสารเกษมบัณฑิต*, (1) 20,.77 – 64
- Abdul Adamu and Joel Haruna. (2020) Ownership structures and firm performance in Nigeria: A canonical correlation analysis, *Journal of Research in Emerging Markets*, 12(2), 25 - 30.
- Alafeef, M. A. M. I. (2015). The Impact of Innovation Marketing Orientation Achieving the Competitive Advantage In Hotel Establishments In Saudi Arabia Case Study-Al Baha City-KSA. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 4(3), 193 - 198.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Arunruangsirilert, T., and Chonglerttham, S. (2017). The effect of corporate governance characteristics on strategic management accounting in Thailand. *Asian Review of Accounting*, 25 (1), 74 - 85.
- Astara, W. W., Budiarta, N. P., & Wesna, A. S. (2020). Legal Politics of Tourism Village Management based on local wisdom value of Pancalila's legal ideals. *International Journal of Entrepreneurship*, 24(5), 1939-4675-24-5-433.
- Baines, A. & Langfield-Smith, K. (2003). Antecedents to management accounting change: a structural equation approach. *Accounting, Organizations and Society*, 28(3), 675 - 698.
- Barney, Jay B. & Griffin, Ricky W. (1992). *The Management of Organizations: Strategy Structure Behavior*. Boston: Houghton Mifflin
- Batarliene, N., Ciziuniene, K., Vaiciute, K., Sapalaite, I., & Jarasuniene, A. (2017). The impact of human resource management on the competitiveness of transport companies. *Procedia Engineering*, 187, 110-116.
- Cadez, S., & Guilding, C. (2012). Strategy, strategic management accounting and performance: a configurationally analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 112(1), 484 - 501.
- Campbell, R. F .et al. (1977) . *On the Nature of Organizational Effectiveness in New prepositives on Organizational Effectiveness*. Edited by Paul S. Goodman and Johannes M. Pennings and Associates. San Francisco : Jassay Bass.
- Carlsson-Wall, M., Kraus, K., & Lind, J. (2015). Strategic management accounting in close inter organizational relationships. *Accounting and Business Research*, 45(1), 27 - 54.
- Charles T. Horngren. (2014). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, (15th Edition). Pearson.
- Christensen, Clayton M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Cinquini, L, & Tenucci, A. (2010). Strategic Management Accounting and Business Strategy: A Loose Coupling? *Journal of Accounting & Organizational Change*, 6(2), 228 - 239.
- Dixon, R. (1998). Accounting for strategic management: A practical application. *Long Range Planning*, 31(1), 272 - 279.
- Eric Ries. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Currency.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Eugene Brigham & Michael Ehrhardt. (2016). *Financial Management: Theory & Practice* 15th Edition. Cengage Learning
- Guilding, C., Cravens, K.S. and Tayles, M. (2000). An international comparison of strategic management accounting practices. *Management Accounting Research*, 11(1), 23 - 35.
- Hair, J. Black W., Babin B. Anderson R. and Tatham R. (2006). *Multivariate Data Analysis*. (6th ed.). Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Haseeb, M., Hussain, H., Kot, S., Androniceanu, A., and Jermisittiparsert, K. (2019). Role of social and technological challenges in achieving a sustainable competitive advantage and sustainable business performance. *Sustainability*, 11(14), 3811.
- J. Rezaei, R. Ortt. (2018). Entrepreneurial orientation and firm performance: the mediating role of functional performances. *Management Research Review*, 41 (7), 878-900.
- John D. Martin, Arthur J. Keown, Sheridan Titman. (2011). *Financial Management: Principles and Applications*. Pearson Education.
- Johnson, H.T. and Kaplan, R. S. (1997). *Relevance Lost : The Rise and Fall of Management Accounting* . Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Koenigsfed, N. J. (2018). The role of these two factors can help managers in governmental organizations to pay more attention to the leadership styles applied in these organizations, and organizational evolution – how digital disruption enforces organizational Agility. *IFAC – Papers Online*, 51(30), 486-491.
- Margaret Woods. (2011). *Risk Management in Organizations: An Integrated Case Study Approach 1st Edition*.
- McDowell, W. C., Peake, W. O., Coder, L., & Harris, M. L. (2018). Building small firm Performance through intellectual capital development: Exploring innovation as the “black box”. *Journal of Business Research*, 88, 321-327.
- Mee-goes, B., Sirariyakul, T., Limphothong, S., Tomcharoen, N., & Jermisittiparsert, K. (2020). Innovativeness as antecedents to firm performance: The mediating role of competitive advantage and supply chain flexibility of manufacturing firms. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(2), 385-392.
- Meena Chavan. (2009). Balanced scorecard: a new challenge. *Journal of Management Development*, 28(5), 393 - 406.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Mowen, M., Hansen, R., Heitger, L. (2012). *Managerial Accounting The Cornerstone of Business Decisions* (4th). Canada: Nelson Education, Ltd.
- Mustafa Zakaria, (2015). Strategic Management Accounting Information Usage and the Performance of SMEs in Malaysia. *International Journal of Science Commerce and Humanities*, 3(1), 99 - 113.
- N. Buratti, C. Sillig, M. Albanese. (2022). Community enterprise, community entrepreneurship, and local development: a literature review on three decades of empirical studies and theorizations, *Enterpren. Reg. Dev*, 34 (5), 376-401.
- Nicholls, D. L., & Bumgardner, M. S. (2018). Challenges and opportunities for North American hardwood manufacturers to adopt customization strategies in an era of increased competition. *Forests*, 9, 186.
- Nielsen, B., & Nielsen, S. (2011). The role of top management team international orientation in international strategic decision-making: The choice of foreign entry mode. *Journal of World Business*, 46 (2), 185 - 193.
- Nimtrakoon, S., and Tayles, M. (2015). Explaining management accounting practices and strategy in Thailand. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 28(3), 269 - 298.
- P. Somwethee, S. Aujirapongpan, J. Ru-Zhue. (2023). The influence of entrepreneurial capability and innovation capability on sustainable organization performance: evidence of community enterprise in Thailand, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9 (2), 182.
- Ploenhad, J., Laoprawatchai, P., Thongrawd, C., & Jemsittiparsert, K. (2019). The mediating role of competitive advantage on the relationship between supply chain management and organizational performance in the food industry of Thailand. *International Journal of Supply Chain Management*, 8(4), 216-226.
- Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : Free Press.
- R. Duffett, et al. (2018). A multi-dimensional approach of green marketing competitive advantage: a perspective of small medium and micro enterprises from Western Cape, South Africa, *Sustainability*, 10 (10), 376.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Roslender, R. & Hart, S. (2003). In search of strategic management accounting: theoretical and field study perspectives. *Management Accounting Research*, 14(2), 255 - 279.
- Shah H, Malik A, Malik M.S. (2011). Strategic Management Accounting- A Messiah for Management Accounting. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(4), 1- 7.
- Siboonnun, T. (2015). *The financial accounting system of OTOP: A case study of housewife group in the Pindumri community, Mueang district, Kamphaengphet province*. Research for creating community economy towards the ASEAN Community. Chiang Mai Province: Chiang Mai Rajabhat University.
- Simmonds, K. (1981). Strategic management accounting. *Management Accounting*, 59, (1), 26 - 30.
- Soleimanof, S., Rutherford, M. W., & Webb, J. R. (2018). The intersection of family Firms and institutional contexts: A review and agenda for future research. *Family Business Review*, 31(1), 32-53.
- Somjai, S., Vasuvanich, S., Laosillapacharoen, K., & Jermstittiparsert, K. (2020). The Impact of the greening of the supplier on competitive advantage: Does green innovation matter in the Thai auto industry? *International Journal of Supply Chain Management*, 9(1), 54-61.
- Sukonthasing, P. (2014). Factors affecting the success of occupational groups: A case study of the textile product occupational group in Phetchabun Province. Faculty of Management Science: Phetchabun Rajabhat University, Thailand.
- V. Carneiro, *et al.* (2021). Design management and the SME product development process: a bibliometric analysis and review. *Journal of Design, Economics, and Innovation*, 7 (2), 197-222.
- V. Carneiro, *et al.* (2021). Design management and the SME product development process: a bibliometric analysis and review. *Journal of Design, Economics, and Innovation*, 7 (2), 197-222.
- W. Chan Kim & Renee Mauborgne. (2006). *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Your Coach Digital.
- Zhou, J., Bi, G., Liu, H., Fang, Y., & Hua, Z. (2018). Understanding employee competence, operational IS alignment, and organizational agility – An ambidexterity perspective. *Information & Management*, 55(6), 695-708.

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ใช้ประกอบการวิจัยเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น

ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีในการตอบแบบสอบถาม ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะนำเสนอในภาพรวมที่ไม่ส่งผลกระทบต่อใด ๆ และไม่มีผลเสียหายต่อผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ และคณะ
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

แบบสอบถาม

เรื่อง การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ หน้าข้อความที่ตรงกับสภาพข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตัวท่านมากที่สุด และตอบคำถามในช่องว่างที่เว้นไว้

1. เพศ

☐ ชาย

☐ หญิง

2. วุฒิการศึกษา

☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี

☐ ปริญญาตรี

☐ สูงกว่าปริญญาตรี

3. อายุ

☐ ต่ำกว่า 30 ปี

☐ 30 – 40 ปี

☐ 41 – 50 ปี

☐ ตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป (โปรดระบุ).....

4. ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ

☐ ต่ำกว่า 5 ปี

☐ ระหว่าง 5-10 ปี

☐ ระหว่าง 11-15 ปี

☐ 15 ปีขึ้นไปโปรดระบุ

5. รายได้ต่อปี

☐ ต่ำกว่า 100,000 บาท

☐ ระหว่าง 100,000 -300,000 ปี

☐ ระหว่าง 300001-500000 บาท

☐ มากกว่า 500,000 ปีขึ้นไปโปรดระบุ

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงตามความคิดเห็นของท่านมากที่สุดตามระดับความหมายของคะแนน ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง ความคิดเห็นมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง ความคิดเห็นมาก

ระดับ 3 หมายถึง ความคิดเห็นปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง ความคิดเห็นน้อย

ระดับ 1 หมายถึง ความคิดเห็นน้อยที่สุด

ข้อที่	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.	ศักยภาพด้านการผลิต (PP)					

ข้อที่	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
(1)	มีวิธีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ					
(2)	มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
(3)	ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ					
(4)	มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้					
(5)	มีการวางแผนหรือกลยุทธ์ใดในการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงทางธุรกิจ					
2. ศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP)						
(1)	มีวิธีการสำรวจและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดในปัจจุบัน					
(2)	มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้					
(3)	กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
(4)	การตอบสนองต่อความต้องการของตลาดช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ					
(5)	มีการใช้ข้อมูลหรือการวิเคราะห์ตลาดในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ					
3. ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP)						
(1)	มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว					
(2)	กลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ					
(3)	มีการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ และช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินได้					
(4)	มีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน					

ข้อที่	ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
(5)	การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ					
4. ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP)						
(1)	การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ					
(2)	พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
(3)	มีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งหรือการสร้างความแตกต่าง					
(4)	มีวิธีการกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้า ราคาที่ตั้งส่งผลต่อการเพิ่มกำไร					
(5)	การสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน					
5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)						
(1)	มีบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน					
(2)	การขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด					
(3)	มีวิธีการลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การมีเงินสำรองหรือการกระจายความเสี่ยง					
(4)	อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ					
(5)	การลดหนี้สินและการบริหารหนี้มีประสิทธิภาพ					

ตอบที่ 3 ข้อเสนอแนะและอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่เสียสละเวลาอันมีค่าตอบแบบสอบถามฉบับนี้

ภาคผนวก ข
ผลการวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ

การหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (Item - total Correlation) โดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมคัดเลือก การหาค่าความเชื่อมั่นภายใน (Cronbach's alpha) ใช้ในการวัดความสอดคล้องของรายการคำถามหรือข้อคำถามในแบบสอบถามหรือสำรวจที่ใช้สำหรับการวิจัยหรือการประเมิน เป็นตัวบ่งชี้ความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามหรือการวัดที่ใช้ในการวิจัย ค่า Cronbach's alpha มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 โดยค่าที่มากกว่าหรือเท่ากับ 0.7 ถือว่ามีความเชื่อถือได้สูง ค่ามากกว่า 0.8 ถือว่ามีความเชื่อถือมาก และค่าน้อยกว่า 0.7 ถือว่ามีความเชื่อถือต่ำหรือความเสี่ยงที่จะมีปัญหาเรื่องความถูกต้องของแบบสอบถาม โดยพิจารณาข้อที่มีคุณภาพผ่านเกณฑ์ จำนวน 63 ข้อ ได้ค่าอำนาจจำแนกระหว่าง 0.734 - 0.766

การนำข้อที่มีค่าอำนาจจำแนกผ่านเกณฑ์ และหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม จำนวน 63 ข้อ มาหาค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ โดยใช้วิธีคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์ แอลฟา (α -Coefficient) ตามวิธีของครอนบาค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ 0.849

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.849	63

ภาคผนวก ค
การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
ค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม

คำถามข้อที่	คะแนนความเห็นของ ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ค่า IOC	สรุปผล
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
ตอนที่ 1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม					
1. เพศ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
2. วุฒิการศึกษา	1	1	1	3	1	ใช้ได้
3. อายุ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
4. ประสบการณ์ในการทำงาน	1	1	1	3	1	ใช้ได้
5. รายได้ต่อปี	1	1	1	3	1	ใช้ได้
ตอนที่ 2	ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ					
1. ศักยภาพด้านการผลิต (PP)						
(1) มีวิธีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(2) มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายในกระบวนการผลิตและช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(3) ต้นทุนการผลิตในปัจจุบันส่งผลต่อการจัดการทางการเงินและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(4) มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาช่วยในการลดต้นทุนหรือเพิ่มรายได้ในกระบวนการผลิตได้	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(5) มีการวางแผนหรือกลยุทธ์ใดในการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิตเพื่อเพิ่มรายได้และลดความเสี่ยงทางธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
2. ศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP)						
(1) มีวิธีการสำรวจและตอบสนองต่อความ	1	1	1	3	1	ใช้ได้

คำถามข้อที่	คะแนนความเห็นของ ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ค่า IOC	สรุปผล
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
ต้องการของตลาดในปัจจุบัน						
(2) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และช่วยเพิ่มรายได้	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(3) กลยุทธ์ที่ใช้ในการขยายตลาด และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(4) การตอบสนองต่อความต้องการของตลาด ช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(5) มีการใช้ข้อมูลหรือการวิเคราะห์ตลาดในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
3. ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP)						
(1) มีการวางแผนธุรกิจและกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(2) กลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดตลาดเป้าหมายมีประสิทธิภาพ และช่วยเพิ่มรายได้และการเติบโตทางธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(3) มีการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ และช่วยลดความเสี่ยงด้านการเงินได้	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(4) มีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงิน	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(5) การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
4. ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP)						
(1) การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ในกระบวนการวางแผนธุรกิจช่วยให้ท่านพัฒนาศักยภาพทางการเงินและสร้างความมั่นคงของธุรกิจ						
(2) พัฒนาแบรนด์สินค้า และช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(3) มีกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้	1	1	1	3	1	ใช้ได้

คำถามข้อที่	คะแนนความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ค่า IOC	สรุปผล
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
สินค้าผ่านการพัฒนาแพ็คเกจหรือการสร้าง ความแตกต่าง						
(4) มีวิธีการกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับการเพิ่มมูลค่าให้สินค้า ราคาที่ตั้งส่งผลต่อการเพิ่มกำไร	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(5) การสร้างมูลค่าเพิ่มช่วยให้สามารถเจาะตลาดใหม่หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบัน	1	1	1	3	1	ใช้ได้
5. ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)						
(1) มีบริหารการเงินในการชำระหนี้และเพิ่มทุนหมุนเวียน	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(2) การขยายโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเข้าถึงตลาดใหม่หรือการเพิ่มลูกค้า หรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(3) มีวิธีการลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การมีเงินสำรองหรือการกระจายความเสี่ยง	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(4) อัตราการเติบโตของรายได้ในธุรกิจมีผลต่อความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
(5) การลดหนี้สินและการบริหารหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ	1	1	1	3	1	ใช้ได้
ตอนที่ 3	ข้อเสนอแนะและอื่นๆ					
1. ข้อเสนอแนะและอื่นๆ						
(ปลายเปิด)	1	1	1	3	1	ใช้ได้
รวม	1	1	1	3	1	ใช้ได้

เกณฑ์การแปลความหมายข้อมูล

ค่า IOC น้อยกว่า 0.50 หมายถึง คำถามในแบบสอบถามข้อนี้มีเนื้อหาไม่สอดคล้องกันระหว่างข้อคำถามแต่ละข้อกับจุดประสงค์ ไม่สามารถนำคำถามข้อนี้ไปใช้ได้

ค่า IOC เท่ากับหรือมากกว่า 0.50 หมายถึง คำถามในแบบสอบถามข้อนี้มีเนื้อหาสอดคล้องกันระหว่างข้อคำถามแต่ละข้อกับจุดประสงค์ สามารถนำคำถามข้อนี้ไปใช้ได้

ประวัตินักวิจัย

1. หัวหน้าโครงการ

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย) นางสาวนิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ดา
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ) Ms. Nisarath Chaiwongsakda
ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
หน่วยงานและ สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9
สถานที่อยู่ติดต่อได้สะดวก ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429
e-mail : aumoo_nc@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท บธ.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ปริญญาตรี บช.บ.(การบัญชี) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 2548

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

กัสม่า กาซ็อน ปานฉัตร อาการักษ์ นิรุตต์ ชัยโชค และนิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ดา. (2564). แผนพัฒนาประสิทธิภาพของจุลินทรีย์และอาหารอินทรีย์เพื่อจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้โคเนื้อของชุมชนในจังหวัดตาก. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ดา และกัสม่า กาซ็อน. (2562). การส่งเสริมการนำภูมิปัญญาแห่งนวัตกรรมด้วยการวางแผนโบราณรองรับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อมตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

2. ทีมวิจัย

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย)	นางกัสม่า กาซ็อน
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ)	Ms. Kasama Kasorn
ตำแหน่งปัจจุบัน	รองศาสตราจารย์ ดร. สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
หน่วยงานและ	สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9 ตำบลบ้านดู่
สถานที่อยู่ติดต่อดังกล่าว	อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย e-mail : kasama_kaw@yahoo.co.th
	โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429

ประวัติการศึกษา

ปริญญาเอก	บริหารธุรกิจดุสิตบัณฑิต (บธ.ด.) มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต พ.ศ. 2556
ปริญญาโท	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บธ.ม.) มหาวิทยาลัยพายัพ พ.ศ. 2539
ปริญญาตรี	บริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ.) สถาบันเทคโนโลยีสังคม (เกริก) พ.ศ. 2534

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

- นิรุทธิ์ ชัยโชค ปานฉัตร อากาธิ์ และกัสม่า กาซ็อน. (2564). การออกแบบการวางแผนระบบบัญชีของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป ตำบลเมืองพาน อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ “ราชภัฏกรุงเก่า” ครั้งที่ 4 (ARUCON2021)*. 16-17 ธันวาคม 2564. พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- ธนภัทร กันทวงค์ กัสม่า กาซ็อน และเอกชัย อุตสาหะ. (2564). การส่งเสริมอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป ตำบลเมืองพาน อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ “ราชภัฏกรุงเก่า” ครั้งที่ 4 (ARUCON2021)*. 16-17 ธันวาคม 2564 พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- ธนภัทร กันทวงค์ กัสม่า กาซ็อน และนิรุทธิ์ ชัยโชค. (2564). การส่งเสริมเทคนิคการบริหารต้นทุนสินค้าของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงรายเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น ครั้งที่ 1 “วิถีชีวิตใหม่กับการพัฒนาท้องถิ่น”*. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- ปานฉัตร อากาธิ์ และกัสม่า กาซ็อน. (2564). การบริหารจัดการโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อมให้เป็นสถานีวิถีการใช้ชีวิตด้วยการสร้างสมดุลกาย ใจ และจิตวิญญาณ ด้วยการบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย*. 14(2). 50-63.
- กัสม่า กาซ็อน ปานฉัตร อากาธิ์ นิรุทธิ์ ชัยโชค และนิศาตร์ณ์ ไชยวงศ์ศกดา. (2564). แผนพัฒนาประสิทธิภาพของจุลินทรีย์และอาหารอินทรีย์เพื่อจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้โคเนื้อของชุมชนในจังหวัดตาก. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

- กัสม่า กาซ็อน ปานฉัตร อาการ์กัช และเอกชัย อุตสาหะ. (2564). ส่งเสริมการสร้างความเข้มแข็งให้โฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อมเป็นสถานวิสาหกิจการใช้ชีวิตด้วยการสร้างสมดุล กาย ใจ และจิตวิญญาณด้วยการบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาการบัญชี. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสม่า กาซ็อน และพัทธมน บุญยราศรี. (2564). ส่งเสริมและพัฒนาทักษะการเรียนรู้การสร้างสรรคของผู้สูงอายุรุ่นใหม่เพื่อรองรับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- นิรุทธิ์ ชัยโชค กัสม่า กาซ็อน ปานฉัตร อาการ์กัช และธนภัทร กันทาวงศ์. (2564). การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรท้องถิ่นในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- กัสม่า กาซ็อน ปานฉัตร อาการ์กัช และพัทธมน บุญยราศรี. (2562). ส่งเสริมและพัฒนาการมีส่วนร่วมของชุมชนท้องถิ่นด้วยการนำนวัตกรรมสังคมถ่ายทอดองค์ความรู้สู่ชุมชน ในการบริการท่องเที่ยว ของตำบลบ้านสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมสังคมศาสตร์วิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 15 "การขับเคลื่อนพลังชุมชนสู่สังคมแห่งการเรียนรู้"*, 25 มกราคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- กัสม่า กาซ็อน และธนภัทร กันทาวงศ์. (2562). การพัฒนาจุลินทรีย์และผลิตภัณฑ์จากจุลินทรีย์เป็นสารเสริมในอาหารโคเนื้อในจังหวัดตาก. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา..
- กัสม่า กาซ็อน, วรลักษณ์ วรรณโล และนิรุทธิ์ ชัยโชค. (2562). การบริหารจัดการการนวดแผนไทยของกลุ่มพัฒนาสตรีเพื่อส่งเสริมสุขภาพของผู้สูงอายุ ตำบลดงมะดะ อำเภอแม่ลาว จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการราชภัฏรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์แห่งชาติครั้งที่ 2*, 21-22 มีนาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

- จิรภา ศักดิ์กิตติมาลัย กัสมา กาซ็อน และสุภมล ดวงตา. (2562). การส่งเสริมเพิ่มผลผลิตระบบการเลี้ยงสุกรด้วยอาหารเสริมจุลินทรีย์ของตำบลแม่กา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.
- ธนภัทร กันทาวงศ์, กัสมา กาซ็อน และพัทธมน บุญยาศรัย. (2562). การยกระดับอาชีพพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรท้องถิ่นรองรับการท่องเที่ยวโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อม ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.
- นิรุทธิ์ ชัยโชค พัทธมน บุญยาศรัย และกัสมา กาซ็อน. (2562). การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ไผ่จากสมุนไพร ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 5 ครุศาสตร์วิจัย 2562: NACE 2019 “การวิจัยเพื่อความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืนและสังคมอัจฉริยะ” Research for Sustainable Wellbeing and Smart Society*, 13 กรกฎาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง. ลำปาง : มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.
- นิรุทธิ์ ชัยโชค และกัสมา กาซ็อน. (2562). ส่งเสริมเยาวชนยุคไทยแลนด์ 4.0 ในการพัฒนาและประยุกต์ใช้สมุนไพรพื้นบ้านต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบล สันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.
- นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์ และกัสมา กาซ็อน. (2562). การส่งเสริมการนำภูมิปัญญาแห่งนวัตกรรมด้วยการวางแผนโบราณรองรับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อม ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

- ปานฉัตร อาการักษ์ กัสมา กาซ็อน และเอกชัย อุตสาหะ. (2562). การเสริมสร้างศักยภาพด้านการบริหารต้นทุนตามการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของตำบลนางแล อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 5 ครุศาสตร์วิจัย 2562: NACE 2019 “การวิจัยเพื่อความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืนและสังคมอัจฉริยะ” Research for Sustainable Wellbeing and Smart Society*, 13 กรกฎาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง. ลำปาง : มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.
- ปานฉัตร อาการักษ์ และกัสมา กาซ็อน. (2562). เสริมสร้างวัฒนธรรมนวัตกรรมของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อตามเกษตรทฤษฎีใหม่ บ้านสันป่าปวย ตำบลบ้านนา อำเภอสามเงา จังหวัดตาก. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.
- ปานฉัตร อาการักษ์ เอกชัย อุตสาหะ และกัสมา กาซ็อน. (2562). การเสริมสร้างการจัดทำแผนชีวิตด้วยบัญชีครัวเรือนของตำบลแม่กา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย)	นายนิรุทธิ์ ชัยโชค
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ)	Mr. Nirut Chaichok
ตำแหน่งปัจจุบัน	อาจารย์ประจำ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
หน่วยงานและ	สำนักวิชาบัญชี สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9
สถานที่อยู่ติดต่อได้สะดวก	ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
	โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429
	e-mail : ning.chai@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท	บช.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยพายัพ 2555
ปริญญาตรี	บช.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยนเรศวร 2549

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

นิรุทธิ์ ชัยโชค ปานฉัตร อาการักษ์ และกัสมา กาซ็อน. (2564). การออกแบบการวางระบบบัญชีของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป ตำบลเมืองพาน อำเภอพาน จังหวัด

- เชียงราย. การประชุมวิชาการระดับชาติ “ราชภัฏกรุงเก่า” ครั้งที่ 4 (ARUCON2021). 16-17 ธันวาคม 2564. พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- ธนภัทร กันทวงศ์ กัสมา กาซ็อน และนิรุตต์ ชัยโชค. (2564). การส่งเสริมเทคนิคการบริหารต้นทุนสินค้าของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงรายเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น ครั้งที่ 1 “วิถีชีวิตใหม่กับการพัฒนาท้องถิ่น”. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- กัสมา กาซ็อน ปานฉัตร อาการักษ์ นิรุตต์ ชัยโชค และนิศาตร์ตัน ไชยวงศ์ศักดา. (2564). แผนพัฒนาประสิทธิภาพของจุลินทรีย์และอาหารอินทรีย์เพื่อจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้โคเนื้อของชุมชนในจังหวัดตาก. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิทยานุชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- นิรุตต์ ชัยโชค กัสมา กาซ็อน ปานฉัตร อาการักษ์ และธนภัทร กันทวงศ์. (2564). การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรท้องถิ่นในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิทยานุชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- กัสมา กาซ็อน, วรลักษณ์ วรรณโล และนิรุตต์ ชัยโชค. (2562). การบริหารจัดการ การนวดแผนไทยของกลุ่มพัฒนาสตรีเพื่อส่งเสริมสุขภาพของผู้สูงอายุ ตำบลดงมะดะ อำเภอแม่ลาว จังหวัดเชียงราย. การประชุมวิชาการราชภัฏรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์แห่งชาติครั้งที่ 2, 21-22 มีนาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- นิรุตต์ ชัยโชค พัทธมน บุญยราศรี และกัสมา กาซ็อน. (2562). การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ไถ่จากสมุนไพร ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 5 ครุศาสตร์วิจัย 2562: NACE 2019 “การวิจัยเพื่อความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืนและสังคมอัจฉริยะ” *Research for Sustainable Wellbeing and Smart Society*, 13 กรกฎาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง. ลำปาง : มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

นิรุทธิ์ ชัยโชค และกัสม่า กาซ็อน. (2562). ส่งเสริมเยาวชนยุคไทยแลนด์ 4.0 ในการพัฒนาและประยุกต์ใช้สมุนไพรรักษาบ้านต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบล สันสลี อำเภอยางป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย)	นายธนภัทร กันทาวงศ์
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ)	Mr. Thanaphat Kuntawong
ตำแหน่งปัจจุบัน	อาจารย์ประจำ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
หน่วยงานและ	สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9 ตำบลบ้านดู่
สถานที่อยู่ติดต่อดีสะดวก	อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
	โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429
	e-mail : Thanaphat.kun@gmail.com

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท	บช.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย พ.ศ.2560
ปริญญาตรี	บธ.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย พ.ศ.2552

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสม่า กาซ็อน และเอกชัย อุตสาหะ. (2564). การส่งเสริมอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป ตำบลเมืองพาน อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ “ราชภัฏกรุงเก่า” ครั้งที่ 4 (ARUCON2021)*. 16-17 ธันวาคม 2564 พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.

ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสม่า กาซ็อน และนิรุทธิ์ ชัยโชค. (2564). การส่งเสริมเทคนิคการบริหารต้นทุนสินค้าของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น ครั้งที่ 1 “วิถีชีวิตใหม่กับการพัฒนาท้องถิ่น”*. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสมา กาซ็อน และพัทธมน บุณยราศรัย. (2564). ส่งเสริมและพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของผู้สูงอายุนรุ่นใหม่เพื่อรองรับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

นิรุทธิ์ ชัยโชค กัสมา กาซ็อน ปานฉัตร อากาธิ์ และธนภัทร กันทาวงศ์. (2564). การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรท้องถิ่นในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

กัสมา กาซ็อน และธนภัทร กันทาวงศ์. (2562). การพัฒนาจุลินทรีย์และผลิตภัณฑ์จากจุลินทรีย์เป็นสารเสริมในอาหารโคเนื้อในจังหวัดตาก. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 “มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ นวัตกรรมสร้างสรรค์สังคม”*, 5-6 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสมา กาซ็อน และพัทธมน บุณยราศรัย. (2562). การยกระดับอาชีพพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรท้องถิ่นรองรับการท่องเที่ยวโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อม ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย) นายเอกชัย อุตสาหะ

ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ) Mr. Ekakachai Utsaha

ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

หน่วยงานและ สำนักวิชาบัญชี สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9

สถานที่อยู่ติดต่อได้สะดวก ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429

e-mail : pomwea@hotmail.com

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท

บช.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 2553

ปริญญาตรี

บธ.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยรามคำแหง 2535

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

ธนภัทร กันทวงศ์ กัสมา กาซ็อน และเอกชัย อุตสาหะ. (2564). การส่งเสริมอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายธุรกิจเกษตรแปรรูป ตำบลเมืองพาน อำเภอบ้าน จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ “ราชภัฏกรุงเก่า” ครั้งที่ 4 (ARUCON2021)*. 16-17 ธันวาคม 2564 พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.

กัสมา กาซ็อน ปานฉัตร อาการักษ์ และเอกชัย อุตสาหะ. (2564). ส่งเสริมการสร้างความเข้มแข็งให้โฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อมเป็นสถานวิสาหกิจใช้ชีวิตด้วยการสร้างสมดุล กาย ใจ และจิตวิญญาณด้วยการบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของตำบลสันสลี อำเภอยางป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ปานฉัตร อาการักษ์ กัสมา กาซ็อน และเอกชัย อุตสาหะ. (2562). การเสริมสร้างศักยภาพด้านการบริหารต้นทุนตามการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของตำบลนางแล อำเภอมือง จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 5 ครุศาสตร์วิจัย 2562: NACE 2019 “การวิจัยเพื่อความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืนและสังคมอัจฉริยะ” Research for Sustainable Wellbeing and Smart Society*, 13 กรกฎาคม 2562 มหาวิทยาลัย ราชภัฏลำปาง. ลำปาง : มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.

ปานฉัตร อาการักษ์ เอกชัย อุตสาหะ และกัสมา กาซ็อน. (2562). การเสริมสร้างการจัดทำแผนชีวิตด้วยบัญชีครัวเรือนของตำบลแม่กา อำเภอมือง จังหวัดพะเยา. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย)	นางสาวพัทธมน บุญยราศรี
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ)	Ms. Phathamon Boonyarasai
ตำแหน่งปัจจุบัน	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
หน่วยงานและ	สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9 ตำบลบ้านดู่
สถานที่อยู่ติดต่อดังกล่าว	อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
	โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429
	e-mail : phathamon@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

ปริญญาเอก	PH.D.
ปริญญาโท	Mcom (Marketing) University of Western Sydney. 2539
ปริญญาตรี	บช.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. 2533

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

ธนภัทร กันทาวงศ์ กัสมา กาซ็อน และพัทธมน บุญยราศรี. (2564). ส่งเสริมและพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของผู้สูงอายุรุ่นใหม่เพื่อรองรับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ในตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *The 4th National Conference on Business Transformation*, 12 กุมภาพันธ์ 2564 สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย : มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

กัสมา กาซ็อน ปานฉัตร อาการ์กซ์ และพัทธมน บุญยราศรี. (2562). ส่งเสริมและพัฒนาการมีส่วนร่วมของชุมชนท้องถิ่นด้วยการนำนวัตกรรมสังคมถ่ายทอดองค์ความรู้สู่ชุมชน ในการบริการท่องเที่ยว ของตำบลบ้านสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมสังคมศาสตร์วิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 15" การขับเคลื่อนพลังชุมชนสู่สังคมแห่งการเรียนรู้"*, 25 มกราคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย. เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ธนภัทร กันทาวงศ์, กัสมา กาซ็อน และพัทธมน บุญยราศรี. (2562). การยกระดับอาชีพพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรท้องถิ่นรองรับการท่องเที่ยวโฮมสเตย์บ้านปางมะขามป้อม ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 Nation Conference on Business Transformation “Business Management in the Digital Transformation”*, 23 สิงหาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์. นครสวรรค์ : มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.

นิรุทธิ์ ชัยโชค พัทธมน บุญยราศรี และกัสมา กาซ็อน. (2562). การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ไผ่จากสมุนไพร ตำบลสันสลี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 5 ครุศาสตร์วิจัย 2562: NACE 2019 “การวิจัยเพื่อความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืนและสังคมอัจฉริยะ” Research for Sustainable Wellbeing and Smart Society*, 13 กรกฎาคม 2562 มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง. ลำปาง : มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย) นาง วิไลลักษณ์ วงค์ชัย

ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ) Miss Wilailak Wongchai

ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยนักวิจัย

หน่วยงานและ สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9 ตำบลบ้านดู่

สถานที่อยู่ติดต่อดีสะดวก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429

e-mail :

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท บช.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย พ.ศ.2560

ปริญญาตรี บธ.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย พ.ศ.2552

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

วิไลลักษณ์ วงค์ชัย. (2560). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ของเกษตรกรในตำบลสถาน อำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย. *วารสารบัญชีปริทัศน์ มหาวิทยาลัย ราชภัฏเชียงราย*, 2(1), 25-35.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย)	นายพีระพล ศรีวิชัย
ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ)	Mr. Pheerapol Sriwichai
ตำแหน่งปัจจุบัน	ผู้ช่วยนักวิจัย
หน่วยงานและ	สำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 80 หมู่ 9 ตำบลบ้านดู่
สถานที่อยู่ติดต่อดีสะดวก	อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
	โทรศัพท์ 0-5377-6429 โทรสาร 0-5377-6429
	e-mail : pheerapol.acc@gmail.com

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท	บช.ม. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 2566
ปริญญาตรี	บช.บ. (การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 2563

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

- พีระพล ศรีวิชัย และสุกมล ดวงตา. (2565). ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาของนักศึกษาสำนักวิชาบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย ที่ทำงานระหว่างเรียน (Part - time). *วารสารวิทยาการจัดการวไลยอลงกรณ์ปริทัศน์*, 3(1), 1-10.
- พีระพล ศรีวิชัย และคณะ. (2565). การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกแกงปลาในตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย. *วารสารบัญชีปริทัศน์*, 7(2), 60-72.
- พีระพล ศรีวิชัย และเอกชัย อุตสาหะ. (2565). ต้นทุน ผลตอบแทนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋จากผ้าทอมือบ้านสันปูเลย ตำบลสันป่าม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา. *Accounting Education Conference: AccEC 2022*.
- พีระพล ศรีวิชัย และคณะ. (2563). การลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกผักสวนครัว โดยน้ำหมักชีวภาพเปลือกสับปะรด และน้ำหมักสมุนไพรเพื่อป้องกันแมลงศัตรูพืช ในบ้านดำนาล้อม ตำบลต้า อำเภอขุนตาล จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ประจำปี 2563. (BANIC 2020)*.
- พัทธมน บุญยราศรีย์ กัสมา กาซ็อน และพีระพล ศรีวิชัย. (2565). การส่งเสริมการเรียนรู้ อย่างสร้างสรรค์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากต้นเหียงของบ้านป่าแห่ ตำบลห้วยสัก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 5 Business Administration National Innovation Conference: BANIC 2022*.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

ชื่อ – สกุล (ภาษาไทย) นายพรชัย เจดามาน
 ชื่อ – สกุล (ภาษาอังกฤษ) Mr. Pornchai Jedaman
 ตำแหน่งปัจจุบัน รองศาสตราจารย์ (พิเศษ) ดร.

ประวัติการศึกษา

ปริญญาเอก Ph.D. in Human Resource Development. The University of California at Berkeley, USA.
 ปริญญาโท Master degree in General Management Organization. The University of California at Berkeley, USA.

ผลงานวิชาการที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

- พรชัย เจดามาน. (2562). ภาวะผู้นำเชิงกลยุทธ์ในศตวรรษที่ 21 เพื่อการเปลี่ยนผ่านการบริหารจัดการศึกษา 4.0 อย่างยั่งยืน. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม*, 13(2), 27-35.
- พรชัย เจดามาน และคณะ. (2562) สมรรถนะของผู้บริหารสถานศึกษาด้าน ICT ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการศึกษา 4.0 ภายใต้ศตวรรษที่ 21. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม*, 13(3), 48-59.
- พรชัย เจดามาน และคณะ. (2564). การพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำแบบเหนือชั้นอย่างยั่งยืนที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในงานและความผูกพันองค์กรของบุคลากรทางการจัดการศึกษา. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม*, 11(1), 64-75.
- อัคพงศ์ สุขมาตย์ พรชัย เจดามาน ไพฑูรย์ พิมพ์ ขจรศักดิ์ บัวระพันธ์ และโชคชัย ยืนยง. (2560). ภาวะ ผู้นำแบบยั่งยืนในศตวรรษที่ 21 ภายใต้กรอบการศึกษาประเทศไทย 4.0. *วารสารครุศาสตร์ อดุสาหกรรม*, 16(2), 1-10.
- ไพฑูรย์ พิมพ์ พรชัย เจดามาน เจริญ กิจระการ อัคพงศ์ สุขมาตย์ และเจริญ สุขทรัพย์. (2560). การพัฒนาการศึกษาภายใต้กรอบประเทศไทย 4.0 สู่ศตวรรษที่ 21. *วารสารครุศาสตร์ อดุสาหกรรม มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง*, 16(2), 92-99.

ประวัตินักวิจัย (ต่อ)

- Jedaman. P., Buaraphan. K., Yuenyong. C. (2019). Educational management in transition of science: Policies and strategic leaders for sustainable education 4.0 in the 21st century science classroom. *AIP Conf. Proc.* 2081, 030022, doi.org/10.1063/1.5094020.
- Jedaman, P. , Somprach, K.. (2019). Analyze and causal factor the 21st century leadership 4.0 of science educational for sustainable. *AIP Conf. Proc.* 2081, 030022, doi.org/ 10.1063/1.5094019.
- P. Jedaman , S. Kenaphoom , B. Jongmuanwai.(2022). Strategic Professional Leadership of Human Resource Management towards Sustainable Educational Organizations, Thailand : A Recent Study. *Current Research in Language, Literature and Education. Vol. 4*, 30-42, doi.org/10.9734/bpi/crlle/v4/2736C
- P. Jedaman , K. Kasorn , B. Jongmuanwai. (2023). Educational Management Strategies in the 21st Century towards Sustainable Thai's Basic Education, Thailand . *Research Highlights in Language, Literature and Education. Vol. 3*, 93-110. doi.org/10.9734/bpi/rhlle/v3/4152B.
- Pornchai Jedaman, Sunya Kenaphoom and Others. (2020). Educational Management 4.0: The Result Based Management Process to Driven a Uplifting Sustainable Education in the 21st Century. *Psychology and Education. 57*(9), 1226- 1237.
- Mungchu, A., Teemueangsa, S., and Jedaman, P. (2019). Science educational management of "SIAOE model" for sustainability the quality improving a Thai's Basic education, Thailand. *Journal of Physics : Conference Series*, doi ; 10.1088/1742-6596/1835/1/012096.
- Pimdee. P., Jedaman. P., and Others. (2018). Sufficiency economy: Demission of social capital development to the pace of change in the 21st century of Thailand. *Sociology and Anthropology. Vol. 5*(9), 713-718.