



## รายงานวิจัย

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ  
และการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชน  
ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

The Causal Relationship Model of Entrepreneurial Potential  
and Business Management Affecting the Performance of  
Community Enterprises Producing Processed Agricultural  
Products in the Three Southern Border Provinces

ภายใต้ชุดโครงการ : การพัฒนาการจัดการธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน  
ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

ลลิตี กำแพงดี

ชมพูนุท ศรีพงษ์

ปิยะดา มณีนิล

ได้รับทุนอุดหนุนจากงบประมาณรายได้ประจำปี 2566

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา



## รายงานวิจัย

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ  
และการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชน  
ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

The Causal Relationship Model of Entrepreneurial Potential  
and Business Management Affecting the Performance of  
Community Enterprises Producing Processed Agricultural  
Products in the Three Southern Border Provinces

ภายใต้ชุดโครงการ : การพัฒนาการจัดการธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน  
ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

สถิตี คำแพงดี

ชมพูนุท ศรีพงษ์

ปิยะดา มณีนิล

ได้รับทุนอุดหนุนจากงบประมาณรายได้ประจำปี 2566

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

หัวข้อวิจัย	โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้
ชื่อผู้วิจัย	สัสดี กำแพงดี ชมพูนุท ศรีพงษ์ ปิยะดา มณีนิล
คณะ / หน่วยงาน	วิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัย	ราชภัฏยะลา
ปีงบประมาณ	2566

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาระดับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ 2) ศึกษาอิทธิพลของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในจังหวัดชายแดนใต้ จำนวน 1,712 คน กำหนดขนาดตัวอย่าง 20 เท่าของตัวแปรสังเกตได้ 12 ตัวแปร ซึ่งเท่ากับ 240 คน ซึ่งการทดสอบอิทธิพลทางอ้อมควรมีจำนวนตัวอย่างที่มากขึ้นตามความซับซ้อนของโมเดล จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 450 คน สุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิอย่างแบบมีสัดส่วน โดยใช้จังหวัดเป็นเกณฑ์ในการแบ่งชั้นภูมิ เครื่องมือที่ใช้จัดเก็บข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถาม ที่ผ่านการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา และความเชื่อมั่น สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ประกอบด้วย ความถี่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ด้วยสมการเชิงโครงสร้าง ส่วนแบบสัมภาษณ์เป็นผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป ที่ได้รับผลการประเมินศักยภาพเปลี่ยนแปลงจากระดับปานกลางเป็นระดับดี โดยเลือกแบบเจาะจงจากกลุ่มที่ใช้เวลาดำเนินการพัฒนาศักยภาพน้อยที่สุด 3 ลำดับ รวมทั้งสิ้น 9 คน

ผลการวิจัยพบว่า เพศหญิง (ร้อยละ 70) มีอายุอยู่ในช่วง 30-60 ปี (ร้อยละ 81.27) จบการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย /ปวช. (ร้อยละ 48.57) มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอยู่ในช่วง 5-10 ปี (ร้อยละ 46.67) มีจำนวนสมาชิก 11-20 คน (ร้อยละ 48.88) ผลผลิตทางการเกษตรที่นำมาแปรรูปเป็นประเภทพืช (ร้อยละ 77.46) มีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาท (ร้อยละ 43.50)

และมียอดขายต่อเดือนจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาท (ร้อยละ 41.50) ผลการตอบวัตถุประสงค์การวิจัย พบว่า

1. ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.85$ , S.D.=0.59) และองค์ประกอบที่มีค่าสูงที่สุด คือ ความเป็นอิสระ ( $\bar{X}=3.94$ , S.D.=0.59) ด้านการจัดการธุรกิจ พบว่า มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.83$ , S.D.=0.62) และองค์ประกอบที่มีค่าสูงที่สุด คือ การจัดการการผลิต ( $\bar{X}=3.98$ , S.D.=0.57) และด้านผลประกอบการ พบว่า มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.69$ , S.D.=0.62) และองค์ประกอบที่มีค่าสูงที่สุด คือ ด้านกำไรสุทธิ ( $\bar{X}=3.70$ , S.D.=0.60)

2. ผลการวิเคราะห์โมเดล โดยการทดสอบรูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้าง ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ พบว่า รูปแบบมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เมื่อพิจารณาความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ พบว่า มีค่าความเที่ยงอยู่ระหว่าง 0.411 - 0.859 โดยตัวแปรที่มีค่าความเที่ยงสูงสุด คือ ยอดขาย ส่วนตัวแปรที่มีความเที่ยงต่ำสุดคือ ความเสี่ยงและศักยภาพผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ มีความสัมพันธ์อยู่ในช่วง 0.862-1.000 เมื่อพิจารณาขนาดอิทธิพล พบว่า ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.938 ( $p < .01$ ) แต่ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.021 นอกจากนี้ การจัดการธุรกิจส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.896 ( $p < .01$ ) และศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการผ่านตัวแปรการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.841 ( $p < .01$ ) ซึ่งตัวแปรศักยภาพผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจธุรกิจ ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของผลการดำเนินงานได้ร้อยละ 74.30 ด้วยดัชนีตรวจสอบความกลมกลืนต่อไปนี้  $\chi^2 = 34.246$ ,  $df = 23$ ,  $Relative \chi^2 = 1.489$ ,  $CFI = 0.998$ ,  $GFI = 0.982$ ,  $AGFI = 0.939$ ,  $RMSEA = 0.0395$ ,  $SRMR = 0.0205$  มีความสอดคล้องเหมาะสมดีทุกค่า และผลวิจัยเชิงคุณภาพมีผลที่สอดคล้องและส่งเสริมการวิจัยเชิงปริมาณ

**คำสำคัญ** ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ผลประกอบการ วิสาหกิจชุมชน

<b>Research Title</b>	The Causal Relationship Model of Entrepreneurial Potential and Business Management Affecting the Performance of Community Enterprises Producing Processed Agricultural Products in the Three Southern Border Provinces.
<b>Researcher</b>	Sasadee Kamphaengdee Chompunuch Sriphong Piyada Maninin
<b>Faculty</b>	Management Science
<b>University</b>	Yala Rajabhat
<b>Year</b>	2023

### Abstract

The purposes of this research were 1) to study the level of entrepreneurial potential, business management and the performance of community enterprises producing processed agricultural products in the three southern border provinces 2) Study the influence of entrepreneurial potential and business management on the performance of community enterprises producing processed agricultural products in the three southern border provinces. Use of mixed methods research. The population used in the research was 1,712 community enterprise entrepreneurs producing processed agricultural products in southern border provinces. The sample size was 20 times of the 12 observed variables, which was equal to 240 people. Testing for indirect effects should have a larger number of samples depending on the complexity of the model. Therefore, the sample group was 450 people. Using disproportionately hierarchical sampling by using the province as a criterion for stratification. Data were collected by questionnaires and interview forms. That has been verified for content straightness and confidence. The statistics used in the analysis consisted of frequency, mean, standard deviation and structural equation analysis. The interview form consisted of community enterprise entrepreneurs producing processed agricultural products. that received the results of the assessment of potential changed from a

moderate level to a good level By specifically selecting from the group that took the least amount of time to develop their potential, 3 orders, totaling 9 people.

The results showed that females (70%) aged between 30-60 years old (81.27%) graduated from high school/vocational certificate (48.57%). During 5-10 years (46.67%), there are 11-20 members (48.88%). Agricultural products that are processed into plants (77.46%) have an initial investment of less than 10,000 baht (%). 43.50) and having sales per month less than 10,000 baht (41.50%). The result of answering the research objectives was found that.

1. The potential of being a community enterprise entrepreneur producing processed agricultural products in the three southern border provinces. The overall mean was at a high level ( $\bar{x}=3.85$ , S.D.=0.59) and the highest value component was independence ( $\bar{x}=3.94$ , S.D.=0.59). The overall figure was at a high level ( $\bar{x}= 3.83$ , S.D.=0.62) and the component with the highest value was production management ( $\bar{x}= 3.98$ , S.D.=0.57). at a high level ( $\bar{x}= 3.69$ , S.D.=0.62) and the component with the highest value is net profit ( $\bar{x}=3.70$ , S.D.=0.60).

2. The results of the model analysis by testing the structural relationship model. entrepreneurial potential business management and operating results were found to be the model is consistent with empirical data. When considering the reliability of the observed variables, it was found that the reliability values were between 0.411 -0.859. The variable with the highest probability was sales, while the variable with the lowest probability was risk and entrepreneurial potential business management and operating results The relationship is in the range of 0.862-1.000. Considering the influence size, it was found that entrepreneurial potential have a positive direct effect on business management with an effect size of 0.938 ( $p < .01$ ). But entrepreneurial potential has a direct positive effect on the operating results not statistically significant with an influence size of 0.021. In addition, business management has a direct positive effect on the operating results with an effect size of 0.896 ( $p < .01$ ) and entrepreneurial potential indirectly positively affects the operating results. through business management variables with an effect size of 0.841 ( $p < .01$ ). Variable Entrepreneurial Potential and business management Together explaining the variance of the operating results was 74.30%. by the following harmonization check index  $\chi^2 = 34.246$ ,  $df= 23$ ,

Relative  $\chi^2 = 1.489$ , CFI= 0.998, GFI= 0.982, AGFI =0.939, RMSEA = 0.0395, SRMR = 0.0205 is consistent with all values.

**Keywords:** Entrepreneurial potential, Business management, Performance, Community Enterprises



## กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือและแนะนำจากคณาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็น ตรวจสอบและแก้ไขร่างวิจัยมาโดยตลอด ผู้เขียนจึงขอขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้ รวมถึง ประชกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องใน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาทุกท่าน ที่อำนวยความสะดวกและประสานงานในการทำ วิจัยตลอดมา ตลอดจนค้นคว้าหาข้อมูลในการจัดทำงานวิจัยของผู้เขียนในครั้งนี้

ท้ายนี้ ผู้เขียนขอโน้มรำลึกถึงอำนาจบารมีของคุณพระศรีรัตนตรัย และสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายที่ อยู่ในสากลโลก อันเป็นที่พึ่งให้ผู้เขียนมีสติปัญญาในการจัดทำงานวิจัยให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ตลอดจน ผู้เขียนหนังสือ และบทความต่าง ๆ ที่ให้ความรู้แก่ผู้เขียนจนสามารถทำให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

คณะผู้วิจัย





## สารบัญ

บทที่	หน้า
บทคัดย่อ ภาษาไทย .....	ก
บทคัดย่อ ภาษาอังกฤษ .....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญภาพ.....	ญ
<b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	2
ขอบเขตการวิจัย.....	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	3
สมมติฐานการวิจัย.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	4
<b>บทที่ 2 เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....</b>	<b>7</b>
แนวคิดผลประกอบการ.....	7
แนวคิดการจัดการธุรกิจ .....	10
แนวคิดศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ.....	14
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	22
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	29
<b>บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย.....</b>	<b>30</b>
ประเภทของงานวิจัย .....	30
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	30
นิยามเชิงปฏิบัติการ.....	31
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	34
การทดสอบเครื่องมือ .....	37
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล .....	38
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ .....	39

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
การพิทักษ์สิทธิผู้เข้าร่วมการวิจัย .....	41
<b>บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล.....</b>	<b>42</b>
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสาม จังหวัดชายแดนภาคใต้ .....	42
การตรวจสอบลักษณะการแจกแจงของตัวแปร .....	44
การตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร.....	46
การตรวจสอบโมเดลการวัดของตัวแปรแฝง.....	47
การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างของตัวแปรที่ศึกษา.....	51
ผลวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ .....	52
อภิปรายผลการวิจัย.....	59
<b>บทที่ 5 สรุป และข้อเสนอแนะ .....</b>	<b>62</b>
สรุป .....	62
ข้อเสนอแนะ.....	64
<b>บรรณานุกรม .....</b>	<b>66</b>
<b>ภาคผนวก.....</b>	<b>70</b>
ภาคผนวก ก เครื่องมือในการวิจัย .....	71
ภาคผนวก ข หนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์.....	81
ภาคผนวก ค ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	83
ภาคผนวก ง รายชื่อวิสาหกิจชุมชนที่ให้การสัมภาษณ์.....	125
ภาคผนวก จ ประวัตินักวิจัย.....	127

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
ตารางที่ 2.1 ตัวแปรการวัดของผลประกอบการ .....	10
ตารางที่ 2.2 ตัวแปรการวัดของการจัดการธุรกิจ .....	14
ตารางที่ 2.3 ตัวแปรการวัดของศักยภาพผู้ประกอบการ .....	21
ตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	31
ตารางที่ 3.2 ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม .....	37
ตารางที่ 3.3 ค่าสถิติซึ่งเป็นเกณฑ์การพิจารณาความสอดคล้องกลมกลืนระหว่างโมเดลสมมติฐานและข้อมูลเชิงประจักษ์ .....	40
ตารางที่ 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ .....	42
ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความเบ้ ค่าความโด่งของตัวแปร .....	44
ตารางที่ 4.3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้ในการศึกษา .....	45
ตารางที่ 4.3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้ในการศึกษา .....	46
ตารางที่ 4.4 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ศักยภาพผู้ประกอบการ .....	47
ตารางที่ 4.5 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง การจัดการธุรกิจ .....	48
ตารางที่ 4.6 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ผลประกอบการ .....	49
ตารางที่ 4.7 ค่าอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลรวมระหว่างตัวแปรเหตุกับตัวแปรผล .....	50
ตารางที่ 5.1 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ .....	63

## สารบัญญภาพ

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 2.1 ตัวแปรการวัดผลประกอบการ .....	10
ภาพที่ 2.2 ตัวแปรการวัดการจัดการธุรกิจ.....	14
ภาพที่ 2.3 ตัวแปรการวัดศักยภาพผู้ประกอบการ .....	21
ภาพที่ 4.1 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการ .....	48
ภาพที่ 4.2 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจ.....	49
ภาพที่ 4.3 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงผลประกอบการ .....	50
ภาพที่ 4.4 โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัด ชายแดนใต้ (จากการปรับแบบจำลอง) .....	52



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

การดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นการประกอบการขนาดเล็กและขนาดจิ๋วในการจัดการทุนของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งพาตนเองและความเพียงพอของครอบครัวและชุมชน ทุน ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเงิน แต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม และทุนทางสังคม ให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืน เกิดประโยชน์ให้ชุมชนผู้เป็นเจ้าของวิสาหกิจนั้นเป็นหลัก อาจกล่าวได้ว่าวิสาหกิจชุมชนคือ กิจการของชุมชนที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการดำเนินการอื่น ๆ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะ เป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2548) กิจกรรมทางเศรษฐกิจในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนถือว่าช่วยขับเคลื่อนและกระตุ้นเศรษฐกิจชุมชนระดับรากหญ้าให้เข้มแข็งและกระจายโอกาสในการประกอบอาชีพให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้ และลดภาระค่าใช้จ่ายให้ประชาชนในท้องถิ่นสามารถพึ่งตนเองได้มากขึ้น (มินระดา โคตรศรีวงศ์ และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์, 2559) ในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้มีการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง จนในปัจจุบันมีจำนวนถึง 1,793 กลุ่ม มีสมาชิกมากถึง 27,394 คน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2564) โดยวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 50 จัดอยู่ในประเภทธุรกิจการผลิตสินค้าเกษตร (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563) อย่างไรก็ตามการประกอบธุรกิจในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการหรือสมาชิกวิสาหกิจชุมชนต้องเผชิญกับสถานการณ์การแข่งขันที่สูง อีกทั้งพบว่า การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนแม้ว่าได้รับการส่งเสริมการจัดการธุรกิจ และพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าโอท็อปแล้วก็ตาม ยังคงประสบกับปัญหาต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การเงิน แหล่งทุน เทคโนโลยี และการสนับสนุนจากรัฐ ฯลฯ (ธันยมัย เจียรกุล, 2557) นอกจากนี้พบว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ยังไม่สามารถสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนได้ ยังคงมีวิธีการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ไม่ต่างจากเริ่มก่อตั้ง ซึ่งทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจไปอย่างมากมาย (สัจญา เคนาภูมิ, 2558)

การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนจะเป็นไปได้ด้วยดี เป็นมาตรฐานสากลและมีความพร้อมต่อการแข่งขันอย่างมีศักยภาพ ย่อมต้องอาศัยการจัดการที่มีประสิทธิภาพ (ปรีชาชาติวาณิชกุล, สุชีรา ธนาวุฒิ, และสุธาสินี โพธิ์ชาธาร, 2565) อีกทั้งผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่นความเป็นผู้ประกอบการ หรือมีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นคุณลักษณะสำคัญที่พึงมีในการดำเนินธุรกิจ จะช่วยนำพา

ธุรกิจให้สามารถรับมือกับสภาพแวดล้อมต่างๆ ของธุรกิจ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ (สมพร ปานยินดี, 2558; กฤตชน วงศ์รัตน์, 2564) หากพิจารณาเรื่องของผลการดำเนินงานแล้วนั้น ผลการดำเนินงานประเภทหนึ่งให้เห็นเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนถึงรายได้ ต้นทุน กำไร คือ ผลการดำเนินงานทางการเงินหรืออาจเรียกว่าผลประกอบการ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการทุกคนล้วนต้องการให้ออกมาดีหรือเป็นไปตามเป้าหมายของธุรกิจ ทั้งนี้จากความสำคัญของปัจจัยศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจดังกล่าวข้างต้น จึงคาดว่าจะจะเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์และมีอิทธิพลต่อผลประกอบการของธุรกิจในบริบทของวิสาหกิจชุมชน ประกอบกับทิศทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 พ.ศ. 2566-2570 ยังคงกำหนดหมุดหมายที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนา และยกระดับศักยภาพของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนให้ดีขึ้น และมีความสามารถในการแข่งขัน (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2564) **การศึกษา** ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจนั้น ยังไม่ครอบคลุมกับการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน ที่ผ่านมามีเพียงการศึกษาถึงการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ แต่ยังไม่ครอบคลุมถึงการจัดการในปัจจุบัน ที่มีการนำเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต การตลาด และการจัดการ เพราะปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ดังนั้น การศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ จึงมีความสำคัญที่ต้องดำเนินการ เพื่อให้ได้ข้อสรุปโมเดลการพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจ ที่จะช่วยเพิ่มผลประกอบการให้กับวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ อันจะก่อให้เกิดประโยชน์ตามมาไม่ว่าจะเป็น การเพิ่มพูนรายได้และฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนเอื้อต่อการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจในระดับฐานรากของพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้สืบต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาระดับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.2.2 เพื่อศึกษาอิทธิพลของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

### 1.3 ขอบเขตการวิจัย

1.3.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา โดยจะครอบคลุมประเด็นที่จะทำการวิจัย ประกอบไปด้วยข้อมูล 5 ด้าน ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง การปฏิบัติการเชิงรุก ความสามารถทางนวัตกรรม ความแข็งแกร่งทางการแข่งขันและความเป็นอิสระ ในส่วนของการศึกษาการจัดการวิสาหกิจของวิสาหกิจชุมชน ประกอบไปด้วย การตลาด การผลิต การเงินและการจัดการทรัพยากรมนุษย์ รวมทั้งการศึกษาค้นคว้าประกอบของวิสาหกิจชุมชน ประกอบไปด้วย ด้านยอดขาย ด้านกำไร และด้านการเติบโต

#### 1.3.2 ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง: ประชากรคือผู้ประกอบการ/ประธานของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในจังหวัดชายแดนใต้ แบ่งเป็นจากจังหวัดปัตตานี 894 คน ยะลา 326 คน และนราธิวาส 492 คน รวมจำนวนทั้งสิ้น 1,712 คน กำหนดขนาดตัวอย่าง 20 เท่าของตัวแปรสังเกตได้ 12 ตัวแปร ซึ่งเท่ากับ 240 คน อย่างไรก็ตามในงานวิจัยซึ่งทดสอบอิทธิพลทางอ้อมควรมีจำนวนตัวอย่างที่มากขึ้นตามความซับซ้อนของโมเดล (Kline, 2011) โดยผู้วิจัยกำหนดขนาดตัวอย่างเพื่อใช้ในการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างที่เหมาะสม จำนวน 450 คน ทำการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิแบบมีสัดส่วน โดยใช้จังหวัดเป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม ดังนั้นจึงสุ่มตัวอย่างจาก จังหวัดยะลา จำนวน 85 คน ปัตตานีจำนวน 235 คน และนราธิวาสจำนวน 130 คน

1.3.3 ขอบเขตการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบไปด้วย ข้อมูลจากเอกสาร ข้อมูลแหล่งปฐมภูมิ จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์

#### 1.3.4 ขอบเขตด้านพื้นที่/องค์กร

พื้นที่วิจัย คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ประกอบด้วย จังหวัดยะลา จังหวัดปัตตานีและจังหวัดนราธิวาส

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.4.2 เพิ่มเติมและขยายองค์ความรู้และผลงานวิจัยด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.4.3 เพิ่มเติมและขยายองค์ความรู้และผลงานวิจัยด้านการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.4.4 เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ได้ปรับใช้การจัดการธุรกิจอันจะนำไปสู่การเพิ่มผลประกอบการ

## 1.5 สมมติฐานการวิจัย

1.5.1 H1 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.5.2 H2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.5.3 H3 การจัดการธุรกิจส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

1.5.4 H4 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ โดยมีการจัดการธุรกิจเป็นตัวแปรส่งผ่าน

## 1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

ผู้วิจัยได้นำตัวแปรมากำหนดคำนิยามคำศัพท์เพื่อนำไปสร้างเครื่องมือวิจัยให้ได้คำตอบตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ดังต่อไปนี้

**1.6.1 ศักยภาพผู้ประกอบการ** หมายถึง การพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถในหลายๆ ด้านของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ อันส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ การมีศักยภาพทางธุรกิจ ประกอบไปด้วย ความกล้าเสี่ยง การปฏิบัติการเชิงรุก ความสามารถทางนวัตกรรม ความแข็งแกร่งทางการแข่งขันและความเป็นอิสระ

1) ความกล้าเสี่ยง หมายถึง ผู้ประกอบการกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงวิถีคิด และดำเนินงานทางธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ และยอมรับความเสี่ยงทั้งในทางบวกและทางลบที่อาจเกิดขึ้นต่อทรัพยากรหรือสินทรัพย์ของธุรกิจ

2) การปฏิบัติการเชิงรุก หมายถึง ผู้ประกอบการมีความคาดหวังผลลัพธ์ในอนาคต จึงพยายามแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจ ทำการตลาดอย่างเข้มข้น ติดตามกระแสความนิยม ความต้องการ และดำเนินการใด ๆ เพื่อให้มีสินค้าหรือการบริการมาสนองตอบผู้บริโภคได้อย่างทันเวลา

3) ความสามารถทางนวัตกรรม หมายถึง ผู้ประกอบการมีแนวความคิดที่สร้างสรรค์ ดำเนินการที่แปลกใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดกระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ การทำการตลาด การปรับปรุงพัฒนาสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่าหรือมีมูลค่าเพิ่ม

4) ความแข็งแกร่งทางการแข่งขัน หมายถึง ผู้ประกอบการสามารถนำพาธุรกิจด้วยการสนองตอบต่อความท้าทายจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่เผชิญ รวมถึงสถานการณ์การแข่งขัน เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจ สามารถแข่งขันได้หรือได้เปรียบในแข่งขัน



5) ความเป็นอิสระ หมายถึง ผู้ประกอบการมีความเป็นตัวของตัวเอง พึ่งพาตนเองได้ ให้เสรีภาพในความคิดหรือการกระทำของสมาชิกหรือทีมงาน ที่ทำให้เกิดการริเริ่มสร้างสรรค์ และการปรับปรุงพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อประโยชน์ของธุรกิจ

**1.6.2 วิสาหกิจชุมชน** หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะ เป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของ ครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้

**1.6.3 การจัดการธุรกิจ** หมายถึง กลยุทธ์ในการจัดการธุรกิจที่ทำให้เกิดสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ประกอบไปด้วย การผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการทรัพยากรมนุษย์

1) การผลิต หมายถึง กิจกรรมที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ รวมถึงกิจกรรมเกี่ยวกับการวางแผนทำเลที่ตั้ง การวางแผนโรงงาน การออกแบบสินค้าและบริการ การกำหนดเวลาการผลิต การตรวจสอบสินค้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าที่มีคุณภาพ และมีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสม

2) การตลาด หมายถึง กิจกรรมการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค เช่น กิจกรรมทางการซื้อ การขาย การเก็บรักษา รวมทั้งการจัดการด้านแนวความคิดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เพื่อให้ผู้บริโภคมีความพึงพอใจสูงสุด

3) การเงิน หมายถึง กิจกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุนและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งกิจกรรมทางบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ จัดประเภท สรุปรายการต่าง ๆ ให้อยู่ในรูปของตัวเลข เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้สำหรับการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ของธุรกิจ

4) การจัดการทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง กิจกรรมที่ให้ความสำคัญกับการได้มาซึ่งบุคลากร การพัฒนา และรักษาบุคลากรที่เก่งและดีไว้กับองค์กร

**1.6.4 สินค้าเกษตรแปรรูป** หมายถึง การนำเอาผลผลิตทางการเกษตรมาผ่านกระบวนการที่เปลี่ยนแปลงสภาพให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในสภาพที่เหมาะสม เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

**1.6.5 ผลประกอบการ** หมายถึง ผลกำไรที่ได้จากการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ประกอบไปด้วย ยอดขาย กำไร และการเติบโต

1) ยอดขาย หมายถึง ตัวเลขรายรับสุทธิที่เกิดจากปริมาณการขายสินค้าหรือบริการของธุรกิจคูณด้วยราคาต่อหน่วย

2) กำไรสุทธิ หมายถึง มูลค่าที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจหลังรวมหรือหักรายการค่าใช้จ่ายทั้งหมดทั้งหมดในงบกำไรขาดทุนแล้ว ซึ่งเป็นตัวบ่งบอกถึงความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

3) การเติบโต หมายถึง ผลการดำเนินงานที่พิจารณาจากยอดขาย รายได้ ตลาดและสินทรัพย์ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาที่ผ่านมา เพื่อใช้พิจารณาความสำเร็จจากการดำเนินงาน

1.6.6 สามจังหวัดชายแดนใต้ หมายถึง พื้นที่ชายแดนภาคใต้ตอนล่างของประเทศไทย ประกอบด้วย จังหวัดยะลา จังหวัดปัตตานีและจังหวัดนราธิวาส



## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ มีแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 2.1 แนวคิดผลประกอบการ
- 2.2 แนวคิดการจัดการธุรกิจ
- 2.3 แนวคิดศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 กรอบแนวคิดการวิจัย

#### ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยนี้ได้พัฒนาบนพื้นฐานแนวคิดบนฐานทรัพยากร (Resource Based View; RBV) ที่มุ่งเน้นการจัดการทรัพยากร เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งต้องใช้ความสามารถของผู้ประกอบการเป็นอย่างสูง และนำมาอธิบายความสัมพันธ์ของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการ โดยทรัพยากรภายในธุรกิจอาจจะมีลักษณะที่สามารถจับต้องได้และจับต้องไม่ได้ (Grant, 2004) ถ้าหากทรัพยากรในธุรกิจมีคุณลักษณะเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ 4 ประการ คือ มีคุณค่าในการดำเนินธุรกิจ (Valuable Resources) เป็นสิ่งที่หายาก (Rare Resources) ไม่สามารถลอกเลียนแบบไม่ได้ง่าย (Imitate Resources) และไม่สามารถหามาทดแทนได้ (Non-substitutable Resources) ซึ่งนำมาใช้เป็นหลักเกณฑ์การวัดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ (Barney, Ketchen, & Wright, 2011) จะต้องพัฒนาความสามารถในด้านการบริหารจัดการทรัพยากรต่างๆ ให้มีความสามารถที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง ย่อมนำองค์การไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงาน และสร้างความสำเร็จได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ซึ่งสรุปเป็นประเด็นหลัก ได้ดังนี้

#### 2.1 แนวคิดผลประกอบการ

ในอดีตที่ผ่านมาธุรกิจต่าง ๆ นิยมควบคุมการดำเนินงานของกิจการโดยใช้การประเมินประสิทธิภาพและความสำเร็จของธุรกิจด้วยผลประกอบการที่เป็นตัวเลขทางการเงินระยะสั้น แต่ได้แสดงศักยภาพและแนวโน้มของธุรกิจในอนาคต การพิจารณาจากมุมมองเฉพาะตัวเลขทำให้หลายบริษัทที่เคยยิ่งใหญ่ประสบกับปัญหาการขาดทุนมาแล้ว จากปัญหาดังกล่าว (Kaplan and Norton, 1996) ได้

พัฒนาเครื่องมือการจัดการที่เรียกว่า บาลานซ์ สกอร์การ์ด (Balanced Scorecard : BSC) ซึ่งเป็นระบบการวัดผลการดำเนินงานที่มีความสมดุลในทุกด้าน มีการมองไปในอนาคต เพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืน เครื่องมือการจัดการนี้ช่วยให้องค์กรนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติจริง มีการกำหนดตัวชี้วัดผลการดำเนินงาน และมุ่งเน้นสิ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร 4 ด้าน คือ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และการเติบโต โดยผลลัพธ์ที่ได้จะทำให้ธุรกิจรู้ว่าสภาพปัจจุบันขององค์กร ทำให้มีโอกาสในการปรับเปลี่ยนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน สำหรับในประเทศไทยยังไม่ได้กำหนดศัพท์บัญญัติของคำว่า บาลานซ์ สกอร์การ์ด แต่นักวิชาการหลายท่าน ได้กำหนดไว้เป็นชื่อต่าง ๆ เช่น การบริหารเชิงดุลยภาพ การบริหารแบบสมดุล ดัชนีสมดุล สมดุลกระดานคะแนน ฯลฯ (สุวีณา ตั้งโพธิ์สุวรรณ, 2559) ในงานวิจัยนี้ขอใช้คำว่า การวัดแบบสมดุล

ดังที่ พสุ เซะรินทร์ (2560) ได้กล่าวว่า การวัดองค์กรแบบสมดุล (Balance Scorecard) มีส่วนช่วยให้องค์กรสามารถนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ โดยอาศัยการวัดหรือการประเมินผลองค์กร เพื่อให้ทิศทางขององค์กรเกิดความเชื่อมโยงกัน อีกทั้ง การมุ่งเน้นสิ่งที้นำมาสู่ความสำเร็จองค์กร การวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard) ซึ่งเป็นตัวแบบที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงองค์กร และเพื่อนำไปสู่แผนงานที่ชัดเจน การเปลี่ยนแปลงองค์กรเป็นวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กร และกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ

แนวคิดการวัดแบบสมดุล (Balanced Scorecard) จึงเป็นกระบวนการในการบริหารงานชนิดหนึ่งที่อาศัยการกำหนดตัวชี้วัดเป็นกลไกสำคัญ เป็นเครื่องมือทางด้านจัดการที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ โดยอาศัยการวัดหรือประเมินที่จะช่วยทำให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน แนวคิดนี้มีองค์ประกอบของตัววัดผลการปฏิบัติงาน 4 มุมมอง ประกอบด้วย มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต ทั้งนี้การประเมินแต่ละมุมมองมีรายละเอียดดังนี้ (สุดใจ วันอุดมเดชาชัย, 2556, Clark ,1999)

1. มุมมองด้านการเงิน (financial perspective) สามารถแบ่งแนวทางการประเมินได้ 3 กลุ่มหลัก ๆ และเกณฑ์ในการประเมินของแต่ละกลุ่มได้แก่ 1) การเพิ่มขึ้นของรายได้ โดยพิจารณาจากร้อยละของยอดขายจากลูกค้าใหม่ ร้อยละของยอดขายสินค้าและบริการใหม่ ยอดขายที่เพิ่มขึ้น 2) การลดลงของต้นทุน โดยพิจารณาจาก ต้นทุนต่อหน่วย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้ ระยะเวลาในการส่งมอบ อัตราของเสีย 3) การใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ พิจารณาจากผลตอบแทนจากการลงทุน และมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐศาสตร์

2. มุมมองด้านลูกค้า (customer perspective) เป็นการประเมินความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า โดยพิจารณาจากการสร้างการรับรู้ในกลุ่มลูกค้า การเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด ประสิทธิภาพของการให้บริการลูกค้า คุณภาพการสื่อสารกับลูกค้า ร้อยละของการทำธุรกรรมซ้ำ จำนวนลูกค้าใหม่ที่มีการสั่งซื้อ ยอดสั่งซื้อของลูกค้าใหม่ การรักษาลูกค้าเดิม ความพึงพอใจของลูกค้าในด้านสินค้าและบริการ ผลกำไรที่ได้จากลูกค้าแต่ละราย

3. มุมมองด้านกระบวนการภายใน (internal process perspective) เป็นการสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าเหนือคู่แข่ง โดยพิจารณาจาก 1) ความสามารถในการนวัตกรรม ประกอบด้วย จำนวนสินค้าและบริการที่คิดค้นใหม่ ร้อยละของสินค้าและบริการใหม่ สินค้าและบริการใหม่ ๆ เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ระยะเวลาในการพัฒนาสินค้าใหม่ 2) กระบวนการในการดำเนินงาน ประกอบด้วย คุณภาพของสินค้าและบริการ ระยะเวลาในการผลิตสินค้าและบริการ ต้นทุนในการผลิตสินค้าหรือบริการ การส่งมอบสินค้าและบริการ และ 3) การบริการหลังการขาย

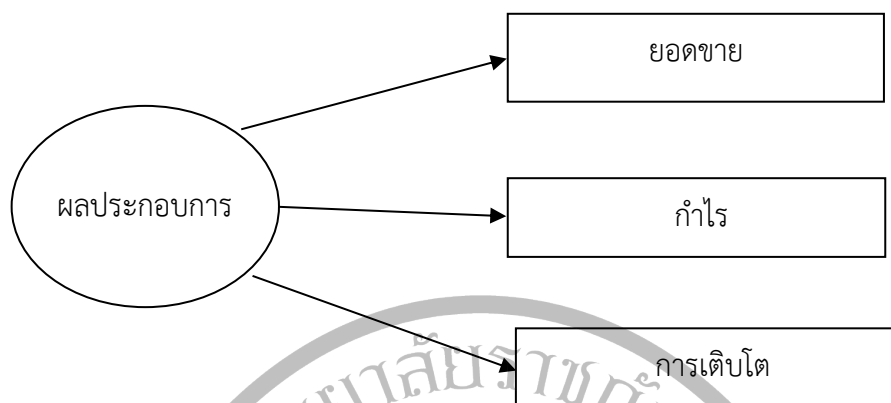
4. มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต (Learning and Growth Perspective) เป็นมุมมองที่สนับสนุนมุมมองทั้ง 3 ด้านดังกล่าวข้างต้น โดยพิจารณาจาก การเพิ่มขีดความสามารถของสมาชิกองค์การ จำนวนผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ความพึงพอใจของสมาชิก การรักษาสมาชิกที่มีคุณภาพไว้กับองค์การ ผลิตภาพและประสิทธิภาพของสมาชิก การพัฒนาระบบต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานขององค์การ

การประเมินผลการดำเนินงานทางธุรกิจด้วยการวัดแบบสมดุลทั้ง 4 มุมมองดังกล่าว ในแต่ละมุมมองนั้นสามารถอธิบายให้เห็นความสัมพันธ์กันอย่างเป็นเหตุเป็นผลซึ่งกันและกัน (สุวีณา ตังโพธิสุวรรณ, 2559)

นอกจากนี้ยังมีนักวิชาการได้ศึกษาเกี่ยวกับการประเมินความสำเร็จ ได้แก่ Cevin Cope ซึ่งเขาได้กล่าวถึงมุมมองการบรรลุความสำเร็จของธุรกิจ ที่จะส่งผลให้ธุรกิจเติบโต ซึ่งประกอบด้วย เงินสด สินทรัพย์ ผลกำไร การเจริญเติบโต และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยมีรายละเอียดดังนี้ (Cope, 2012)

1. เงินสด คือ องค์กรต้องมีกระแสเงินสดที่มั่นคง มีสภาพคล่อง
2. ผลกำไร คือ การประกอบธุรกิจที่มีผลกำไรขั้นต้นและรายได้สุทธิเพิ่มมากขึ้น
3. สินทรัพย์ คือ มีความมั่นคงของสินทรัพย์และมีรายได้และผลตอบแทนจาก สินทรัพย์อย่างต่อเนื่อง
4. การเจริญเติบโต คือ องค์กรต้องมีการสร้างผลกำไรที่จำนวนเพิ่มขึ้น เติบโต อย่างต่อเนื่อง
5. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คือ ต้องมีการบริหารจัดการให้กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกิดความพึงพอใจเพื่อรักษาไว้ให้คงอยู่กับองค์กร

ดังนั้น ในงานวิจัยครั้งนี้ สามารถสรุปการศึกษาผลประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ยอดขาย กำไร และการเติบโต ดังแสดงในภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 ตัวแปรการวัดของผลประกอบการ

ที่มา : จากการสังเคราะห์แนวคิดของ (Kaplan and Norton, 1996)

ตารางที่ 2.1 ตัวแปรการวัดของผลประกอบการ

นักวิชาการ / ผู้วิจัย	ยอดขาย	กำไร	การเติบโต	ลูกค้า
Clark, 1999	✓			✓
Kaplan and Norton, 1996	✓	✓	✓	✓
Cope, 2012	✓	✓		✓
สุดใจ วันอุดมเดชาชัย, 2556			✓	✓
สุวีณา ตั้งโพธิ์สุวรรณ, 2559	✓	✓	✓	✓

## 2.2 แนวคิดการจัดการธุรกิจ

Koontz (2001 อ้างถึงใน อรุณี ทองนพคุณ, 2558) กล่าวว่า การจัดการ หมายถึง การดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุ สิ่งของ เป็นอุปกรณ์ การจัดการนั้นให้บรรลุเป้าหมาย

Pertter (2016) กล่าวว่า การจัดการเป็นศิลปะในการทำงานให้บรรลุเป้าหมายร่วมกับผู้อื่น การทำงานต่าง ๆ ให้ลุล่วงไปโดยอาศัยคนอื่นเป็นผู้ทำภายในสภาพขององค์กรที่กล่าว นั้น ทรัพยากรด้านบุคคลจะเป็นทรัพยากรหลักขององค์กรที่เข้ามาร่วมกันทำงานในองค์กร ซึ่งคนเหล่านั้นจะเป็นผู้ใช้ทรัพยากรด้านวัตถุดิบ ๆ เครื่องจักร อุปกรณ์ วัตถุดิบ รวมทั้งข้อมูลสารสนเทศต่าง ๆ เพื่อผลิตสินค้าหรือบริการจำหน่าย และตอบสนองความพอใจให้กับสังคม

สร้อยตระกูล อรรถมานะ (2545) ได้กล่าวไว้ว่า กระบวนการจัดการ หมายถึงกระบวนการดำเนินงานจะต้องเป็นไปตามขั้นตอนตามลำดับ เป็นการตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไรที่ไหน เมื่อใด โดยใคร นอกจากจะเป็นการลดความไม่แน่นอนแล้ว ยังทำให้สมาชิกในองค์กรมีความมั่นใจในการทำงาน ทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ การจัดลำดับการทำงานที่ดีไม่ควรมีลักษณะตายตัวต้องยืดหยุ่น ได้ตามสถานการณ์อาจมีการปรับปรุงแก้ไข หรือปรับเปลี่ยนลำดับการทำงานได้เสมอส่งผลให้การปฏิบัติงานเกิดประสิทธิผลมากขึ้นด้วย

สุรัสวดี ราชกุลชัย (2543) กล่าวว่า “การบริหาร” (Administration) และ “การจัดการ” (Management) มีความหมายแตกต่างกันเล็กน้อย โดยการบริหารจะสนใจและสัมพันธ์กับการกำหนดนโยบายไปลงมือปฏิบัติ นักวิชาการบางท่านให้ความเห็นว่าการบริหารใช้ในภาครัฐ ส่วนการจัดการใช้ในภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม ในตำราหรือหนังสือส่วนใหญ่ทั้ง 2 คำนี้มีความหมายไม่แตกต่างกัน สามารถใช้แทนกันได้และเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2545) กล่าวว่า ความหมายของคำว่า “การบริหารจัดการ” และ “การจัดการ” ได้ดังนี้ การบริหาร (Administration) จะใช้ในการบริหารระดับสูงโดยเน้นที่การกำหนดนโยบายที่สำคัญและการกำหนดแผนของผู้บริหารระดับสูง เป็นคำนิยมใช้ในการบริหารรัฐกิจ (Public Administration) หรือใช้ในหน่วยงานราชการ และคำว่า “ผู้บริหาร” (Administrator) จะหมายถึงผู้บริหารที่ทำงานอยู่ในองค์กรของรัฐ หรือองค์กรที่ไม่มุ่งหวังกำไรส่วนการจัดการ (Management) จะเน้นการปฏิบัติการให้เป็นไปตามนโยบาย (แผนที่วางไว้) ซึ่งนิยมใช้ในการจัดการธุรกิจ (Business management) ส่วนคำว่า “ผู้จัดการ” (Manager) จะหมายถึงบุคคลในองค์กรซึ่งทำหน้าที่รับผิดชอบต่อกิจกรรมในการบริหารทรัพยากรและกิจการงานอื่น ๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ขององค์กร

แนวคิดการจัดการแต่ละแนวคิดมีเป้าหมายไปในทิศทางเดียวกัน คือ การทำงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร แต่ละแนวคิดต่าง ๆ เหล่านี้มีจุดมุ่งเน้นหรือวิธีในการจัดการเพื่อไปให้ถึงเป้าหมายแตกต่างกันไป

แนวคิดการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ มอนทานาและชาร์เนว (Montana and Charnov, 2000 อ้างใน สาคร สุขศรีวงศ์, 2550) ได้กล่าวถึง แนวคิดการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ ว่าเกิดขึ้นในยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม จากความพยายามของนักวิทยาศาสตร์ และนักคิดในยุคนั้น ที่ต้องการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของแรงงาน โดยอาศัยวิธีการที่ได้ศึกษาในเชิงวิทยาศาสตร์ โดยแนวคิดการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ มีการตั้งสมมติฐาน กำหนดตัวแปร ทดลอง แล้วจึงวัดผลการทดลองตามกระบวนการซ้ำจนค้นพบวิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น กระทั่งค้นพบวิธีที่ดีที่สุดในการทำงานผู้ค้นพบการพัฒนา

ประสิทธิภาพในการทำงาน จนได้รับชื่อว่าเป็นบิดาแห่งการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์คือ เฟรดเดอริก เทอริเลอร์ ผลงานที่มีชื่อเสียงที่สุดในการจัดการผลผลิตในการขนเหล็กของคณงานในโรงงานหลอมเหล็ก โดยค้นหาวิธีการที่ดีที่สุดในการขนเหล็ก เทอริเลอร์จึงได้กำหนดหลักการที่สำคัญใน

การจัดการ 4 ประการ คือ

1. ในการทำงานแต่ละงาน ให้ใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์ในการคิดค้นและกำหนด วิธีที่ดีที่สุดสำหรับงานนั้น
  2. ให้จัดหมวดหมู่ในการทำงานให้เหมาะสม พร้อมแบ่งงาน และความรับผิดชอบระหว่างฝ่ายบริหาร และคณงานอย่างเหมาะสม
  3. คัดเลือกคณงานที่เหมาะสมแล้วฝึกอบรม และพัฒนาตามวิธีการที่กำหนด
  4. ให้ฝ่ายบริหารประสานงาน และทำความเข้าใจกับคณงานในเรื่องต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด
- แนวทางการจัดการเชิงบริหาร เกิดจากความพยายามของนักคิด และนักวิชาการที่คิดค้น กำหนดหลักการบริหารให้ชัดเจน ผู้มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาแนวคิดการจัดการเชิงบริหาร คือฟาโยล์ (Fayol, 1949 อ้างใน สาคร สุขศรีวงศ์, 2550) ได้แก่

กิจกรรมหลักในองค์กรธุรกิจ ได้แก่

1. เทคนิคและการผลิต (Technical and production)
2. การพาณิชย์ (Commercial)
3. การเงิน (Financial)
4. ความมั่นคง (Security)
5. การบัญชี (Accounting)
6. การจัดการ (Management)
7. การตลาด (Marketing)

หน้าที่ทางการจัดการ ได้แก่

1. การวางแผน (Planning)
2. การจัดองค์กร (Organization)
3. การบังคับบัญชา (Commanding)
4. การประสานงาน (Coordinating)
5. การควบคุม (Control)



ดาร์ฟ (Dalf, 2006 อ้างใน สาคร สุขศรีวงศ์, 2550) กล่าวถึง กิจกรรมหลักทางการจัดการแบ่งออกเป็นกระบวนการ ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรม 4 ประการ คือ

1. การวางแผน (Planning) ประกอบด้วย การกำหนดขอบเขตของธุรกิจ ตั้งเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ตลอดจนกำหนดวิธีการเพื่อให้สามารถดำเนินงานได้ตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้

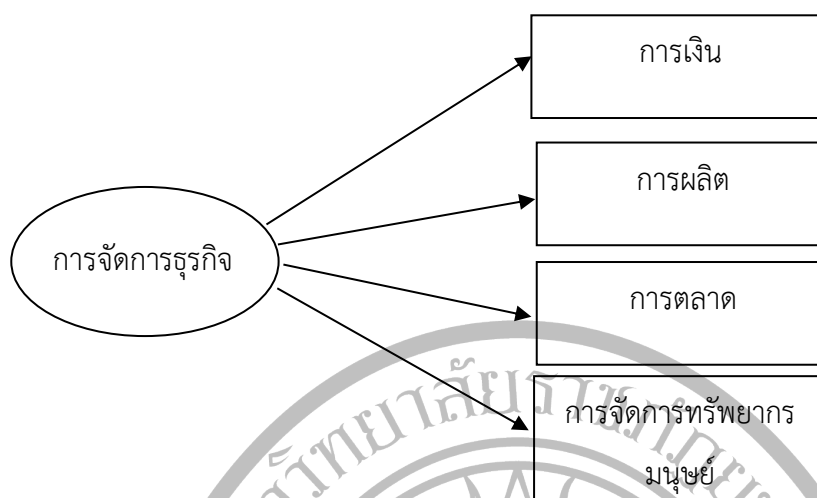
2. การจัดองค์การ (Organizing) ประกอบด้วย การจัดบุคคล แบ่งแผนงาน และจัดสรรทรัพยากรต่าง ๆ ให้เหมาะสม สอดคล้องกับแผนงาน เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินการตามแผนให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดการวางแผนและการจัดการองค์การนี้จัดได้ว่าอยู่ในส่วนของการคิด ซึ่งเป็นนามธรรมเพื่อให้ส่วนการคิดนี้นำไปสู่การกระทำที่สำเร็จเป็นรูปธรรมจะต้องอาศัยสมาชิกในองค์กรซึ่งหมายถึงตนเองและผู้อื่นร่วมกันทำงาน และเพื่อให้สมาชิกสามารถทำงานได้ตามความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่และบรรลุวัตถุประสงค์ จะต้องอาศัยกิจกรรมในลำดับต่อไปนี้ เรียกว่า การชี้นำ

3. การชี้นำ (Leading) ประกอบด้วยเนื้อหา 2 เรื่องสำคัญ คือ ภาวะผู้นำ (Leadership) ซึ่งเกี่ยวกับการพัฒนาตัวผู้บริหารเอง และการจูงใจ (Motivation) ซึ่งเกี่ยวกับการชักจูง หรือการกระตุ้นให้ผู้อื่นทำงานได้เต็มที่ตามความรู้ความสามารถ

4. การควบคุมองค์การ (Controlling) เป็นการควบคุมองค์การให้การดำเนินงานต่างๆภายในองค์การ เป็นไปตามแผนงาน ความคาดหวังหรือมาตรฐานที่กำหนด

ทั้งนี้ ได้นำลักษณะสำคัญของการจัดการธุรกิจแต่ละแนวคิดมาใช้ ประกอบด้วย การผลิต การตลาด การเงินและบัญชี และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ เนื่องจากลักษณะสำคัญของการจัดการดังกล่าวเป็นสิ่งที่ควรควรปฏิบัติตาม เพื่อให้การบริหารงานภายในองค์กรเป็นไปด้วยความเรียบร้อย และมีประสิทธิภาพสูงสุด

ดังนั้น ในงานวิจัยครั้งนี้ สามารถสรุปการศึกษา การจัดการธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ได้แก่ การเงิน การผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ดังแสดงในภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 ตัวแปรการวัดของการจัดการธุรกิจ

ที่มา : จากการสังเคราะห์แนวคิดของ (Fayol, 1949)

ตารางที่ 2.2 ตัวแปรการวัดของการจัดการธุรกิจ

นักวิชาการ / ผู้วิจัย	การตลาด	การผลิต	การเงิน	ทรัพยากรมนุษย์
Koontz, 2001				✓
Perter, 2016		✓		✓
Montana & Charnov, 2000				✓
Fayol, 1949	✓	✓	✓	✓

### 2.3 แนวคิดศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ

ศักยภาพมีคำที่เรียกแตกต่างกันออกไปหลายคำ เช่น ชีตความสามารถ หรือ สมรรถนะ ถึงแม้ว่าจะเรียกแตกต่างกันออกไป แต่ก็ล้วนแล้วแต่มาจากศัพท์ภาษาอังกฤษว่า Competency (สุกัญญา, 2548) ให้ความหมาย Competency หมายถึง ความรู้(knowledge) ทักษะ (skills) และคุณลักษณะ ส่วนบุคคล (personal characteristic or attributes) ที่ทำให้บุคคลผู้นั้นทำงานในความรับผิดชอบของตนได้ดีกว่าผู้อื่น หรืออาจกล่าวได้ว่า Competency คือ คุณลักษณะทั้งในด้านทักษะ ความรู้ และพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งจำเป็นต่อการปฏิบัติงาน ในตำแหน่งหนึ่งๆ ให้ประสบความสำเร็จสรุปแล้วศักยภาพ คือ ความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมที่จำเป็นต่อการทำงานของบุคคล ให้ประสบผลสำเร็จสูง กว่ามาตรฐานทั่วไป

สัญญาญ์ (2554) ให้ความหมายและองค์ประกอบศักยภาพ (competency) ไว้ว่า ศักยภาพ คือ บุคลิกลักษณะที่ซ่อนอยู่ในปัจเจกบุคคล ซึ่งสามารถผลักดันให้ปัจเจกบุคคลนั้น สร้างผลการปฏิบัติงานที่ดี หรือตามเกณฑ์ที่กำหนดในงานที่ตนรับผิดชอบ ดังนั้นศักยภาพ คือ กลุ่ม ของความรู้ (knowledge) ทักษะ (skills) และพหุตินิสัยที่พึงประสงค์(attributes) ที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีผลกระทบต่อ งานหลักของตำแหน่งงานหนึ่ง ๆ โดยกลุ่มความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะดังกล่าว สัมพันธ์กับผลงาน ของตำแหน่งงานนั้น ๆ และสามารถวัดผลเทียบกับมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ และเป็นสิ่งที่สามารถ เสริมสร้างขึ้นได้ โดยผ่านการฝึกอบรมและการพัฒนา

สัญญา (2547) ศักยภาพ คือ คุณลักษณะ เชิงพฤติกรรม เป็นกลุ่มพฤติกรรมที่องค์กร ต้องการจากข้าราชการ เพราะเชื่อว่าหากข้าราชการ มีพฤติกรรมการทำงานในแบบที่องค์กรกำหนด แล้ว จะส่งผลให้ข้าราชการผู้นั้นมีผลการปฏิบัติงานดี และส่งผลให้องค์กรบรรลุเป้าประสงค์ที่ต้องการไว้ ตัวอย่างเช่น การกำหนดสมรรถนะการบริการที่ดี เพราะหน้าที่หลักของข้าราชการคือการให้บริการแก่ ประชาชน ทำให้หน่วยงานของรัฐบรรลุ วัตถุประสงค์ คือการทำให้เกิดประโยชน์สุขแก่ประชาชน องค์ประกอบในการพัฒนาบุคลากร ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบหลัก ได้แก่

1) กลุ่มความรู้ (knowledge) คือ ความสามารถอธิบาย เรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างถูกต้อง และ ชัดเจน แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ รู้ความหมาย รู้ขั้นตอน รู้ประยุกต์ใช้

2) กลุ่มทักษะ (skill) คือ ความสามารถในการลงมือทำเรื่องใดเรื่องหนึ่งให้เกิดผลผลิต ผลลัพธ์ อัน พึงประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การวัดทักษะมี 3 ระดับ คือระดับความซับซ้อนในการปฏิบัติ ระดับความหลากหลาย ระดับความสม่ำเสมอ

3) กลุ่มพฤติกรรมหรืออุปนิสัยในการทำงาน (attribute) คือ รูปแบบการแสดงออกหรือ พฤติกรรมของบุคคลที่สอดคล้องกับงานที่ปฏิบัติอยู่ ซึ่งการแสดงออกอันพึงประสงค์ได้นั้นขึ้นกับปัจจัย 3 ประการ คือ ค่านิยม แนวโน้มการแสดงออก และแรงจูงใจ ซึ่งส่งผลให้องค์กรมีความได้เปรียบคู่แข่ง เช่น ความกระตือรือร้น ความอดทน และขยันขันแข็งในการทำงาน ค่านิยมในการยอมรับ พึงความ คิดเห็นอย่างสร้างสรรค์เพื่อการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ และการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น ซึ่งได้ วิเคราะห์สาเหตุความล้มเหลวพื้นฐานสำคัญ 5 ประการ ในอดีตที่ผ่านมาและสาเหตุนั้นมาเป็นบทเรียน เพื่อนำมาสู่การแก้ปัญหาไม่ให้เกิดขึ้นอีก โดยสาเหตุอดีตที่ผ่านมา มีอยู่ 5 สาเหตุที่สำคัญ แบ่งเป็น ขั้นตอนเรียงตามลำดับคือ

ขั้นที่ 1 การกำหนดนิยาม (define) สาเหตุจากการกำหนดปัญหา หรือประเด็นที่จะ พัฒนา ร่วมกันไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงกัน เป็นเหตุทำให้สมาชิกในทีมทำงานไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ให้แก้ไข โดยกำหนดนิยาม ปัญหาหรือหัวข้อพัฒนาให้ชัดเจน เพื่อให้เข้าใจตรงกัน

ขั้นที่ 2 การกำหนดวิธีวัด (measure) สาเหตุเกิดจากวัดผลการดำเนินงานไม่ได้ จึงยาก ต่อการสรุปผล ให้แก้ไขโดยกำหนดตัวชี้วัดและวิธีวัดให้ชัด ทั้งนี้เพื่อสามารถพิสูจน์ผลการดำเนินการ ให้ได้ มิฉะนั้นการดำเนินงานที่ผ่านมาจะไม่มี ความหมาย

ขั้นที่ 3 วิเคราะห์หาสาเหตุ (analyze) สาเหตุเกิดจากไม่ทราบถึงปัจจัยหรือสาเหตุของ ปัญหาหรือประเด็นที่จะพัฒนา ให้แก้ไขโดยการแยกวิเคราะห์หาสาเหตุ หรือองค์ประกอบของปัญหา ให้ได้

ขั้นที่ 4 การปรับปรุง (improve) หลังจากที่ไม่ทราบค่านิยาม ตัววัดสาเหตุหรือปัจจัยแล้ว ก็ยังไม่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้ ถ้าไม่สามารถบอกวิธีพัฒนาหรือวิธีปรับปรุงงาน ในกรณีเช่นนี้ ให้ แก้ไขโดยการจัดทำแผนพัฒนาหรือแผนปรับปรุง โดยการกำหนดกิจกรรมของแผนนั้น ต้องให้สอดคล้องกับสาเหตุของปัญหาหรือปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับปรุงพัฒนา

ขั้นที่ 5 การควบคุมกำกับ (control) เมื่อมีแผนแล้วไม่นำแผนไปสู่การปฏิบัติ และการดำเนินการต่างๆ ที่ได้พยายามทำมาตั้งแต่ต้นก็จะไม่บรรลุผลได้อย่างแน่แท้ ในกรณีนี้ให้แก้ไขโดย วิธีการกำกับและประเมินผลการปฏิบัติงาน

Linares, Kellermanns, Fernandez & Sarkar, 2019 ได้ทำการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการตามหลักห้ามิติ ได้แก่ การรับความเสี่ยง นวัตกรรม ความกระตือรือร้น การแข่งขัน และความเป็นอิสระ ซึ่งจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ

จากความหมายของศักยภาพการปฏิบัติงานตามที่นักวิชาการได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น สามารถสรุปได้ว่าความหมายของศักยภาพการปฏิบัติงาน หมายถึง คุณสมบัติที่มีแฝง อยู่ในตัวบุคคล ที่ทำให้บุคคลนั้นมีความสามารถปฏิบัติงานหรือสร้างผลงานในความรับผิดชอบได้ดีกว่า ผู้อื่น ซึ่งจะมีองค์ประกอบ ดังนี้ 1) ความรู้(knowledge) คือ ความสามารถอธิบาย เรื่องใดเรื่องหนึ่ง อย่างถูกต้องและชัดเจน 2) ทักษะ (skill) คือ ความสามารถในการลงมือทำเรื่องใดเรื่องหนึ่งให้ เกิดผลผลิตผลลัพธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ 3) พฤติกรรมหรือพหุตินิสัย (attribute) คือ รูปแบบการแสดงออกหรือพฤติกรรมของบุคคลที่สอดคล้องกับงานที่ปฏิบัติอยู่ได้ดีกว่าผู้อื่น

องค์ประกอบของสมรรถนะ ตามหลักแนวคิดของ David C. McClelland มี 5 ส่วนคือ

1. ความรู้ (Knowledge) คือ ความรู้เฉพาะในเรื่องที่ต้องรู้ เป็นความรู้ที่เป็น สาระสำคัญ เช่น ความรู้ด้านเครื่องยนต์ เป็นต้น

2. ทักษะ (Skill) คือ สิ่งที่ต้องการให้ทำ ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ทักษะทาง คอมพิวเตอร์ ทักษะทางการถ่ายทอดความรู้ เป็นต้น ทักษะที่เกิดขึ้นนั้นมาจากพื้นฐานทางความรู้ และสามารถปฏิบัติได้อย่างแคล่วคล่องว่องไว

3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับตนเอง (Self – concept) คือ เจตคติ ค่านิยม และความคิดเห็นเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตน หรือสิ่งที่บุคคลเชื่อว่าตนเองเป็น เช่น ความมั่นใจในตนเอง เป็นต้น

4. บุคลิกลักษณะประจำตัวของบุคคล (Traits) เป็นสิ่งที่อธิบายถึงบุคคลนั้น เช่น คนที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ หรือมีลักษณะเป็นผู้นำ เป็นต้น

5. แรงจูงใจ หรือ เจตคติ (Motives / attitude) เป็นแรงจูงใจ หรือแรงขับภายใน ซึ่งทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่มุ่งไปสู่เป้าหมาย หรือมุ่งสู่ความสำเร็จ เป็นต้น

Collin & Moore (1964) อธิบายว่า ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย คุณลักษณะในการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย 3 ศักยภาพ 10 คุณลักษณะ ดังนี้

1. ภาระสู่ความสำเร็จ ผู้ประกอบการต้องมีความรู้สึกต้องการอย่างแรงกล้าในการทำธุรกิจ หรือต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญ เนื่องจากหากไม่มีความต้องการนี้ ก็จะไม่มีความผลักดันให้ผู้ประกอบการลุกขึ้นมาดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย โดยความต้องการนี้สังเกตได้อย่างชัดเจนว่าจะไม่เหมือนกับความต้องการของคนธรรมดาทั่วไป ทั้งความต้องการด้านทรัพย์สินเงินทอง ชื่อเสียง เกียรติยศ หรือเรียกได้ว่า มีความทะเยอทะยานในระดับสูง

2. มีลักษณะนิสัยชอบเสี่ยง ผู้ประกอบการจะรู้สึกว่า “ธุรกิจ” กับ “ความเสี่ยง” เป็นของที่ควบคู่กัน และจะทราบดีว่าควรเสี่ยงมากน้อยแค่ไหน เพราะการที่มีความเสี่ยงในการทำธุรกิจน้อยเกินไปหรือต่ำเกิน 50% ก็ไม่สามารถเป็นผู้ประกอบการที่ดีได้ ยังคงต้องรับสภาพการเป็นลูกจ้างหรือเรียกกันว่ามนุษย์เงินเดือนต่อไป แต่ทั้งนี้การมีความเสี่ยงเกิน 80-90% ก็ไม่ใช่เรื่องที่ดี เพราะอาจผิดพลาดได้ ทางที่ดีผู้ประกอบการที่ต้องการความสำเร็จควรมีความเสี่ยงอยู่ในระดับปานกลาง คือมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว ความเสี่ยงระดับนี้จะไม่เกินความสามารถของผู้ประกอบการที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จ หากได้มีการวางแผนการทำงานที่ถูกต้องและประเมินความเป็นไปได้แล้ว

3. คิดอย่างสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องเป็นความคิดสร้างสรรค์ที่อยู่รอบๆ ที่ผู้ประกอบการสามารถนำไปปฏิบัติได้จริงด้วย คุณลักษณะที่โดดเด่นของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จประเภทที่เหนือจากบุคคลทั่วไปอีกอย่าง คือ การมองบางสิ่งบางอย่างด้วยสัมผัสที่ยิ่งใหญ่ โดยการพิจารณารายละเอียดอย่างรอบคอบที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นภาพของธุรกิจอย่างชัดเจน มองเห็นจุดเริ่มต้น และจุดสิ้นสุดหลังจากนั้นจึงเกิดการสร้างกิจกรรมที่ยิ่งใหญ่ ในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

4. ยึดมั่นไม่ย่อท้อคุณสมบัติประการนี้เกิดขึ้นเพราะผู้ประกอบการทุกคนมักจะประสบความสำเร็จร่วมกันก็คือการเผชิญกับอุปสรรคนานาประการ ที่ถ้าโถมเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จคือ บุคคลที่ไม่ล้มเลิกอะไรง่าย ๆ และทุกคนล้วนเคยล้มเหลวมาก่อน หรือ

ผิดพลาดมาแล้วทั้งนั้น แต่ความผิดพลาดหรือความล้มเหลวดังกล่าวไม่ได้ทำให้เป้าหมายของผู้ประกอบการเปลี่ยนแปลง

5. เชื่อมั่นในตนเอง คุณสมบัติประการสำคัญอีกประการหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการคือการมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตัวเอง เกิดขึ้นมาจากการสะสมประสบการณ์อันยาวนานของผู้ประกอบการเอง ผู้ประกอบการใหม่บางครั้งได้รับประสบการณ์ต่าง ๆ จากการทำงานที่ตนได้ทำระหว่างประกอบอาชีพอยู่ บางรายได้รับหลักการทำงานในองค์กรเดิมที่ได้ทำอยู่กับบุคคลอื่นมาก่อน ประสบการณ์เหล่านั้นบางครั้งได้รับมาเพียงบางส่วนเท่านั้น ซึ่งไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้ในความเป็นจริง เพราะยังขาดหลักการในการบริหารองค์กรที่ถูกต้องและผู้ประกอบการยังขาดความเชื่อมั่นเมื่อนำวิธีการเหล่านั้นมาปฏิบัติจริง

6. มีความสามารถในการตัดสินใจกระบวนการของการตัดสินใจของผู้ประกอบการล้วนผ่านการกลั่นกรองด้วยดีมาแล้วสิ้นเชิงเป็นผลมาจากการสั่งสมประสบการณ์ในการดำเนินชีวิตที่ผ่านมาและการตรวจสอบจากสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นนั่นเอง ผู้ประกอบการที่ส่วนใหญ่เชื่อว่า ความสำเร็จหรือความล้มเหลวที่เกิดขึ้น ล้วนมาจากการตัดสินใจของตนเอง ผลของการตัดสินใจ แม้ว่าจะผิดหรือจะถูกก็เป็นเรื่องสำหรับผู้ประกอบการทุกคนยอมรับได้ ถ้าผิดก็ถือเป็นการเรียนรู้ที่จะช่วยให้ตนเองได้ก้าวสูงขึ้นพร้อมกับการสร้างอนาคตที่มั่นคงแต่ถ้าเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้องแล้วก็ถือว่าการสร้างความมั่นใจให้เกิดขึ้น

7. กล้าเปลี่ยนแปลงถือเป็นโอกาส การเปลี่ยนแปลงถือเป็นโอกาสสำคัญของชีวิตเป็นจุดเริ่มต้นของสิ่งใหม่ ๆ การใช้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะเป็นด้านเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายหรือพฤติกรรมของบุคคล คือหัวใจสำคัญของการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ อันเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการอย่างมาก

8. อดทนต่อความไม่แน่นอน ผู้ประกอบการทุกคนต้องพร้อมที่จะเผชิญกับสิ่งไม่คาดฝันที่จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาทั้งด้านดีและด้านเลวร้าย ตลอดจนปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ปัจจัยทางเศรษฐกิจ สภาพภูมิอากาศ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจและมีความไม่แน่นอนอยู่ตลอดเวลา

9. มีความมุ่งมั่นอย่างแรงกล้า ความต้องการอย่างแรงกล้าและความคิดที่ดีเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการแตกต่างจากบุคคลอื่นเพราะคนทั่วไปรู้ว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มักมีความคิดริเริ่มในสถานการณ์ที่บุคคลอื่นไม่สามารถทำได้ คนทั่วไปหลายคนมีแนวคิดที่ดี แต่ขาดความมุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จ ผู้ประกอบการที่ดีจึงควรทำตามแนวคิดที่ตนเองมี และเริ่มต้นทำตามแนวคิดที่วางไว้

10. คุณค่าของเวลามีความสำคัญ ผู้ประกอบการที่ดีจะให้ความสำคัญต่อเวลาสูงมาก เพราะพวกเขาคิดว่าเป็นการได้ผลกำไรที่มีผลตอบแทนคุ้มค่า และไม่ต้องลงทุนใด ๆ เลย เพียงแค่ขยันมากขึ้นอีกเล็กน้อย หรือเหนื่อยเพิ่มขึ้นอีกเล็กน้อยเท่านั้น

องค์ประกอบของผู้ประกอบการ มีการให้แนวคิดจาก ปราณี ต้นประยูร (2555) ว่า องค์ประกอบ (Factor analysis) ของคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 14 องค์ประกอบ ดังนี้ 1) ความมุ่งมั่นตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ 2) นวัตกรรมและความสามารถด้านการตลาด 3) มนุษย์สัมพันธ์และการติดต่อสื่อสาร 4) การมีเครือข่าย 5) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ 6) โอกาสทางธุรกิจและการเพิ่มผลผลิต 7) การมองโลกในแง่ดี 8) การบริหารจัดการ 9) ภาวะผู้นำ 10) ทักษะและความเชี่ยวชาญ 11) ความรับผิดชอบ 12) ระบบงาน 13) สุขภาพ และ 14) จริยธรรมทางธุรกิจ นอกจากนี้ แนวคิดของบุญทวรรณ วิงวอน (2556) ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการว่าเป็นบุคคลที่มีแรงบัลดาลใจในการแสวงหาโอกาสและประยุกต์ใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อสร้างความแตกต่างในการดำเนินงานทางธุรกิจโดยมีความตั้งใจมุ่งมั่นที่จะทำการก่อตั้งธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ทำหน้าที่ในการใช้โอกาสที่มีอยู่ในตลาดและมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดหาและนำเอาทรัพยากรมาใช้ประโยชน์ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่แบกรับความเสี่ยงในระหว่างการแสวงหาโอกาสและเกิดความคิดสร้างสรรค์ และการสร้างนวัตกรรมนอกจากนั้นผู้ประกอบการยังทำหน้าที่ในการบริหารกิจกรรมของตนเองในการใช้โอกาสที่มีอยู่ในตลาดโดยการจัดหาและนำทรัพยากรมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในธุรกิจพร้อมทั้งเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอีกทั้งต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถรอบด้านจากการสั่งสมจากประสบการณ์และการเรียนรู้จากพันธมิตรไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหารจัดการ การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และนวัตกรรมใหม่สู่ตลาดตลอดเวลา

ศักยภาพผู้ประกอบการ โดยศักยภาพเป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความสามารถที่แตกต่างจากผู้อื่นผ่านประสบการณ์ ธุรกิจความรู้ที่สั่งสมมาทุนเดิมทางสังคมแนวคิดในการทำงาน เครือข่ายธุรกิจ และปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง Bolton & Lane (2011) ผู้ประกอบการต้องมีการแบกรับความเสี่ยงและมีความสามารถด้านนวัตกรรม การจัดการธุรกิจมีมุมมองที่แตกต่างไปไม่ได้สนใจเรื่องความเสี่ยง แต่ให้ความสำคัญต่อการสร้างนวัตกรรมองค์การ และเห็นว่าผู้ประกอบการนั้นคือผู้ที่นำเสนอสิ่งใหม่ (innovator) ที่ไม่ใช่ นักประดิษฐ์ (inventor) ทำการเปลี่ยนแปลง “ตลาด” ด้วยการนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่มาผสมรวมกัน (resource combination) ให้กลายเป็นสิ่งใหม่และได้แบ่งวิธีการนี้ออกเป็น 5 วิธีได้แก่ (1) การนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพใหม่ (2) การใช้วิธีการผลิตแบบใหม่ (3) การเปิดตลาดใหม่ (4)

การค้นหาแหล่งซื้อวัตถุดิบใหม่ หรือการค้นหาวัตถุดิบชนิดใหม่ และ(5) การก่อตั้งกิจการใหม่ซึ่งผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในวงจรธุรกิจ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการถือว่าเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (สมพร ปานยินดี, 2558) หรือหมายถึง กระบวนการ การปฏิบัติ การตัดสินใจ และพฤติกรรมที่นำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ (นงเยาว์ อินทะนาม, อัมภาศรี พ่อคำ, และกรกนก ตลโสภณ, 2563) การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการจึงถือได้ว่าเป็นทรัพยากรภายในองค์กร ที่ช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันตามทฤษฎีฐานทรัพยากร และนำมาซึ่งความสำเร็จในการดำเนินงานขององค์กร

องค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดของ Lumpkin และ Dess (1996) มี 5 ประการ ดังนี้

1. ความกล้าเสี่ยง (risk taking) หมายถึง การกระทำที่ยอมรับภาระหนี้ การกู้ยืม หรือการกระทำใด ๆ ที่ส่งผลต่อทรัพยากรหรือสินทรัพย์ทั้งในทางบวกและทางลบของธุรกิจ หรือหมายถึง การตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจ หรือดำเนินการใด ๆ ที่ตนเองยังไม่คุ้นเคย การสร้างสรรค์พัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ ๆ กล้าปรับเปลี่ยนวิธีคิด วิธีทำงาน เพื่อมุ่งหวังที่จะให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น อีกทั้งยอมรับความเสี่ยงได้ เพื่อหวังผลตอบแทนที่ดีกว่า

2. การปฏิบัติการเชิงรุก (proactiveness) หมายถึง การกระทำที่คาดหวังผลลัพธ์ในอนาคต โดยการแสวงหาโอกาสใหม่ การริเริ่มผลิตภัณฑ์และตราสินค้าใหม่ ๆ การทำการตลาดรูปแบบใหม่ การมองการณ์ไกล การดำเนินงานอย่างมีความริเริ่มสร้างสรรค์ การแสดงออกต่อความต้องการในอนาคตของผู้บริโภค และการไขว่คว้าโอกาสเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินงานของธุรกิจ

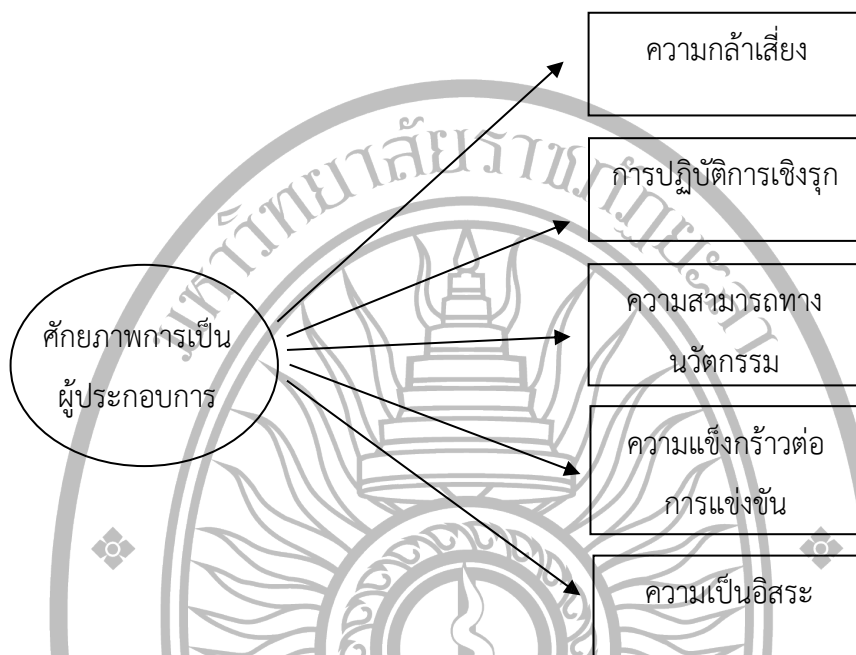
3. ความสามารถทางนวัตกรรม (innovativeness) หมายถึง การที่ผู้ประกอบการมีแนวคิดสร้างสรรค์ การดำเนินการที่แปลกใหม่ ทำให้เกิดกระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ การทำการตลาด การปรับปรุงพัฒนาสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่าหรือมีมูลค่าเพิ่มในเชิงนวัตกรรม และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

4. ความแข็งกร้าวต่อการแข่งขัน (competitive aggressiveness) หมายถึง การที่ผู้ประกอบการสามารถนำพาธุรกิจ โดยสนองตอบต่อความท้าทายจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่เผชิญ รวมถึงสถานการณ์การแข่งขัน เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจ สามารถแข่งขันได้หรือได้เปรียบในแข่งขัน

5. ความเป็นอิสระ (autonomy) หมายถึงการเป็นตัวของตัวเอง การให้เสรีภาพในความคิดหรือการกระทำของบุคคลหรือทีมงาน ที่ทำให้เกิดความคิดและการริเริ่มสร้างสรรค์ การปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อประโยชน์ของธุรกิจ



ในงานวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาศักยภาพผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง การปฏิบัติการเชิงรุก ความสามารถทางนวัตกรรม ความแข็งแกร่งทางการแข่งขัน และความเป็นอิสระ ดังแสดงในภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 ตัวแปรการวัดของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ  
ที่มา : จากการสังเคราะห์แนวคิดของ (Lumpkin and Dess, 1996)

ตารางที่ 2.3 ตัวแปรการวัดของศักยภาพผู้ประกอบการ

นักวิชาการ / ผู้วิจัย	กล้าเสี่ยง	ปฏิบัติการเชิงรุก	นวัตกรรม	ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน	ความเป็นอิสระ
Linares, Kellermanns, Fernandez & Sarkar, 2019	√		√	√	√
Shan, Song & Ju, 2016			√		
Collin & Moore, 1964	√	√			
Lumpkin and Dess, 1996	√	√	√	√	√
Bolton & Lane, 2011	√	√	√		

## 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

**พนิดา ตันศิริ (2566)** ได้ศึกษาการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถทางนวัตกรรม และความกล้าเสี่ยงส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันบนช่องทางออนไลน์ในพื้นที่ย่านนวัตกรรมกล้วยน้ำไท กลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มผู้ประกอบการที่ขายสินค้าออนไลน์ในพื้นที่ย่านนวัตกรรมกล้วยน้ำไท กรุงเทพมหานครจำนวน 400 คน ผลการศึกษา พบว่า ร้อยละ 49.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 38.8 และการศึกษาในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 58.5 ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันบนช่องทางออนไลน์ในพื้นที่ย่านนวัตกรรมกล้วยน้ำไท รองลงมาคือความกล้าเสี่ยง และความสามารถทางนวัตกรรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยปัจจัยทั้ง 3 ด้านร่วมกันพยากรณ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันบนช่องทางออนไลน์ได้ ร้อยละ 23.4

**พัทธมน ธุระธรรมานนท์ และ กังวาน ยอดวิเศษศักดิ์ (2565)** ได้ทำการศึกษา ปัจจัยธุรกิจคุณลักษณะของผู้ประกอบการและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจเบเกอรี่บนออนไลน์ เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 455 คน ผลการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของธุรกิจอยู่ในระดับสูง ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า 1) ผู้ประกอบการที่มีอายุของธุรกิจและรายได้ต่อเดือนของธุรกิจแตกต่างกัน ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจที่ไม่แตกต่างกัน และ 2) ผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (ด้านความเป็นตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จ) และปัจจัยกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (ด้านกลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุนต่ำและกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง) ส่งผลในทิศทางบวกต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผลการวิจัยนี้สามารถนำไปใช้ประโยชน์เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการทั้งในด้านของคุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเบเกอรี่บนออนไลน์ต่อไปในอนาคต

**กฤตชน วงศ์รัตน์ (2564)** ได้ศึกษาการพัฒนาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการและความสามารถทางนวัตกรรมธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของอุตสาหกรรมการผลิต จังหวัดเพชรบุรี คือ ผู้บริหารที่เป็นผู้จัดการโรงงานหรือผู้จัดการทั่วไป จำนวน 458 คน ผลการวิจัยพบว่า 1) การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถทางนวัตกรรมธุรกิจ และผลการดำเนินงาน โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 2) การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อผลการดำเนินงาน การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อความสามารถทางนวัตกรรมธุรกิจและความสามารถทางนวัตกรรมธุรกิจมีอิทธิพลทางตรง ต่อผลการ

ดำเนินงาน 3) ผลการวิเคราะห์โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้ นี้  $\chi^2 = 100.274$ ,  $\chi^2 / df = 1.475$ , GFI= 0.975, NFI= 0.953, CFI= 0.984, RMSEA= 0.031 มีความสอดคล้องที่เหมาะสมดีทุกค่า

**ปิ่นฤทัย สุธีรพงศ์ (2564)** ได้ศึกษาระดับความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร 2) เพื่อตรวจสอบโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของความสำเร็จธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร เก็บรวบรวมข้อมูลจาก ผู้ประกอบการ เจ้าของธุรกิจ และตัวแทนเจ้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 320 คน ผลการศึกษาพบว่า 1) ความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ ด้านการเงิน ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ด้านกระบวนการจัดการภายใน และด้านการเรียนรู้และเติบโต ตามลำดับ 2) การวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้างพบว่าสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร ภาวะผู้นำเชิงกลยุทธ์และการบริหารจัดการองค์กรส่งผลทางตรงต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร และการบริหารจัดการองค์กรส่งผลทางตรงต่อภาวะผู้นำเชิงกลยุทธ์และสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรส่งผลทางตรงต่อการจัดการองค์กร จัดการความรู้เชิงนวัตกรรม แต่ไม่ส่งผลไปยังการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ส่วนปัจจัยทางการตลาดไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน แต่มีอิทธิพลต่อการจัดการความรู้เชิงนวัตกรรมทั้งนี้การจัดการความรู้เชิงนวัตกรรมไม่ได้ส่งผลต่อการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน

**ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช บุญทวารธรณ วิงวอน และ ปิยกนิษฐา โชติวณิช (2563)** ได้ศึกษาระดับความสำคัญคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ เครือข่ายธุรกิจ นวัตกรรม วัฒนธรรมองค์การและผลการดำเนินงาน และ 2) เพื่อศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ เครือข่ายธุรกิจ นวัตกรรม วัฒนธรรมองค์การที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร เป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ กลุ่มตัวอย่างคือผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหารจำนวน 250 ตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่า ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในระดับมาก รองลงมาคือเครือข่ายธุรกิจ นวัตกรรม วัฒนธรรมองค์การ และผลการดำเนินงาน โดยทุกปัจจัยอยู่ในระดับมาก ส่วนผลการวิเคราะห์สมการโครงสร้างพบว่าเครือข่ายธุรกิจมีอิทธิพลต่อวัฒนธรรมองค์การ คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อการจัดการธุรกิจ นวัตกรรมมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงาน และลำดับสุดท้ายวัฒนธรรมองค์การมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงาน ส่วนเครือข่ายธุรกิจไม่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงาน โดยมีค่าความสอดคล้องของโมเดล

Chi-Square 7.203/df=2.401/sig.=0.066/CFI=0.996/ GFI=0.991/NFI=0.994/RMSEA=0.075 ทุกดัชนีผ่านเกณฑ์สอดคล้องโมเดล

**นงเยาว์ อินทะนาม อัมภาศรี พอค้า และกรรณก ตลโสภณ (2563)** ได้ศึกษาการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ กับความสำเร็จของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ และเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ และผลกระทบของการมุ่งเน้น ความเป็นผู้ประกอบการ และความสำเร็จของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยศึกษา จากผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 482 ราย ผลการศึกษาพบว่า การทดสอบด้านผลกระทบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการต่อความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า ด้านความกล้าเสี่ยง และความเป็นอิสระ ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งผู้ประกอบการ จะต้องกล้าที่จะลงทุนเพื่อทำธุรกิจใหม่ๆ แม้จะมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และบริการแปลกใหม่อยู่เสมอ โดยมีการเปิดโอกาสให้ทีมงานเข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เพิ่มแรงผลักดันต่อความสำเร็จ ส่วนการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความใส่ใจในการเรียนรู้ ส่งผลต่อความสำเร็จ ของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในทิศทางตรงกันข้าม

**จุฑามาศ พิรพัชระ สมนึก วิสุทธิแพทย์ ธีรวุฒิ บุญยโสภณ และทวีศักดิ์ รูปสิงห์ (2561)** ได้ศึกษา รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร โดยศึกษาองค์ประกอบที่ส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและเพื่อพัฒนารูปแบบและคู่มือการใช้รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร มี 8 องค์ประกอบ ได้แก่ การจัดการภายใน กลยุทธ์ การจัดการการตลาด ค่านิยมร่วม การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การจัดการความรู้ คุณภาพการให้บริการ และ สภาพแวดล้อมในการทำงาน และพบว่า ทั้ง 8 องค์ประกอบส่งผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นผู้ประกอบการ การบริหารจัดการ ความรู้และเทคโนโลยี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ( $P < 0.05$ ) โดยร่วมพยากรณ์ศักยภาพทั้งสามด้าน ได้ร้อยละ 50.50 62.20 และ 49.40 ตามลำดับ และ 6 องค์ประกอบ ส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการด้านการตลาดธุรกิจบริการ และร่วมพยากรณ์ศักยภาพด้านนี้ได้ ร้อยละ 52.30 รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ประกอบด้วย 8 องค์ประกอบ 25 ตัวแปร มีความเหมาะสมร้อยละ 97.90 สำหรับคู่มือการใช้รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ บทนำ แนวปฏิบัติการใช้รูปแบบ และสรุปและข้อเสนอแนะการใช้คู่มือ ซึ่งมีความเหมาะสมร้อยละ

99.45 และคู่มือการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในภาพรวมสามารถประยุกต์ใช้ในธุรกิจร้านอาหารได้

**สมเกียรติ สุทธิธรรกร (2560)** ได้ศึกษาการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน การใช้ปัจจัยนวัตกรรมการบริหารจัดการที่ส่งผลต่อการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน สัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้นำวิสาหกิจชุมชน 10 คน ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนสร้างสรรคมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ส่วนนวัตกรรมในการบริหารจัดการ พบว่า วิสาหกิจชุมชนนำไปใช้ในระดับมาก ทั้ง 5 ประเด็นย่อยคือ นวัตกรรมองค์กร นวัตกรรมกระบวนการ นวัตกรรมการตลาด การจัดการความรู้เชิงนวัตกรรม และสมรรถนะของบุคลากร ส่วนข้อมูลจากการสัมภาษณ์ พบว่า การสร้างสรรคมูลค่าในผลิตภัณฑ์ยังมีข้อจำกัดเรื่องการนำเรื่องเล่าทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมผนึกลงในสินค้าอย่างเป็นรูปธรรม ความรู้ส่วนใหญ่ยังอยู่ที่ตัวบุคคล ซึ่งสามารถสื่อสารเมื่อมีการจำหน่ายสินค้าในเทศกาลต่างๆ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนคือ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และสิ่งที่ทำให้การประกอบการประสบความสำเร็จคือ คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และการมีประสบการณ์ทางการตลาดของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ผลการตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่า ปัจจัยนวัตกรรมองค์กร มีอิทธิพลทางตรงต่อการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และปัจจัยนวัตกรรมกระบวนการมีอิทธิพลทางตรงต่อการสร้างสรรคมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ปัจจัยนวัตกรรมกระบวนการยังส่งผลต่อปัจจัยสมรรถนะบุคลากร

**นิลาวัลย์ สว่างรัตน์ (2558)** ได้ศึกษาความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรม การมุ่งเน้นการเรียนรู้ และผลการดำเนินงานขององค์การอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทยพร้อมทั้งศึกษาอิทธิพลของความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรมและการมุ่งเน้นการเรียนรู้ ในฐานะตัวแปรที่มีอิทธิพลเชิงสาเหตุต่อผลการดำเนินงานขององค์การอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการหรือตัวแทนผู้ประกอบการที่เป็นผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรม การมุ่งเน้นการเรียนรู้ และผลการดำเนินงานขององค์การมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากและสำหรับการวิเคราะห์ตัวแปรที่มีอิทธิพลเชิงสาเหตุต่อผลการดำเนินงานขององค์การ พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลสวนกลับกับการมุ่งเน้นการตลาด ( $TE=0.746, TE=0.579$ ) และมีอิทธิพลสวนกลับกับการมุ่งเน้นการเรียนรู้ ( $TE=0.670, TE=0.725$ ) ทั้ง 2 เส้นทาง นอกจากนี้ความเป็นผู้ประกอบการยังมีอิทธิพลทางตรงต่อการมุ่งเน้นนวัตกรรม ( $TE=0.622$ ) และมีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานขององค์การ ( $TE=0.575$ ) โดยที่การมุ่งเน้นการตลาด

(TE=0.534) การมุ่งเน้นนวัตกรรม (TE=0.216) และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ (TE=0.196) มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานขององค์กรสำหรับผลการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการยืนยันคำถามการวิจัย โดยผลการวิจัยทั้งสองส่วน มีความสอดคล้องกัน

**สมพร ปานยินดี (2558)** ได้ศึกษาอิทธิพลของความสามารถในการจัดการความหลากหลายที่มีต่อปัจจัยผลลัพธ์ ได้แก่ การสร้างสรรค์ขององค์กร ความเป็นเลิศในการดำเนินงาน ผลดำเนินงานองค์กร โดยมีปัจจัยแทรก คือความรุนแรงทางการแข่งขัน และทดสอบอิทธิพลของปัจจัยเชิงสาเหตุ ได้แก่ ประสิทธิภาพการเรียนรู้ขององค์กร ความพร้อมของทรัพยากรองค์กรที่มีต่อความสามารถในการจัดการความหลากหลาย ผลวิจัย พบว่า 1) ความสามารถในการจัดการความหลากหลาย ด้านการมุ่งเน้นการบริหารงานที่แตกต่าง การบูรณาการความรู้ความสามารถที่โดดเด่น ความยืดหยุ่นในการประเมินผลการปฏิบัติงาน ความสามารถในการปรับตัวตามสภาพแวดล้อม มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างสรรค์ขององค์กร 2) ความสามารถในการจัดการความหลากหลาย ด้านการมุ่งเน้นการบริหารงานที่แตกต่าง ความยืดหยุ่นในการประเมินผลการปฏิบัติงาน ความสามารถในการปรับตัวตามสภาพแวดล้อม มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความเป็นเลิศในการดำเนินงาน 3) การสร้างสรรค์ขององค์กร และความเป็นเลิศในการดำเนินงานมีอิทธิพลเชิงบวกต่อผลดำเนินงานองค์กร 4) ความรุนแรงทางการแข่งขันไม่มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างการสร้างสรรค์ขององค์กร ความเป็นเลิศในการดำเนินงานกับผลดำเนินงานองค์กร 5) ประสิทธิภาพการเรียนรู้ขององค์กร และความพร้อมของทรัพยากรองค์กร มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสามารถในการจัดการความหลากหลาย และสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพประโยชน์จากงานวิจัยครั้งนี้ ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไทยตระหนักถึงการบริหารงานบนพื้นฐานของคุณค่าความหลากหลาย เกิดการสร้างบรรยากาศการทำงานที่ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ พัฒนากระบวนการผลิตให้ได้มาตรฐาน ปรับเปลี่ยนองค์กรให้ทันต่อสถานการณ์ เพื่อให้องค์กรเกิดความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน

**อาทิช แซ่ลี (2558)** ศึกษาศักยภาพการจัดการธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรมันสำปะหลัง อำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการ โรมันสำปะหลัง จำนวน 250 ผลการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการโรมันสำปะหลังมีศักยภาพการจัดการธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรมันสำปะหลังในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า 1) ศักยภาพการจัดการธุรกิจมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรมันสำปะหลัง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า 1) การบริหารด้านการเงินมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 2) การจัดการด้านการผลิตไม่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 3)

การจัดการทรัพยากรมนุษย์ไม่มีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 4) การจัดการด้านการตลาดมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจและ 2) คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรมันสำปะหลัง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า 1) ความมุ่งมั่นในความสำเร็จมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 2) ความเชื่อมั่นในตนเองมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 3) ความกล้าเสี่ยงมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 4) ความคิดในเชิงนวัตกรรมไม่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

**บุญทวรรณ วิงวอน (2556)** ได้ศึกษาศักยภาพและรูปแบบผู้นำในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนแบบองค์รวม ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชนตำบลปรางค์กู่ อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้นำส่วนใหญ่มีศักยภาพค่อนข้างสูงและมีส่วนร่วมทั้งภายในและภายนอกชุมชน แต่มีข้อจำกัด คือ ผู้นำชุมชนยังขาดองค์ความรู้ด้านการจัดการเชิงรุกและการดำเนินงานภายในชุมชนที่เป็นระบบ และมีภาวะการเป็นผู้ประกอบการรูปแบบผู้นำชุมชนจำแนกได้ 7 รูปแบบ (1) ผู้นำทางธรรมชาติ (2) ผู้นำแบบเผด็จการ (3) ผู้นำแบบใช้พระคุณ (4) ผู้นำแบบประชาธิปไตย (5) ผู้นำแบบเสรีนิยม (6) ผู้นำที่เน้นงานเป็นศูนย์กลาง และ (7) ผู้นำแบบเป็นทางการ โดยจะมีการประยุกต์ใช้รูปแบบผู้นำตามสถานการณ์ภายในชุมชน เพื่อเป็นกลไกในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนผ่านนโยบายท้องถิ่น โครงการหรือกิจกรรมเป็นปัจจัยขับเคลื่อนการทำงาน ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายในชุมชน เน้นการสื่อสารทั้งเป็นทางการและไม่เป็นทางการเพื่อให้ชุมชนเข้มแข็ง โดยมีตัวชี้วัดผู้นำ คือ (1) การมีส่วนร่วมของสมาชิก (2) การบูรณาการทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด (3) ผลลัพธ์ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ (4) ทศนคติของผู้ตาม (5) คุณภาพของกระบวนการกลุ่ม และ (6) ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานหรือโครงการ

**กฤตกร จิรภานุเมศ สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ และพนิดา แซ่มช้าง (2554)** ได้ศึกษารูปแบบความสัมพันธ์ของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีต่อความสามารถทางนวัตกรรมและผลการดำเนินงานของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จำนวน 63 บริษัท โดยใช้แบบจำลองสมการโครงสร้าง (SEM) มาพัฒนาแบบจำลอง ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการของผู้บริหารและการมุ่งเน้นกลยุทธ์ขององค์กร มีอิทธิพลทางตรงต่อความสามารถทางนวัตกรรมขององค์กร อีกทั้งยังมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานขององค์กรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $\text{Chi-square} = 92.14, \text{df} = 69, p = 0.53288, \text{RMSEA} = 0.075, \text{GFI} = 0.99, \text{AGFI} = 0.98$ ) ซึ่งหมายถึงการให้ความสำคัญในเรื่องของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ

ของผู้บริหารและการมุ่งเน้นกลยุทธ์ขององค์กรจะนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของความสามารถทางนวัตกรรมขององค์กรและผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น

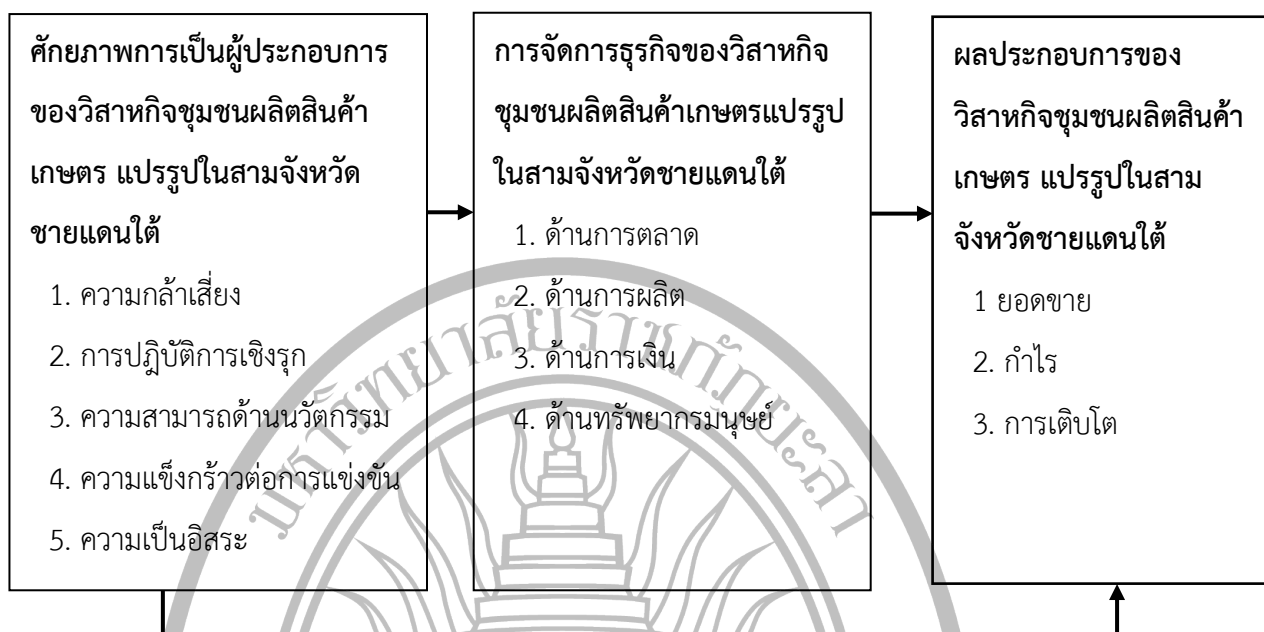
**Basco, Perlina, & Garcia (2020)** ได้ศึกษาผลกระทบของการการเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัท : การวิเคราะห์แบบหลายกลุ่มเปรียบเทียบประเทศจีน แมกซิโก และสเปน โดยใช้เทคนิค โมเดลสมการเชิงโครงสร้าง PLS-SEM พบว่า ผลการวิเคราะห์โดยภาพรวมยืนยันว่าการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานของบริษัทโดยไม่คำนึงถึงบริบทของบริษัท อย่างไรก็ตามบริบทของบริษัททำหน้าที่เป็นผู้ดูแล โดยกำหนดผลกระทบของการเป็นผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งมีปัจจัยหลัก 3 ประการที่กำหนดทิศทางของผู้ประกอบการ คือ นวัตกรรม ความกระตือรือร้น และการรับความเสี่ยง

**Awang, Amran, Md Nor, Ibrahim, & Razali (2016)** ได้ศึกษาทัศนคติต่อการเป็นผู้ประกอบการ การมีส่วนร่วมในการเป็นผู้ประกอบการ การควบคุมพฤติกรรมรับรู้ (PBC) และความสัมพันธ์การวางแผนการเป็นผู้ประกอบการรายบุคคล (EO) ที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยในมาเลเซีย จำนวน 202 คน ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณเพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์ทางตรงและทางอ้อม พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วยบุคลิกภาพเชิงรุกและนิสัยชอบเสี่ยงมีความสำคัญต่อทัศนคติในการเป็นผู้ประกอบการ

**April (2005)** ได้ศึกษาเรื่อง Critical factors that influence the success and failure of SMEs in Namibia in the Khomas Region โดยการศึกษานี้จะวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ใน Namibia ภูมิภาค Khomas ผลการศึกษา พบว่า ทักษะในการบริหารจัดการ การจัดการกระแสเงินสด การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ กลยุทธ์ทางการตลาด การวางแผนที่ดี ส่งผลต่อความสำเร็จของ SMEs ส่วนปัจจัยการขาดทักษะของผู้บริหาร การขาดทักษะในการบริหารจัดการ การขาดการควบคุมภายใน ส่งผลต่อความล้มเหลวของ SMEs



## 2.5 กรอบแนวคิดการวิจัย



## บทที่ 3

### วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ผู้วิจัยนำเสนอวิธีการดำเนินการวิจัยตามลำดับ ดังนี้

#### 3.1 ประเภทของงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง เรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ เป็นการผสมผสานวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างในการเก็บรวบรวมข้อมูล

#### 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ซึ่งจำแนกเป็นทั้งวิจัยเชิงปริมาณ และวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย

##### 3.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจ ปี พ.ศ. 2565 แบ่งเป็น จังหวัดยะลา 326 คน ปีตตานี 894 คน และนราธิวาส 492 คน รวมจำนวนทั้งสิ้น 1,712 คน กำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้เกณฑ์การวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural equation modeling : SEM) (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010) ด้วยการประมาณค่าของขนาดกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 20 เท่าของตัวแปรสังเกตได้ ซึ่งการวิจัยนี้มีตัวแปรสังเกตได้ 12 ตัวแปร จึงใช้ขนาดตัวอย่างเท่ากับ 240 คน นอกจากนี้ ในงานวิจัยซึ่งเป็นการทดสอบอิทธิพลทางอ้อม ควรมีจำนวนตัวอย่างที่มากขึ้นตามความซับซ้อนของโมเดล (Kline, 2011) และเพื่อป้องกันการตอบแบบสอบถามกลับมาไม่ได้จำนวนตามที่ต้องการ โดยผู้วิจัยกำหนดขนาดตัวอย่างเพื่อใช้ในการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างที่เหมาะสม จำนวน 450 คน ทำการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิแบบมีสัดส่วน โดยใช้จังหวัดเป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม ดังนั้นจึงสุ่มตัวอย่างจาก จังหวัดยะลา จำนวน 85 คน ปีตตานีจำนวน 235 คน และนราธิวาส จำนวน 130 คน

### ตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

จังหวัด	จำนวนวิสาหกิจชุมชน ผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในจังหวัด ชายแดนภาคใต้ ประเภทอาหาร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
ปัตตานี	894	235
ยะลา	326	85
นราธิวาส	492	130
รวม	1,712	450

#### 3.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญ: ผู้ประกอบการ/ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป ที่ได้รับผลการประเมินศักยภาพเปลี่ยนแปลงจากระดับปานกลางเป็นระดับดี ในปีพ.ศ.2565 โดยเลือกแบบเจาะจงจากกลุ่มที่ใช้เวลาดำเนินการพัฒนาศักยภาพน้อยที่สุด 3 ลำดับ จากจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส จังหวัดละ 3 คน รวม 9 คน

- ❖ การเก็บรวบรวมข้อมูล: ณ ที่ตั้งวิสาหกิจชุมชนในสามจังหวัดชายแดนใต้
- เครื่องมือในการวิจัย: แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง
- การวิเคราะห์ข้อมูล: การวิเคราะห์เนื้อหา

#### 3.3. นิยามเชิงปฏิบัติการ

##### นิยามเชิงปฏิบัติการจากแบบสอบถาม ประกอบด้วย

3.3.1 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ความเป็นผู้ประกอบการ ที่กล้ายอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น และยกระดับด้วยนวัตกรรม โดยการเอาชนะคู่แข่งชั้นในลักษณะเชิงรุก และพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ มีคำถาม 10 ข้อ ดังนี้

1. ท่านชอบงานที่ทำทนายความรู้ ความสามารถของตนเอง
2. ท่านยอมรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานทางธุรกิจ
3. ท่านติดตามสถานการณ์ทางธุรกิจ เพื่อนำมาใช้คาดการณ์และตัดสินใจในการดำเนินงาน
4. ท่านสามารถตอบสนองความต้องการสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค ที่เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้
5. ท่านใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ มาปรับปรุงหรือพัฒนาการดำเนินงานทางธุรกิจ

6. ท่านปรับปรุงหรือพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาด

7. ท่านสามารถนำพาธุรกิจให้อยู่รอดท่ามกลางสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง

8. ท่านมุ่งมั่นและพยายามปรับปรุงการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน

9. ท่านยืนหยัดดำเนินงานทางธุรกิจได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องรอความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด

10. ท่านนำประสบการณ์ความผิดพลาดหรือความบกพร่องของการดำเนินงานในอดีตมาเรียนรู้ เพื่อปรับปรุงและแก้ไขให้ดีขึ้น

**3.3.2 การจัดการธุรกิจ** หมายถึง กิจกรรมที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ โดยกลยุทธ์ในการจัดการธุรกิจ ได้แก่ การตลาด การผลิต การเงิน และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ มีคำถาม 10 ข้อ ดังนี้

1. ท่านสามารถจัดหาและจัดสรรการใช้เงินในการดำเนินงานธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ท่านสามารถบริหารลูกหนี้ สินค้าคงเหลือและเงินสดสำรอง ซึ่งช่วยเพิ่มสภาพคล่องของธุรกิจ

3. ท่านผลิตสินค้าหรือการบริการที่มีคุณภาพ ตามมาตรฐานที่กำหนด

4. ท่านผลิตสินค้าได้ตรงและทันเวลาด้วยความต้องการของลูกค้า

5. ท่านควบคุมการผลิต และปรับปรุงแก้ไขหากพบข้อผิดพลาดได้อย่างทันท่วงที

6. ท่านผลิตสินค้าหรือให้บริการที่มีความโดดเด่นและตรงกับความต้องการของลูกค้า

7. ท่านสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและสะดวกสำหรับลูกค้า

8. ท่านบริหารอัตรากำลังสมาชิกหรือพนักงาน ได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอกับปริมาณงาน

9. ท่านส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถของสมาชิกหรือพนักงานอย่างต่อเนื่อง

10. ท่านสามารถรักษาสมาชิกหรือพนักงานที่มีคุณค่า ให้คงอยู่ปฏิบัติงานเพื่อองค์กรได้อย่างต่อเนื่อง

**3.3.3 ผลประกอบการ** หมายถึง ผลตอบแทนที่ธุรกิจจะได้รับจากการดำเนินงาน โดยเกิดจากผลต่างระหว่างรายได้ของธุรกิจและต้นทุนในการดำเนินงาน รวมถึงการเติบโตของธุรกิจ มีคำถาม 10 ข้อ ดังนี้

1. ธุรกิจของท่านมียอดขายตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

2. ธุรกิจของท่านมียอดขายที่ได้อย่างต่อเนื่องหลังจากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย
3. ธุรกิจของท่านมียอดขายเพิ่มขึ้น หากเปรียบเทียบกับช่วงสถานการณ์ปกติในอดีตที่ผ่านมา
4. ธุรกิจของท่านมีกำไรจากการดำเนินงานอย่างเหมาะสม
5. ธุรกิจของท่านมีกำไรและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น หลังจากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย
6. ธุรกิจของท่านมีกำไรที่จะนำไปใช้เงินทุนสำรองสำหรับการดำเนินงานหรือการขยาย

กิจการ

7. ธุรกิจของท่านมียอดขายและกำไรเพิ่มขึ้นหากเปรียบเทียบกับช่วงสถานการณ์ปกติในอดีตที่ผ่านมา
8. ธุรกิจของท่านมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจเป็นลูกค้าในตลาดเดิมหรือตลาดใหม่
9. ธุรกิจของท่านมีทรัพยากรในการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น เช่น ทรัพย์สิน บุคลากร ฯลฯ
10. ธุรกิจของท่านมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

**นิยามเชิงปฏิบัติการจากแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย**

### 3.3.4 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ มี 5 ข้อคำถาม

1. ความกล้าเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ (การเปลี่ยนแปลงวิธีคิด การดำเนินงานทางธุรกิจรูปแบบใหม่ หรือยอมรับความเสี่ยงทั้งในทางบวกและทางลบ)
2. การปฏิบัติการเชิงรุก (ความคาดหวังผลลัพธ์ในอนาคต การแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจ การทำการตลาดอย่างเข้มข้น ติดตามกระแสความนิยมความต้องการ)
3. ความสามารถด้านนวัตกรรม (ความคิดที่สร้างสรรค์แปลกใหม่ กระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ การทำการตลาด การปรับปรุงพัฒนาสินค้าหรือบริการ)
4. ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน (การสนองตอบต่อความท้าทายจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่เผชิญ สถานการณ์การแข่งขัน ความสามารถในการแข่งขันที่ได้เปรียบ)
5. ความเป็นอิสระ (มีความเป็นตัวของตัวเอง พึ่งพาตนเองได้ ให้เสรีภาพในความคิดหรือการกระทำของสมาชิกหรือทีมงาน ที่ทำให้เกิดการริเริ่มสร้างสรรค์ และการปรับปรุงพัฒนาการทำงาน)

### 3.3.5 การจัดการทางธุรกิจ มี 5 ข้อคำถาม

1. ด้านการตลาด (ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด การเสนอลักษณะทางกายภาพ พนักงานและกระบวนการ)

2. ด้านการผลิต (วิธีการผลิต การควบคุม การจัดทำมาตรฐาน การลดของเสีย การวิเคราะห์จุดบกพร่อง การใช้เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ และการลดต้นทุนการผลิต)

3. ด้านการเงิน (การวางแผนการใช้เงินทุน การจัดการสินทรัพย์ การบริหารหนี้สิน การบริหารลูกหนี้การบริหารสินค้าคงเหลือ การบริหารเจ้าหนี้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน)

4. ด้านทรัพยากรมนุษย์ (การสรรหาบุคคล การฝึกอบรมและพัฒนา ค่าตอบแทนและสวัสดิการ การสร้างจิตสำนึกต่อองค์กร)

### 3.3.6 ผลประกอบการของธุรกิจ มี 3 คำถาม

1. ด้านยอดขาย (เป้าหมายของยอดขาย การเติบโตของยอดขาย ยอดขายต่อภาระค่าใช้จ่าย การหาช่องทางเพื่อเพิ่มยอดขาย)

2. ด้านกำไรสุทธิ (การเพิ่มขึ้นของผลกำไร กำไรจากการดำเนินงาน กำไรสุทธิเพื่อใช้ดำเนินการต่อ)

3. การเติบโตทางธุรกิจ (ยอดขายที่เติบโต ส่วนแบ่งทางการตลาด การขยายธุรกิจ การลงทุนในกิจกรรมอื่นๆเพิ่มขึ้น)

## 3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

### เครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณ

3.4.1 การวิจัยในครั้งนี้ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ซึ่งเป็นแบบสอบถามนี้ ถูกสร้างขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยแบ่งเครื่องมือออกเป็น 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป จำนวน 8 ข้อ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ จำนวนสมาชิก/ พนักงาน ประเภทผลผลิตทางการเกษตร เงินลงทุนเริ่มแรกและยอดขายต่อเดือน โดยเป็นคำถามแบบให้เลือกตอบแบบคำตอบเดียว

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 10 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ มีรายละเอียดการให้คะแนน ดังนี้

1 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติทางด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในระดับน้อยที่สุด

2 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติทางด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในระดับน้อย

3 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในระดับปานกลาง

4 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในระดับมาก

5 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในระดับมากที่สุด

โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายของค่าเฉลี่ยจากการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	การแปลความหมาย
1.00 – 1.49	ระดับต่ำมาก
1.50 – 2.49	ระดับต่ำ
2.50 – 3.49	ระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	ระดับสูง
4.50 – 5.00	ระดับสูงมาก

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ โดยมีแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 10 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ มีรายละเอียดการให้คะแนน ดังนี้

1 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านการจัดการธุรกิจในระดับน้อยที่สุด

2 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านการจัดการธุรกิจในระดับน้อย

3 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านการจัดการธุรกิจในระดับปานกลาง

4 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านด้านการจัดการธุรกิจในระดับมาก

5 คะแนน หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการปฏิบัติกรด้านการจัดการธุรกิจในระดับมากที่สุด

โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายของค่าเฉลี่ยจากการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	การแปลความหมาย
1.00 – 1.49	ระดับต่ำมาก
1.50 – 2.49	ระดับต่ำ

2.50 – 3.49	ระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	ระดับสูง
4.50 – 5.00	ระดับสูงมาก

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับผลประกอบการ โดยมีแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 10 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ มีรายละเอียดการให้คะแนน ดังนี้

1 คะแนน	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติการด้านผลประกอบการในระดับน้อยที่สุด
2 คะแนน	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติการด้านผลประกอบการในระดับน้อย
3 คะแนน	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติการด้านผลประกอบการในระดับปานกลาง
4 คะแนน	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติการด้านผลประกอบการในระดับมาก
5 คะแนน	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติการด้านผลประกอบการในระดับมากที่สุด

โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายของค่าเฉลี่ยจากการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	การแปลความหมาย
1.00 – 1.49	ระดับต่ำมาก
1.50 – 2.49	ระดับต่ำ
2.50 – 3.49	ระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	ระดับสูง
4.50 – 5.00	ระดับสูงมาก

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เป็นข้อคำถามให้แสดงความคิดเห็นแบบปลายเปิด

3.4.2 การวิจัยในครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ซึ่งแบบสัมภาษณ์เหล่านี้ถูกสร้างขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยแบ่งเครื่องมือออกเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ มีข้อคำถามจำนวนทั้งสิ้น 5 ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ มีข้อคำถามจำนวนทั้งสิ้น 5 ข้อ

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ มีข้อคำถามจำนวนทั้งสิ้น 4 ข้อ

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ มีข้อคำถามจำนวนทั้งสิ้น 3 ข้อ

ส่วนที่ 5 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพิ่มเติม



### 3.5 การทดสอบเครื่องมือ

#### แบบสอบถาม

3.5.1 นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วไปตรวจสอบตรวสอบความถูกต้องตามเนื้อหา และความถูกต้องตามโครงสร้าง โดยผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน หาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับเนื้อหาหรือสิ่งที่ต้องการวัด (index of consistency: IOC) พบว่า ทุกข้อคำถามมีค่าดัชนีความสอดคล้องมากกว่า 0.5 แต่ผู้เชี่ยวชาญได้ให้ข้อเสนอแนะคือ ข้อคำถามบางข้อต้องปรับตัวเลือกตอบ และในบางข้อ ควรปรับภาษาในการเขียนใหม่เพื่อให้มีความชัดเจนและสละสลวยมากขึ้น

3.5.2 นำแบบสอบถามที่แก้ไขไปทดลองใช้ (try out) กับผู้ประกอบการหรือประธานกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป ในจังหวัดสงขลา ซึ่งไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน

3.5.3 นำผลการทดลองใช้แบบสอบถามส่วนต่าง ๆ ได้แก่ แบบสอบถามส่วนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ แบบสอบถามส่วนที่ 3 การจัดการธุรกิจ และแบบสอบถามส่วนที่ 4 ผลประกอบการ มาคำนวณหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (reliability) ด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (alpha coefficient) ตามวิธีของครอนบาค์ ได้แก่ แบบสอบถามส่วนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจและผลประกอบการ การวิจัยครั้งนี้ ได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งชุดเท่ากับ 0.91

**ตารางที่ 3.2** ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

แบบสอบถาม	จำนวนข้อคำถาม	ค่าความเชื่อมั่น	ค่าอำนาจจำแนก
ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ	10	0.788	0.735-0.793
การจัดการธุรกิจ	10	0.949	0.938-0.949
ผลประกอบการ	10	0.900	0.882-0.899

จากตารางที่ 3.2 ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นแอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient) ของแบบสอบถามทั้งฉบับ เท่ากับ 0.879 ซึ่งเมื่อจำแนกเป็นด้านศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ มีค่าเท่ากับ 0.788 ส่วนแบบสอบถามซึ่งเป็นข้อคำถามเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ มีค่าเท่ากับ 0.949 และแบบสอบถามซึ่งเป็นข้อคำถามเกี่ยวกับผลประกอบการ มีค่าเท่ากับ 0.900 ทั้งนี้ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นแอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient) ที่ยอมรับทั่วไป มีค่ามากกว่า 0.700 (George & Mallery, 2003) แสดงว่าแบบสอบถามทุกส่วนที่สร้างขึ้นมีความเชื่อมั่นในระดับซึ่งเป็นที่ยอมรับ

### แบบสัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้ค้นคว้าเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป ที่ได้รับผลการประเมินศักยภาพเปลี่ยนแปลงจากระดับปานกลางเป็นระดับดี ในปีพ.ศ.2565 โดยเลือกแบบเจาะจงจากกลุ่มที่ใช้เวลาดำเนินการพัฒนาศักยภาพน้อยที่สุด 3 ลำดับ จากจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส จังหวัดละ 3 คน รวมทั้งสิ้น 9 คน ซึ่งเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการพัฒนาประเด็นการสัมภาษณ์ให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกรวิจัย โดยผ่านคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งเป็นนักวิชาการ และได้ทำการนัดหมาย วัน เวลา และสถานที่สัมภาษณ์ โดยก่อนเริ่มการสัมภาษณ์ทุกครั้ง ผู้วิจัยจะแจ้งผู้ให้สัมภาษณ์ได้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์ ขออนุญาตจัดบันทึกในประเด็นสำคัญ ๆ พร้อมการบันทึกเสียงสนทนา และการคุ้มครองผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งสามารถบอกยกเลิกการเข้าร่วมสัมภาษณ์ได้ทุกกรณี โดยไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อผู้ให้สัมภาษณ์และธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ หลังจากรวบรวมแบบสัมภาษณ์ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อมูลมาบันทึกพรรณนาอย่างละเอียด สรุปความเชื่อมโยงของข้อมูล และตรวจสอบสามเส้า (triangulation method) เพื่อเปรียบเทียบข้อค้นพบที่ได้ศึกษาในภาพรวมของงานวิจัย

### 3.6 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ผู้วิจัยวางแผนเก็บรวบรวมข้อมูล โดยขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ในการแจกแบบสอบถาม เริ่มตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ.2566 จนถึงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566 รวมเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งสิ้น 2 เดือน

ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล รายละเอียดของขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลมีดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 ดำเนินการยื่นเรื่องกับทางมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา เพื่อออกหนังสือขออนุญาตทำวิจัยของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

ขั้นที่ 2 นำใบอนุญาตไปยื่นที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ และมีการเซ็นรับรองหรือยินยอมให้ทำการวิจัย

ขั้นที่ 3 ขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรจากจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาสและผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้และแจกแบบสอบถามให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

ขั้นที่ 4 รวบรวมเก็บแบบสอบถาม และประเมินจำนวนแบบสอบถามที่ได้กลับมาว่ามี ความสมบูรณ์ และมีจำนวนครบตามที่ได้ออกแบบไว้หรือไม่

### 3.7 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

#### 3.7.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

การวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS และ Lisrel มีขั้นตอนดังนี้

1. นำแบบสอบถามทั้งหมดมาตรวจสอบความสมบูรณ์และความถูกต้อง
2. บันทึกกรหัสและตรวจสอบผลการบันทึกกรหัส
3. นำข้อมูลที่ได้บันทึกกรหัสแล้ว มาวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1) การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามโดยการหาค่าความถี่ (frequency) และค่าร้อยละ (percentage)

2) หาค่าเฉลี่ย (mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) ค่าความเบ้ ค่าความโด่ง ของคะแนนศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ

3) ตรวจสอบความสัมพันธ์เชิงเส้นระหว่างตัวแปรสองตัว (bivariate relationship)

3) การวิเคราะห์หาเส้นทาง

4. เกณฑ์การให้คะแนนและการแปลผล

แบบสอบถามส่วนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ เป็นการวัดซึ่งใช้มาตราประมาณค่าความสำคัญ โดยใช้เกณฑ์การให้ระดับคะแนนและการแปลผลดังนี้

มากที่สุด	5	คะแนน	มาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน	น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน			

นำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ยและแปลความหมายค่าเฉลี่ย ตามการแบ่งระดับชั้นแบบการกระจายปกติดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2554)

ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.00-1.50	แปลว่า	ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับน้อยที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.51-2.50	แปลว่า	ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับน้อย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	2.51-3.50	แปลว่า	ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	3.51-4.50	แปลว่า	ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับมาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	4.51-5.00	แปลว่า	ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับมากที่สุด

การตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีรายละเอียดดังนี้  
ตรวจสอบโมเดลความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการ  
ธุรกิจ และผลประกอบการ ด้วยวิธีการวิเคราะห์อิทธิพลแบบมีตัวแปรแฝง

ดัชนีการตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดล มีดังนี้ (Diamantopoulos & Sigauw, 2000)

1. ค่าไคสแควร์สัมพันธ์ ( $\chi^2/df$ ) มีค่าน้อยกว่า 5
2. ค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืน (goodness of fit index: GFI) และค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนที่ปรับแก้ (adjusted goodness of fit index: AGFI) ซึ่งวัดความสัมพันธ์ระหว่างค่าความแปรปรวน-ค่าความแปรปรวนร่วมในเมทริกซ์ของข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่ามากกว่า 0.90 ซึ่งแสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์
3. ค่าดัชนีวัดระดับความสอดคล้องเปรียบเทียบ (comparative fit index: CFI) ซึ่งเป็นค่าจากการเปรียบเทียบเมทริกซ์ค่าแปรปรวน-ค่าแปรปรวนร่วมของโมเดลที่คาดไว้ กับเมทริกซ์ค่าแปรปรวน-ค่าแปรปรวนร่วมของข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่ามากกว่า 0.90 ซึ่งแสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์
4. ค่าดัชนีรากกำลังสองค่าเฉลี่ยของส่วนเหลือมาตรฐาน (standardized root mean square residual: SRMR) ซึ่งวัดค่าเฉลี่ยส่วนที่เหลือจากการเปรียบเทียบขนาดของความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรของประชากรกับการประเมินค่า โดย SRMR มีค่า 0-1 ทั้งนี้โมเดลมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์เมื่อ SRMR มีค่าต่ำกว่า .08 หากค่ายิ่งเข้าใกล้ 0 จะเป็นค่าที่ดี
5. ค่าดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนการประมาณค่า (root mean square error of approximate: RMSEA) ซึ่งแสดงค่าเฉลี่ยความแตกต่างหรือความไม่กลมกลืนสอดคล้องต่อองศาอิสระ มีค่า 0-1 ดังนั้นควรมีค่าเข้าใกล้ 0 หากมีค่าน้อยกว่า 0 .08 แสดงว่าโมเดลมีความกลมกลืนเป็นอย่างดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์

**ตารางที่ 3.3** ค่าสถิติซึ่งเป็นเกณฑ์การพิจารณาความสอดคล้องกลมกลืนระหว่างโมเดลสมมติฐานและข้อมูลเชิงประจักษ์

ดัชนีความสอดคล้อง	เกณฑ์	การพิจารณา
$\chi^2 / df$	น้อยกว่า 5	สอดคล้อง
Comparative fit index (CFI)	มากกว่าหรือเท่ากับ .90	สอดคล้อง
Goodness of fit (GFI)	มากกว่าหรือเท่ากับ .90	สอดคล้อง
Adjusted goodness of fit index: (AGFI)	มากกว่าหรือเท่ากับ .90	สอดคล้อง
Standardized root mean square residual (SRMR)	น้อยกว่า .05	สอดคล้อง
Root mean square error of approximate (RMSEA)	น้อยกว่า .08	สอดคล้อง

### 3.7.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา โดยวางแผนการ วิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดการศึกษาในแต่ละตัวแปร ได้แก่ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ผลประกอบการและข้อเสนอแนะ ทำการจัดระบบ และแยกประเภทของข้อมูลที่ได้ตามหมวดหมู่หลัก คือ ตัวแปรซึ่งศึกษา กำหนดหมวดหมู่รองตามองค์ประกอบของตัวแปรซึ่งศึกษา ตีความข้อมูลในแต่ละหมวดหมู่ สร้างข้อสรุป และตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

### 3.8 การพิทักษ์สิทธิผู้เข้าร่วมการวิจัย

คณะวิจัยพิทักษ์สิทธิในการให้ข้อมูลทั้งผู้ตอบแบบสอบถาม และผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญ โดยชี้แจงวัตถุประสงค์การวิจัย และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยให้สิทธิแก่ผู้ให้ข้อมูลที่จะยินยอม หรือปฏิเสธการให้ข้อมูล การบันทึกภาพ และการบันทึกเสียง งานวิจัยนี้ผ่านการการรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ จากคณะกรรมการพิจารณา จริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ วิทยาลัยการสาธารณสุขสิรินธรจังหวัดยะลา รหัสโครงการวิจัย SCPHYLIRB-2566/03

## บทที่ 4

### ผลการการวิจัยและอภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ นำเสนอผลการวิจัยและอภิปรายผลตามลำดับ ดังนี้

#### 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ตารางที่ 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ลักษณะทางประชากร	จำนวน	ร้อยละ
<b>จังหวัด</b>		
ปัตตานี	133	42.22
ยะลา	80	25.40
นราธิวาส	102	32.38
<b>เพศ</b>		
ชาย	66	20.96
หญิง	249	79.04
<b>อายุ</b>		
น้อยกว่า 30 ปี	154	34.22
30-60 ปี	256	56.89
มากกว่า 60 ปี	40	8.89
อายุน้อยสุด 20 ปี อายุมากที่สุด 68 ปี อายุเฉลี่ย 47 ปี		
<b>ระดับการศึกษา</b>		
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	153	48.57
ระดับอนุปริญญา / ปวส. หรือเทียบเท่า	61	21.27
ปริญญาตรี	97	28.89
สูงกว่าปริญญาตรี	4	1.27

ตารางที่ 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป  
ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ต่อ)

ลักษณะทางประชากร	จำนวน	ร้อยละ
<b>ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ</b>		
น้อยกว่า 5 ปี	118	37.46
5-10 ปี	147	46.67
11-15 ปี	34	10.79
16-20 ปี	13	4.13
มากกว่า 20 ปี	3	0.95
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจน้อยที่สุด 1 ปี มากที่สุด 22 ปี ระยะเวลาเฉลี่ย 7 ปี		
<b>จำนวนสมาชิก / พนักงาน</b>		
น้อยกว่า 10 คน	152	48.26
11-20 คน	154	48.88
มากกว่า 20 คน	9	2.86
จำนวนสมาชิก / พนักงาน น้อยสุด 4 คน มากที่สุด 30 คน จำนวนสมาชิกเฉลี่ย 11 คน		
<b>ประเภทผลผลิตทางการเกษตรที่นำมาแปรรูป</b>		
ประเภทพืช	244	77.46
ประเภทสัตว์	71	22.54
<b>เงินลงทุนเริ่มแรก</b>		
น้อยกว่า 10,000 บาท	137	43.50
10,000 – 20,000 บาท	56	17.77
20,000 – 30,000 บาท	72	22.86
มากกว่า 30,000 บาท	50	15.87
<b>ยอดขายต่อเดือน</b>		
น้อยกว่า 10,000 บาท	131	41.59
10,000 – 20,000 บาท	63	20.00
20,000 – 30,000 บาท	68	21.59
มากกว่า 30,000 บาท	53	16.82

n= 315

จากตารางที่ 4.1 ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งตอบแบบสอบถามได้อย่างสมบูรณ์จำนวน 315 คน จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 450 ตัวอย่าง คิดเป็นอัตราการตอบกลับร้อยละ 70 โดยผู้ตอบแบบสอบถามประกอบธุรกิจในจังหวัดปัตตานี คิดเป็นร้อยละ 42.22 จังหวัดยะลา ร้อยละ 25.40 และจังหวัดนราธิวาส ร้อยละ 32.38 เป็นเพศหญิงร้อยละ 70.04 และเป็นเพศชาย ร้อยละ 20.96 มีอายุน้อยกว่า 30 ปี ร้อยละ 7.62 อายุ 30-60 ปี ร้อยละ 81.27 อายุมากกว่า 60 ปี ร้อยละ 11.11 จบการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 48.57 ระดับอนุปริญญา / ปวส. หรือเทียบเท่า ร้อยละ 21.27 ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 28.89 และสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 1.27 มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 37.46 ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 5-10 ปี ร้อยละ 46.67 ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 11-15 ปี ร้อยละ 11.15 ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 16-20 ปี ร้อยละ 4.13 และ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี ร้อยละ 0.95 มีจำนวนสมาชิกน้อยกว่า 10 คน ร้อยละ 48.26 จำนวนสมาชิก 11-20 คน ร้อยละ 48.88 จำนวนสมาชิกมากกว่า 20 คน ร้อยละ 2.86 ผลผลิตทางการเกษตรที่นำมาแปรรูปเป็นประเภทพืช ร้อยละ 77.46 เป็นประเภทสัตว์ ร้อยละ 22.54 มีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 43.50 จำนวน 10,000 – 20,000 บาท ร้อยละ 17.77 จำนวน 20,000 – 30,000 บาท ร้อยละ 22.86 จำนวนมากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 15.87 และมียอดขายต่อเดือนจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 41.50 จำนวน 10,000 – 20,000 บาท ร้อยละ 20.00 จำนวน 20,000 – 30,000 บาท ร้อยละ 21.59 จำนวนมากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 16.82

#### 4.2 การตรวจสอบลักษณะการແจกແจงของตัวแปร

การศึกษาครั้งนี้มีตัวแปรแฝง 4 ตัวแปร ได้แก่ 1) ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ 2) การจัดการธุรกิจ 3) ผลประกอบการ โดยมีตัวแปรสังเกตได้ 12 ตัวแปร ค่าสถิติพื้นฐานเพื่อตรวจสอบลักษณะการແจกແจงของตัวแปร ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความเบ้ ค่าความโด่งของตัวแปร

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าความเบ้	ค่าความโด่ง	ระดับ
<b>ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ</b>					
ความกล้าเสี่ยง	3.77	0.70	-0.15	-0.17	มาก
การปฏิบัติภารกิจเชิงรุก	3.79	0.59	0.06	0.04	มาก
ความสามารถทางนวัตกรรม	3.93	0.55	-0.26	1.39	มาก
ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน	3.82	0.49	0.04	0.55	มาก
ความเป็นอิสระ	3.94	0.59	-0.73	1.13	มาก
<b>รวม</b>	<b>3.85</b>	<b>0.59</b>	<b>-0.21</b>	<b>0.59</b>	<b>มาก</b>



ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความเบ้ ค่าความโด่งของตัวแปร (ต่อ)

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าความเบ้	ค่าความโด่ง	ระดับ
<b>การจัดการธุรกิจ</b>					
การจัดการการเงิน	3.62	0.64	0.38	-0.41	มาก
การจัดการการผลิต	3.98	0.57	-0.33	0.59	มาก
การจัดการการตลาด	3.81	0.63	0.07	-0.37	มาก
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	3.91	0.63	-1.24	4.77	มาก
<b>รวม</b>	<b>3.83</b>	<b>0.62</b>	<b>-0.28</b>	<b>1.15</b>	<b>มาก</b>
<b>ผลประกอบการ</b>					
ยอดขาย	3.68	0.67	-0.76	2.37	มาก
กำไรสุทธิ	3.70	0.60	-0.29	1.06	มาก
การเติบโต	3.68	0.59	0.04	0.30	มาก
<b>รวม</b>	<b>3.69</b>	<b>0.62</b>	<b>-0.34</b>	<b>1.24</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.2 พบว่าศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.85$ , S.D.=0.59) และองค์ประกอบแต่ละด้านอยู่ในระดับมาก ดังนี้ ความเป็นอิสระ ( $\bar{X}=3.94$ , S.D.=0.59) ความสามารถทางนวัตกรรม ( $\bar{X}=3.93$ , S.D.=0.55) ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน ( $\bar{X}=3.82$ , S.D.=0.49) การปฏิบัติการเชิงรุก ( $\bar{X}=3.79$ , S.D.=0.59) และความกล้าเสี่ยง ( $\bar{X}=3.77$ , S.D.=0.70)

เมื่อพิจารณาการจัดการธุรกิจ พบว่า มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.83$ , S.D.=0.62) และองค์ประกอบแต่ละด้านอยู่ในระดับมาก เรียงตามลำดับดังนี้ การจัดการการผลิต ( $\bar{X}=3.98$ , S.D.=0.57) การจัดการทรัพยากรมนุษย์ ( $\bar{X}=3.91$ , S.D.=0.63) การจัดการการตลาด ( $\bar{X}=3.81$ , S.D.=0.63) และการจัดการการเงิน ( $\bar{X}=3.62$ , S.D.=0.64)

ในส่วนของผลประกอบการ พบว่า มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}=3.69$ , S.D.=0.62) และผลการดำเนินงานในทุกด้านอยู่ในระดับมาก เรียงตามลำดับดังนี้ ด้านกำไรสุทธิ ( $\bar{X}=3.70$ , S.D.=0.60) ด้านการเติบโต ( $\bar{X}=3.68$ , S.D.=0.59) และ ด้านยอดขาย ( $\bar{X}=3.68$ , S.D.=0.67)

เมื่อพิจารณาค่าความเบ้และค่าความโด่งของตัวแปรสังเกตได้ (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010) พบว่ามีค่าความเบ้ไม่เกิน + 2 และมีค่าความโด่งไม่เกิน + 7 ตามเกณฑ์ที่ยอมรับ แสดงว่าข้อมูลในการศึกษานี้สามารถใช้วิธีการประมาณค่าด้วยความเป็นไปได้สูงสุด

### 4.3 การตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

การตรวจสอบความสัมพันธ์เชิงเส้นระหว่างตัวแปรสองตัว (bivariate relationship) ด้วยการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน ผลการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกต รวมทั้งทิศทางความสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกต ดังแสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปร	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT	HUM	RISK	PROA	INNO	AGGR	DEPE
1. SALE	1.000											
2. PROF	0.835**	1.000										
3. GROW	0.784**	0.804**	1.000									
4. FIN	0.696**	0.596**	0.656**	1.000								
5. PROD	0.481**	0.482**	0.561**	0.484**	1.000							
6. MKT	0.727**	0.685**	0.696**	0.659**	0.700**	1.000						
7. HUM	0.704**	0.634**	0.596**	0.549**	0.610**	0.751**	1.000					
8. RISK	0.531**	0.441**	0.476**	0.547**	0.309**	0.526**	0.482**	1.000				
9. PRO	0.607**	0.613**	0.643**	0.577**	0.417**	0.562**	0.502**	0.669**	1.000			
10. INNO	0.528**	0.551**	0.607**	0.423**	0.561**	0.592**	0.569**	0.511**	0.600**	1.000		
11. AGG	0.539**	0.532**	0.499**	0.553**	0.508**	0.540**	0.567**	0.433**	0.509**	0.510**	1.000	
12. DEPE	0.612**	0.583**	0.556**	0.439**	0.671**	0.620**	0.664**	0.370**	0.444**	0.575**	0.520**	1.000

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level

#### หมายเหตุ

SALE=ยอดขาย PROF= กำไร GROW=การเติบโต FIN=การจัดการการเงิน PROD= การจัดการการผลิต MKT =การจัดการตลาด HUM=การจัดการทรัพยากรมนุษย์ RISK=ความกล้าเสี่ยง PRO=การปฏิบัติการเชิงรุก INNO=ความสามารถทางนวัตกรรม AGG=ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน และ DEPE =ความเป็นอิสระ

จากตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ 12 ตัวแปร พบว่าตัวแปรสังเกตได้ทุกคู่มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ตั้งแต่ 0.370 ถึง 0.835 จึงเห็นได้ว่าทิศทางความสัมพันธ์เป็นไปตามกรอบแนวคิดที่พัฒนาขึ้น อีกทั้งค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าไม่มากกว่า .85 ถือว่าตัวแปรคู่ไม่มีความสัมพันธ์กันมากจนเกินไปที่จะเกิดภาวะร่วมเส้นตรงพหุ (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010)

#### 4.4 การตรวจสอบโมเดลการวัดของตัวแปรแฝง

การตรวจสอบโมเดลการวัดของตัวแปรแฝง ด้วยการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันแบบองค์ประกอบเดียว ด้วยโปรแกรม LISREL การนำเสนอผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงตามลำดับดังนี้ โมเดลการวัดตัวแปรแฝงการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ โมเดลการวัดตัวแปรแฝงนวัตกรรมธุรกิจ และโมเดลการวัดผลการดำเนินงาน ดังรายละเอียด

##### 1. ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการ

ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.4

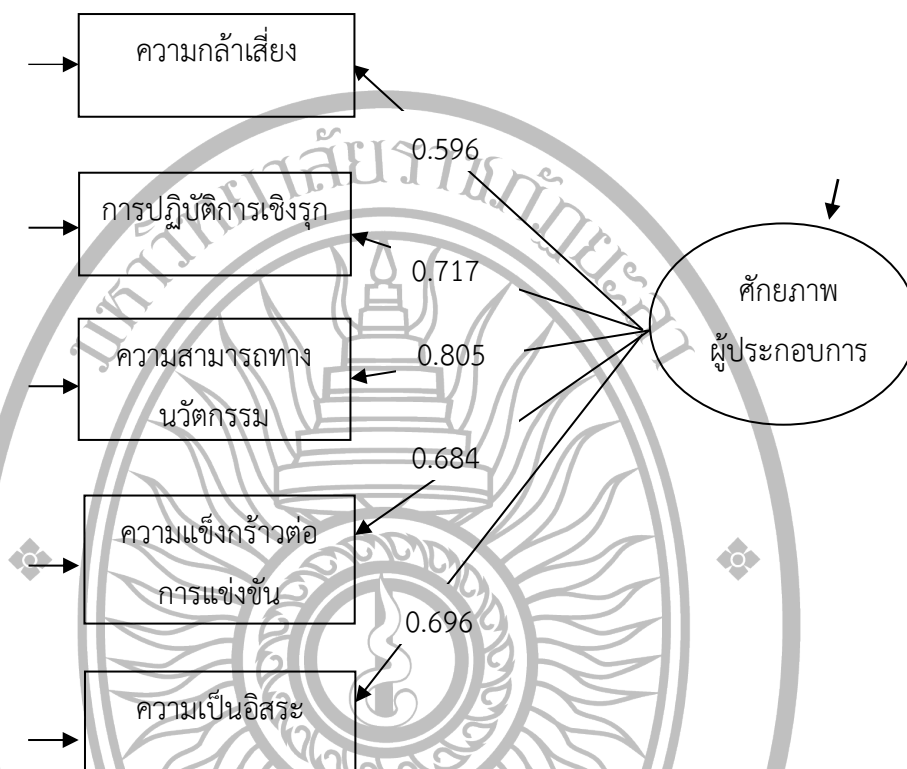
ตารางที่ 4.4 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ศักยภาพผู้ประกอบการ

องค์ประกอบ	น้ำหนักองค์ประกอบ			
	<i>B</i>	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>
ความกล้าเสี่ยง	0.596	0.415	0.042	9.799
การปฏิบัติการเชิงรุก	0.717	0.425	0.032	13.329
ความสามารถทางนวัตกรรม	0.805	0.444	0.029	15.415
ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน	0.684	0.337	0.027	12.572
ความเป็นอิสระ	0.696	0.414	0.032	12.860

$\chi^2 = 11.31$ ,  $df = 3$ , *Relative*  $\chi^2 = 3.77$ ,  $p\text{ value} = 0.010$ , CFI = 0.989, GFI = 0.986, AGFI = 0.929, RMSEA = 0.094, SRMR = 0.026

จากตารางที่ 4.4 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงกิจกรรมหลักกับข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่า โมเดลการวัดตัวแปรแฝงที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าน้ำหนัก ของตัวแปรสังเกตได้ ซึ่งได้แก่ ความกล้าเสี่ยง การปฏิบัติการเชิงรุก ความสามารถทางนวัตกรรม ความก้าวร้าวต่อการแข่งขัน และความเป็นอิสระ มีค่าอยู่ในช่วง 0.337-0.444 ซึ่งค่าน้ำหนักของตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 5 ตัวแปรดังกล่าวแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 แสดงว่าตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 5

ตัวแปร สามารถนำมาวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการได้จริง เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ดังภาพที่ 4.1 พบว่า ความสามารถด้านนวัตกรรม มีความสำคัญในการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ การปฏิบัติการเชิงรุก ความเป็นอิสระ ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน และความกล้าเสี่ยง ตามลำดับ



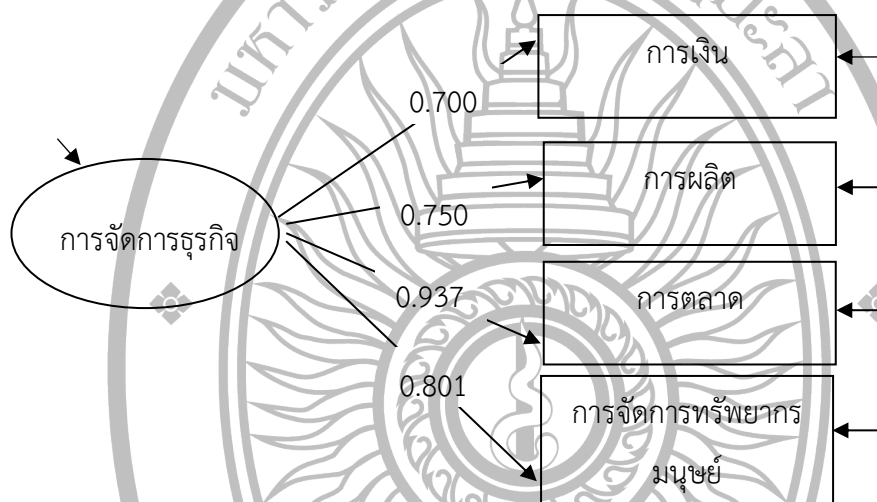
ภาพที่ 4.1 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.5 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง การจัดการธุรกิจ

องค์ประกอบ	น้ำหนักองค์ประกอบ			
	B	b	SE	t
การจัดการการเงิน	0.700	0.446	-	-
การจัดการการผลิต	0.750	0.431	0.036	11.958
การจัดการการตลาด	0.937	0.594	0.042	14.201
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	0.801	0.506	0.038	13.188

$\chi^2 = 0.46$ ,  $df = 1$ ,  $Relative \chi^2 = 0.46$ ,  $p \text{ value} = 0.4974$ ,  $CFI = 0.1000$ ,  $GFI = 0.999$ ,  $AGFI = 0.993$ ,  $RMSEA = 0.000$ ,  $SRMR = 0.004$

จากตารางที่ 4.5 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่าโมเดลการวัดตัวแปรแฝงที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าน้ำหนัก ของตัวแปรสังเกตได้ ซึ่งได้แก่ การเงิน การผลิต การตลาดและการจัดการทรัพยากรมนุษย์ มีค่าอยู่ในช่วง 0.431-0.594 ซึ่งค่าน้ำหนักของตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 4 ตัวแปรดังกล่าวแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงว่าตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 4 ตัวแปร สามารถนำมาวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการได้จริง เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ดังภาพที่ 4.2 พบว่า การตลาด มีความสำคัญในการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การผลิตและการเงิน ตามลำดับ



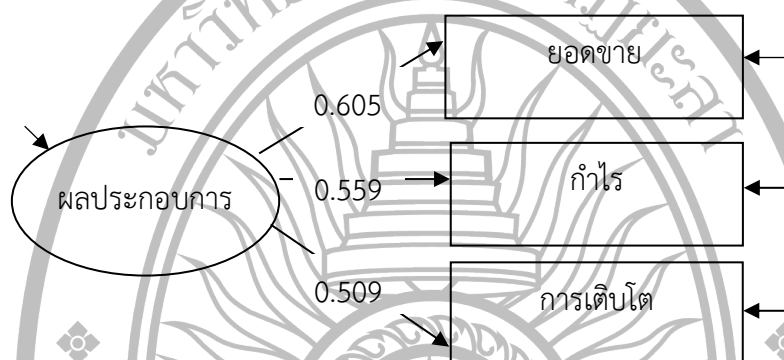
ภาพที่ 4.2 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจ

ตารางที่ 4.6 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝง ผลประกอบการ

องค์ประกอบ	น้ำหนักองค์ประกอบ			
	<i>B</i>	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>
ยอดขาย	0.903	0.605	-	-
กำไรสุทธิ	0.925	0.559	0.021	26.059
การเติบโต	0.869	0.509	0.022	22.640

$\chi^2 = 0.00$ ,  $df = 1$ , *Relative*  $\chi^2 = 0.00$ , *p value* = 0.970, CFI = 1.000, GFI = 1.000, AGFI = 1.000, RMSEA = 0.00, SRMR = 0.000

จากตารางที่ 4.6 ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงผลประกอบการกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่าโมเดลการวัดตัวแปรแฝงที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าน้ำหนัก ของตัวแปรสังเกตได้ ซึ่งได้แก่ ยอดขาย กำไรและการเติบโต มีค่าอยู่ในช่วง 0.509-0.605 ซึ่งค่าน้ำหนักของตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 3 ตัวแปรดังกล่าวแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงว่าตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 3 ตัวแปร สามารถนำมาวัดตัวแปรแฝงผลประกอบการได้จริง เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงดังภาพที่ 4.3 พบว่า ยอดขาย มีความสำคัญในการวัดตัวแปรแฝงผลประกอบการมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ กำไรและการเติบโต ตามลำดับ



ภาพที่ 4.3 ค่าน้ำหนักมาตรฐานของโมเดลการวัดตัวแปรแฝงผลประกอบการ

#### 4.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างของตัวแปรที่ศึกษา

การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ นวัตกรรมธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ค่าอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมระหว่างตัวแปรเหตุกับตัวแปรผล

ตัวแปรเหตุ	ตัวแปรผล					
	การจัดการธุรกิจ			ผลประกอบการ		
	อิทธิพลรวม	อิทธิพลทางตรง	อิทธิพลทางอ้อม	อิทธิพลรวม	อิทธิพลทางตรง	อิทธิพลทางอ้อม
ศักยภาพ	0.938**	0.938**	-	0.862**	0.021	0.841**
ผู้ประกอบการ	(0.063)	(0.063)		(0.053)	(0.219)	(0.214)
การจัดการธุรกิจ	-	-	-	0.896**	0.896**	-
				(0.222)	(0.222)	

ตารางที่ 4.7 ค่าอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมระหว่างตัวแปรเหตุกับตัวแปรผล (ต่อ)

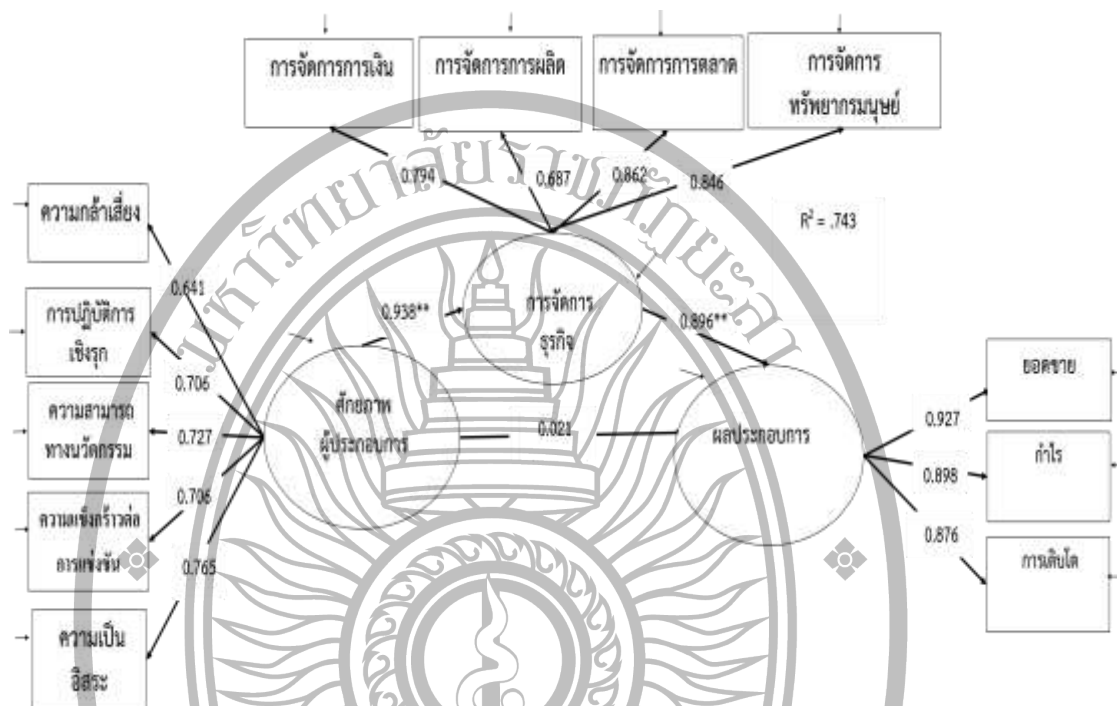
ตัวแปรเหตุ	การจัดการธุรกิจ				ผลประกอบการ		
	อิทธิพลรวม	อิทธิพลทางตรง	อิทธิพลทางอ้อม	อิทธิพลรวม	อิทธิพลทางตรง	อิทธิพลทางอ้อม	
R <sup>2</sup>	0.880				0.743		
ตัวแปรความเที่ยง	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT	HUM
ตัวแปรความเที่ยง	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE		
	0.859	0.807	0.768	0.630	0.472	0.743	0.716
	0.411	0.498	0.529	0.497	0.585		
เมทริกซ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร							
ตัวแปร	ศักยภาพผู้ประกอบการ		การจัดการธุรกิจ		ผลประกอบการ		
ศักยภาพ	1.000						
ผู้ประกอบการ			1.000				
การจัดการธุรกิจ	0.938						
ผลประกอบการ	0.862		0.916		1.000		
$\chi^2 = 34.246$ , $df = 23$ , $Relative \chi^2 = 1.489$ , $CFI = 0.998$ , $GFI = 0.982$ , $AGFI = 0.939$ , $RMSEA = 0.0395$ , $SRMR = 0.0205$							

หมายเหตุ \*\* $p < .01$

SALE=ยอดขาย PROF= กำไร GROW=การเติบโต FIN=การจัดการการเงิน PROD= การจัดการการผลิต MKT =การจัดการตลาด HUM=การจัดการทรัพยากรมนุษย์ RISK=ความกล้าเสี่ยง PRO=การปฏิบัติการเชิงรุก INNO=ความสามารถทางนวัตกรรม AGG=ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน และ DEPE =ความเป็นอิสระ

จากตารางที่ 4.7 การทดสอบรูปแบบความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างศักยภาพผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ พบว่า รูปแบบมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เมื่อพิจารณาความเที่ยงของตัวแปรสังเกตได้ พบว่ามีค่าความเที่ยงอยู่ระหว่าง 0.411 -0.859 โดยตัวแปรที่มีค่าความเที่ยงสูงสุด คือ ยอดขาย ส่วนตัวแปรที่มีความเที่ยงต่ำสุดคือ ความเสี่ยง ตัวแปรศักยภาพผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ และผลประกอบการ มีความสัมพันธ์อยู่ในช่วง 0.862-1.000 เมื่อพิจารณาขนาดอิทธิพล พบว่า ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.938 ( $p < .01$ ) แต่ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.021 นอกจากนี้ การจัดการธุรกิจธุรกิจ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อ

ผลประกอบการ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.896 ( $p < .01$ ) อีกทั้งศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิงบวก ต่อผลประกอบการ ผ่านตัวแปรการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.841 ( $p < .01$ ) ซึ่งตัวแปรศักยภาพผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจธุรกิจ ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของผลการดำเนินงานได้ร้อยละ 74.30



ภาพที่ 4.4 โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ (จากการปรับแบบจำลอง)

#### 4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

การวิจัยเรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปที่ได้รับผลการประเมินศักยภาพเปลี่ยนแปลงจากระดับปานกลางเป็นระดับดี ในปีพ.ศ.2565 จากจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส จังหวัดละ 3 คน รวม 9 คน ในประเด็น 1) ศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ 2) การจัดการธุรกิจ และ 3) ผลประกอบการ มีรายละเอียดดังนี้



## 1. ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทุกกลุ่มให้ความคิดเห็นในแนวทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการ ต้องมีความมุ่งมั่นที่จะประกอบธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ กล้าคิด กล้าตัดสินใจ และพร้อมที่จะรับมือกับ สถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีการปรับปรุงสินค้าให้ตรงกับความต้องการ นำเทคโนโลยี ที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน นอกจากนี้ผู้ให้ สัมภาษณ์กล่าวถึงความสามารถการเป็นผู้ประกอบการ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “มีหน่วยงานไหนเข้ามาอบรม ก็พร้อมที่จะเข้าไปเรียนรู้ อย่างน้อยก็ได้แนวทาง ใหม่ๆเอามาพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น”

ประธานกลุ่ม 2 “ทุกวันนี้คนในชุมชนรายได้น้อย อะไรที่พินามาสร้างรายได้ ก็ต้องเอามาลองดู โดยเฉพาะของที่มีในชุมชน จะได้ไม่ต้องเสียเงินลงทุนมาก คนอื่นจะได้มีรายได้ร่วมกัน”

ประธานกลุ่ม 4 “ช่วงนี้กระจุยมีราคาสูง เราต้องแปรรูปสิ่งที่มีอยู่ในหมู่บ้าน และทุกครัวเรือน ที่ เห็นกันอยู่ก็มีแต่มะพร้าว คิดอยู่ว่าจะทำอย่างไรกับมะพร้าวดี ถึงจะได้เงินแล้วทำให้กลุ่มอยู่รอด”

ประธานกลุ่ม 5 “พิน่าเป็นจะต้องหาวิธีการใหม่ๆตลอด ถ้าไม่ทำก็สู้เขาไม่ได้ ทุกวันนี้คู่แข่งก็ เยอะ ต้องคิดว่า ทำอย่างไรสินค้าถึงจะไม่เหมือนคนอื่น”

ประธานกลุ่ม 8 “ของก็มีในป่า ไม่ต้องไปหาซื้อ แค่กระตุ้นให้ชุมชนช่วยกันปลูกแล้วเอามาแปรรู ปแค่นี้ก็ได้แล้ว เพราะในพื้นที่ก็ยังไม่มีคนทำ น่าลองดูว่าคนกินจะชอบไหม”

เมื่อพิจารณาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการในด้านต่างๆ ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง การปฏิบัติการ เจริญรุก ความสามารถด้านนวัตกรรม ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน และความเป็นอิสระ มีรายละเอียด ดังนี้

**ความกล้าเสี่ยง** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า จะต้องมีความ เชื่อมั่นในสิ่งที่ตัดสินใจทำ รวมถึงแนวทางการดำเนินงาน มุ่งมั่นที่จะสร้างสินค้าที่มีคุณค่า นอกจากนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วน ระบุว่า การวางแผนการดำเนินงานที่ดี จะเป็นสิ่งที่ช่วยลดความเสี่ยง และเป็น การสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกด้วย ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “สำหรับเรา มันเป็นโอกาส เพราะเป็นตัวช่วยให้กลุ่มเติบโตได้ แต่ก็ต้องมีการ วางแผนที่ดีนะ”

ประธานกลุ่ม 2 “ทำอะไรก็เสี่ยงหมดทุกอย่าง แต่ก็ต้องทำให้ได้ ขอแค่ทุกคนช่วยกันคิดช่วยกัน ทำ”

ประธานกลุ่ม 4 “เราเห็นว่ามันขายได้ วัตถุประสงค์เราก็มีในชุมชน ถ้าเสริมความรู้หน่อยน่าจะเป็น สินค้าที่ติดตลาดได้”

ประธานกลุ่ม 6 “คู่แข่งในท้องตลาดเยอะ ถ้าไม่หาวิธีการใหม่ๆ ก็สู้เขาไม่ได้”

ประธานกลุ่ม 9 “ต้องเชื่อมั่นในสิ่งที่ทำ ว่าทำแล้วต้องออกมาดี ถ้าไม่เชื่อมั่นก็เดินต่อไม่ได้”

**การปฏิบัติการเชิงรุก** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องหาโอกาสในการประกอบธุรกิจ ถ้าเริ่มก่อนสามารถได้เปรียบคู่แข่ง เพราะเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วน ระบุว่า จะต้องเข้าไปมีส่วนร่วมและพัฒนาทางการตลาดให้มากขึ้น ทั้งเรื่องของการขายหน้าร้าน และการขายออนไลน์ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 2 “ทุกวันนี้ก็ยังพอขายได้ แต่ขายเฉพาะคนในชุมชน แต่พอพัฒนาชุมชนเข้ามาให้ความรู้ ก็รู้สึกว่าจะต้องขยายกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น”

ประธานกลุ่ม 3 “เรามีของดีในพื้นที่ คนในหมู่บ้านก็ช่วยกันส่งเสริม ยิ่งไงก็ขายได้ แต่สินค้าของเราไม่เหมือนเจ้าอื่นนะ ของเราปลอดภัยดี แต่คนนอกพื้นที่ยังไม่ค่อยรู้จัก ก็เลยให้น้องๆในกลุ่มช่วยหาคำแนะนำ เลยได้พอขายสินค้ามา ”

ประธานกลุ่ม 5 “คนในชุมชนก็กินกันทุกวัน จากที่เราต้องไปซื้อ ก็ปลูกเอง ทำเอง คั่วเอง จะได้ไม่ต้องไปซื้อวัตถุดิบเขามา”

ประธานกลุ่ม 7 “เมื่อก่อนก็ทำขายทั่วไป แต่คิดว่าทำยังไงถึงจะนำไปเป็นของฝากกลับไปบ้านได้ ก็ได้ครูการศึกษาโรงเรียนเข้ามาช่วยออกแบบ ทำให้สินค้าดูดีขึ้น ลูกค้าก็บอกว่าชอบ”

ประธานกลุ่ม 9 “ของที่ขายอยู่ก็ผลิตแทบจะไม่พอขาย แต่ในอนาคตคิดว่า จะเพิ่มการผลิตอีกสักอย่าง เพราะเห็นลูกค้าถามกันบ่อย”

**ความสามารถด้านนวัตกรรม** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องมีการดำเนินธุรกิจที่ทันสมัย แปลกใหม่ โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้ผลผลิตดีขึ้น รวมถึงการทำตลาดด้วย เมื่อก่อนคู่แข่งน้อย ไม่มีความจำเป็นในการคิดอะไรใหม่ แต่ในปัจจุบัน มีจำเป็นอย่างมากที่จะต้องหาวิธีการหรือกระบวนการใหม่เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 2 “เมื่อก่อนชาวบ้านเอาแต่ชิงสดมาขาย ไม่ค่อยได้ราคา ก็เลยคิดหาวิธีการแปรรูปให้เป็นขิงกรอบ ผลที่ได้ก็ออกมาดีนะ ลูกค้าบอกว่าแปลกดี ไม่ค่อยมีขาย”

ประธานกลุ่ม 4 “เราได้นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เพราะเราต้องการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าด้วย ”

ประธานกลุ่ม 5 “ทางกลุ่มจะมานั่งเรียนรู้งานร่วมกัน ทำให้ได้ประสบการณ์ทำงานและนำมาสร้างสินค้าใหม่ ถ้าคนในกลุ่มไม่ว่าง ก็จะอาศัยไลน์กลุ่มเพื่อสื่อสาร ความสำเร็จจะสามารถต่อยอดไปในชุมชนด้วย”

ประธานกลุ่ม 7 “น้ำตาลแว่นที่ทำไม่เหมือนใคร รสชาติอร่อย เป็นตาลชนิดแท้ เอาไปทำได้ทั้งของหวานและของหวาน ทำมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ ภูมิใจมากที่ได้อนุรักษ์ต่อยอดได้มาจนถึงตอนนี้”

ประธานกลุ่ม 9 “จากของที่ตักใส่ถุงขาย ตอนนี่ก็ได้อาจารย์จาก มอ. นั้นละ มาช่วยคิด ช่วยทำฉลากกับบรรจุภัณฑ์ใหม่ ทำให้ดูดีขึ้นมาก”

**ความเป็นอิสระ** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า จำเป็นที่จะต้องพึ่งพาตนเองให้ได้ ต้องหาแนวทางในการทำงานให้ดีขึ้น ยอมรับความคิดเห็นของสมาชิกในการพัฒนางาน ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “ตัวเราเองสามารถตัดสินใจ และดำเนินงานตามแผนที่ตั้งไว้ บางครั้งการขอความคิดเห็นจากสมาชิกก็เข้าเกินไป อะไรทำได้เองก็ไปก่อน”

ประธานกลุ่ม 2 “สามารถใช้ประสบการณ์ของตัวเองอย่างเต็มที่ ไม่ต้องรับคำสั่งจากใคร และไม่ต้องพึ่งพาคนอื่นมากไป”

ประธานกลุ่ม 3 “เราต้องพึ่งพาตนเองก่อน ใครจะมาช่วยเราได้ อะไรที่ทำพลาดก็ให้จำไว้ แล้วทำใหม่ให้ดีขึ้น”

ประธานกลุ่ม 7 “งานของเราทำเองจากรุ่นพ่อแม่ ทุกอย่างมั่นคงที่หมดแล้ว ทุกวันนี้ก็ทำเพื่อต่อยอดไม่ให้สูญหาย”

ประธานกลุ่ม 9 “จะมีการพูดคุยกันตลอดว่าทำสูตรนี้เป็นยังไง ขายได้ไหม พยายามช่วยกันหาวิธีการในการผลิตให้ดีขึ้นตลอด”

**ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องมีเป้าหมายและความมุ่งมั่นในการทำงานที่ชัดเจน มีการวางแผนการทำงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ พร้อมทั้งปรับปรุงการดำเนินงานจากความล้มเหลวที่ผ่านมา ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “เราเน้นการพัฒนาทักษะของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ตอบสนองต่อความต้องการ และทำให้ลูกค้าพอใจ”

ประธานกลุ่ม 2 “ทางกลุ่มนำไลน์ มาใช้ในการประสานงานกันภายในกลุ่ม เพื่อจะได้ติดต่อกันรวดเร็วขึ้น และทำเพจเฟสบุ๊คเพื่อใช้ติดต่อกับลูกค้า”

ประธานกลุ่ม 5 “ติดตามการดำเนินงานชิงสมาชิกทุกเดือน จะได้ว่าเกิดปัญหาอะไรบ้าง จะได้นำมาแก้ไข”

## 2. การจัดการธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทุกกลุ่มให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องให้ความสำคัญในเรื่องของการตลาด โดยส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง พัฒนาสินค้าเพื่อให้

ตรงกับความต้องการของลูกค้า เพิ่มช่องทางทางการตลาด มีการวางแผนใช้เงินทุน การปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ พร้อมกับการพัฒนาสมาชิกให้มีความชำนาญ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “ถ้ากลุ่มมีการบริหารที่ดี ทุกอย่างมันก็ดีไปทั้งหมด แต่เราก็ควรจะต้องการตลาดให้มาก เพื่อจะได้ขายให้มากขึ้น”

ประธานกลุ่ม 2 “เราจำเป็นที่จะต้องได้คนที่มีความชำนาญ ถ้าหน่วยงานไหนเข้ามาอบรม พี่ก็ยินดีที่จะให้สมาชิกเข้าไปเรียนรู้”

ประธานกลุ่ม 5 “เมื่อก่อนผลิตจำนวนน้อย ไม่พอขาย ต้องหาอุปกรณ์เข้ามาช่วยเพื่อให้ผลิตได้มากขึ้น”

ประธานกลุ่ม 7 “เราต้องคุยกันเรื่องการเงินทุกสัปดาห์ว่าจะใช้เท่าไร เก็บเข้ากองกลางเท่าไร ถ้าไม่ทำแบบนี้ ก็ควบคุมรายจ่ายไม่ได้”

เมื่อพิจารณาการจัดการทางธุรกิจในด้านต่างๆ ประกอบด้วย ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงินและด้านทรัพยากรมนุษย์ มีรายละเอียดดังนี้

**ด้านการตลาด** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องเพิ่มช่องทางทางการตลาด ขายหน้าร้านเพียงอย่างเดียวอาจจะเสียโอกาส รวมถึงการตั้งราคาขายก็ควรที่จะเหมาะสมกับราคาต้นทุนที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน นอกจากนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วน ให้ความเห็นว่า ควรให้ความสำคัญกับตัวผลิตภัณฑ์และการบริการด้วย ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “ทางกลุ่มมีเพจเฟซบุ๊กสำหรับให้ลูกค้าติดต่อทั้งเรื่องการดูสินค้า สั่งของ การหรือติชมสินค้า”

ประธานกลุ่ม 2 “มีการสอบถามผลตอบรับของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้ดียิ่งขึ้น”

ประธานกลุ่ม 5 “เราตั้งราคาไม่แพงนะ อาจจะถูกกว่าในท้องตลาดด้วย เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่าย”

ประธานกลุ่ม 7 “ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความโดดเด่น และแตกต่างจากสินค้าที่มีในท้องตลาด เพราะเป็นน้ำตาลแว่น 100%”

ประธานกลุ่ม 9 “คิดว่าจะต้องขยายผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายเพิ่มมากขึ้นตามศักยภาพของกลุ่มที่มีในตอนนี้”

**ด้านการผลิต** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้นทุนในปัจจุบันมีราคาสูงขึ้น ต้องลดต้นทุนการผลิต หาวิธีควบคุมการผลิตให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้มาตรฐาน รวมถึงการหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “เรามีการตรวจสอบมาตรฐานการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งแต่กระบวนการเตรียมวัตถุดิบ ตลอดจนบรรจุหีบห่อ ให้ลูกค้ามั่นใจที่จะซื้อ”

ประธานกลุ่ม 2 “ทางกลุ่มจะซื้อวัตถุดิบมาในปริมาณมากเพื่อจะได้ราคาถูกลง หากจากในพื้นที่ก่อน ถ้าไม่มีจริงๆ ก็ค่อยสั่งซื้อจากที่อื่น”

ประธานกลุ่ม 5 “ส่งเสริมให้ในชุมชนปลูกชา อย่างน้อยก็ไม่ต้องไปซื้อในราคาแพง ปลูกเอง ทำเอง กินเอง เหลือแล้วเอามาขายให้เรา เขาก็มีรายได้ด้วย”

ประธานกลุ่ม 8 “ให้ความสำคัญการตรวจสอบกระบวนการผลิตตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบ ตลอดจนการบรรจุสินค้าในบรรจุภัณฑ์ เพราะสินค้าต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน”

ประธานกลุ่ม 9 “มีการนำอุปกรณ์ไฟฟ้าเข้ามาใช้ในการทำงาน เช่น เครื่องปั่น เครื่องบด เพื่อช่วยให้การทำงานเร็วและเพียงพอกับลูกค้า”

**ด้านการเงิน** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ต้องมีการบริหารเงินให้ดี เพราะทุกอย่างต้องใช้เงินในการดำเนินงาน เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าดำเนินการผลิต ค่าขนส่ง รวมไปถึงการซื้อสินทรัพย์เพื่อใช้ในการผลิต ต้องลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “มีตลาด มีลูกค้า แต่ไม่มีทุนเพียงพอที่จะเพิ่มกำลังการผลิต”

ประธานกลุ่ม 3 “ทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกครั้ง ให้ความสำคัญในการจัดสรรผลประโยชน์ที่ชัดเจนโดยกำไร 70% จะเป็นเงินที่ใช้หมุนเวียนในการทำงานและ 30% แบ่งจ่ายให้สมาชิก”

ประธานกลุ่ม 8 “กลุ่มจะได้รับเครดิตจากร้านค้าบางราย ในการชำระค่าวัตถุดิบโดยสามารถชำระภายหลังจากที่ได้รับวัตถุดิบไปแล้วประมาณ 1 อาทิตย์”

ประธานกลุ่ม 9 “ให้ความสำคัญการตรวจสอบกระบวนการผลิตตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบ ตลอดจนการบรรจุสินค้าในบรรจุภัณฑ์ เพราะสินค้าต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน”

**ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า สมาชิกต้องได้รับการหาความรู้เพิ่มเติมจากหน่วยงานต่างๆ การแบ่งงานกันทำ การหาคนเข้ามาทำงาน รวมถึงการได้รับค่าตอบแทนจากการทำงาน ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 2 “สรรหาและคัดเลือกสมาชิกส่วนมากจะเน้นคนในชุมชนที่ว่างงาน หรืออยากมีรายได้เสริม”

ประธานกลุ่ม 3 “มีการแบ่งหน้าที่งานกันอย่างชัดเจน จะได้เกิดความชำนาญ ถ้าไม่แบ่งหน้าที่ก็จะทำแต่สิ่งที่ถนัด หน้าที่อื่นก็ไม่มีคนทำ”

ประธานกลุ่ม 7 “มีการเข้าร่วมอบรมเป็นประจำ ทั้งของ อบต และพัฒนาชุมชน เขาจะเข้ามาให้ความรู้และติดตามงานตลอด”

ประธานกลุ่ม 9 “กลุ่มจะมีกองทุนที่มาจากผลกำไรแต่ละปี 30% เวลาที่มีสมาชิกเจ็บป่วยเข้าโรงพยาบาล ก็จะเบิกเงินส่วนนี้มาช่วยและแบ่งรายได้ตามชั่วโมงที่มาทำงาน”

### 3. ผลประกอบการของธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทุกกลุ่มให้ความคิดเห็นในแนวทางเดียวกันว่า ผลประกอบการพิจารณาจากยอดขาย ถ้ายอดขายมากก็มีรายได้มาก และสามารถทำให้กลุ่มเติบโตขึ้น ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “ผลประกอบการของเราดีตามที่เราคาดหวัง ซึ่งมาจากการผลิตสินค้าที่มากขึ้น”

ประธานกลุ่ม 4 “การพัฒนาสินค้าใหม่ ทำให้กลุ่มลูกค้าเรากว้างขึ้น ทำให้มียอดขายดีกว่าเดิม”

ประธานกลุ่ม 5 “ยอดขายที่ดีขึ้น ก็เกิดจากสมาชิกในกลุ่มช่วยกันทำให้มีกำไร กลุ่มก็โตขึ้นด้วยต่อไปต้องเพิ่มการผลิตให้พอกับลูกค้า”

ประธานกลุ่ม 7 “เมื่อก่อนรุ่นพ่อแม่ทำแค่พอขาย ไม่ค่อยมีรายได้มากนัก แต่พอมีลูกค้ารู้จัก ก็สั่งกันมากขึ้น รายได้ก็เพิ่มขึ้นจนต่อ ยอดมาถึงทุกวันนี้”

ประธานกลุ่ม 9 “ถ้าเราลดต้นทุนได้เยอะ กำไรเราก็จะเยอะ แต่ก็ทำยาก ลูให้ขายเพิ่มขึ้นจะง่ายกว่า”

เมื่อพิจารณาผลประกอบการของธุรกิจในด้านต่างๆ ประกอบด้วย ยอดขาย กำไร และการเติบโต มีรายละเอียดดังนี้

**ด้านยอดขาย** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ยอดขายจะดีได้สินค้าก็ต้องได้มาตรฐาน มีราคาถูก ลูกค้ามีความพึงพอใจ จะทำให้กลุ่มขายสินค้าได้มากขึ้น ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “ยอดขายของเราเพิ่มขึ้นจากเมื่อก่อน เพราะเราปรับปรุงสินค้าให้ตรงความต้องการของลูกค้า”

ประธานกลุ่ม 2 “ของเราดีต่อสุขภาพ ในพื้นที่ที่ยังไม่มีใครทำ ลูกค้าก็ต้องมาซื้อเราเจ้าเดียว ทุกวันนี้ก็ต้องผลิตให้ทันกับออเดอร์ลูกค้า”

ประธานกลุ่ม 4 “ยอดขายเราเพิ่มขึ้นมากหลังจากพ้นช่วงโควิด เพราะสินค้าเรามีหลายชนิดตอบโจทย์ลูกค้าหลายกลุ่ม สินค้าก็ผลิตไม่ทันความต้องการ”

ประธานกลุ่ม 5 “สมาชิกเราช่วยกันทำการตลาด ทำให้ลูกค้ารู้จักและสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น”

ประธานกลุ่ม 6 “การปรับปรุงสูตรทำให้ลูกค้าติดใจในรสชาติ มีทั้งมาซื้อหน้าร้านและสั่งออนไลน์ ทำให้ยอดขายดีขึ้น”

ประธานกลุ่ม 7 “เมื่อก่อนยอดขายน้อย ทำแค่ว่าขายในชุมชน แต่พอสินค้าติดตลาดต้องทำการผลิตมากขึ้น”

**ด้านกำไร** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า ยอดขายที่เพิ่มจะทำให้ได้กำไรจากการดำเนินการเพิ่มขึ้นด้วย สามารถเอากำไรไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินงานต่อ ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 1 “เราได้กำไรที่มากขึ้นจากการเพิ่มยอดขาย และการลดค่าใช้จ่ายโดยที่ไม่จำเป็น”

ประธานกลุ่ม 3 “เมื่อหักต้นทุนแล้ว มีกำไรมากขึ้นประมาณ 30% ถ้าผลิตทันก็น่าจะได้อีกกว่านี้”

ประธานกลุ่ม 8 “กลุ่มมีกำไรจากการขายประมาณ 40% เราสามารถนำไปลงทุนเพิ่มขึ้นได้”

ประธานกลุ่ม 9 “กำไรเพิ่มขึ้นไม่มาก แต่ก็ทำให้สมาชิกพอจะมีรายได้บ้าง”

**ด้านการเติบโต** ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า เกิดจากการเพิ่มขึ้นของกำไร ทำให้มีเงินไปลงทุนผลิตสินค้าเพิ่ม รวมถึงส่วนแบ่งทางการตลาด ทำให้กลุ่มมีการเติบโต ดังคำกล่าวนี้

ประธานกลุ่ม 3 “การผลิตได้มาก ทำให้มีลูกค้ามากขึ้น เราก็มียอดขายที่เพิ่มขึ้น”

ประธานกลุ่ม 4 “กลุ่มเรามีการวางแผนที่ดี ทำให้ประสบความสำเร็จ ต่อไปอาจจะต้องลองพัฒนาสินค้าชนิดอื่นเพิ่ม”

ประธานกลุ่ม 7 “จากที่เป็นกลุ่มเล็กๆ ตอนนี้อย่างยอดขายมาก ทำให้ต้องใช้สมาชิกถึง 25 คน เพื่อช่วยกันผลิตสินค้า ”

ประธานกลุ่ม 9 “โชคดีที่ทางเรามีเครือข่ายเยอะ ทำให้เราได้วัตถุดิบราคาถูก และยังได้ลูกค้าจากเครือข่ายของเราด้วย”

#### 4.7 อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ผู้วิจัยได้สังเคราะห์ประเด็นจากข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพในการอภิปรายผล ดังนี้

ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ เป็นการนำความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมที่จำเป็นต่อการทำงานของบุคคลให้ประสบผลสำเร็จ สูงกว่ามาตรฐานทั่วไป จากการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมากกับความเป็นอิสระในการประกอบธุรกิจ มีอำนาจในการตัดสินใจและรับผิดชอบต่อการ

ตัดสินใจ มีความสามารถด้านนวัตกรรม คิดหาวิธีการใหม่ๆ หรือนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน มีการทำงานเชิงรุก รวมถึงความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน และกล้าเสี่ยงเพื่อทำให้ธุรกิจอยู่รอดและอยู่เหนือคู่แข่ง สอดคล้องกับงานของ (Lumpkin & Dess, 1996) ที่ได้คุณลักษณะเฉพาะของการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย การสร้างนวัตกรรม การเผชิญกับความเสี่ยง รวมถึงการทำงานเชิงรุก ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในความสำเร็จของธุรกิจ รวมถึงงานของ (Linares, Kellermanns, Fernandez & Sarkar, 2019) ได้ข้อสรุปจากการศึกษาว่า ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องมีความก้าวร้าวทางการแข่งขัน และมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจ เพราะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานด้วย นอกจากนี้ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการยังส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจ กล่าวคือ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ ที่มาจากความสามารถของผู้ประกอบการ ในการรับรู้ถึงโอกาสและการจัดการและความเสี่ยง โดยใช้ทักษะการจัดการธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ การตลาด การจัดการการผลิตและการจัดการการเงิน ส่งผลทำให้ธุรกิจเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับงานของ (Awang, Amran, Md Nor, Ibrahim, & Razali, 2016; พนิดา ต้นศิริ, 2566) ที่ได้ศึกษาความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน ทั้งในด้านของความกล้าเสี่ยง ความเป็นอิสระ และความสามารถทางนวัตกรรม ที่ส่งผลโดยตรงต่อการจัดการธุรกิจ ทำให้เกิดการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้แก่บุคลากรได้เป็นอย่างดี และศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการยังส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการ ส่งผ่านตัวแปรการจัดการธุรกิจด้วย อาจกล่าวได้ว่า ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการจะส่งผลทำให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ดีได้นั้น ต้องมีการจัดการธุรกิจในแต่ละด้านให้มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ ซึ่งจะทำให้มียอดขาย และกำไรเพิ่มมากขึ้น อันจะส่งผลให้ธุรกิจเกิดการเติบโตมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องกล้าที่จะเผชิญและยอมรับกับความเสี่ยงในการดำเนินงาน พร้อมทั้งต้องดำเนินกิจการเชิงรุกให้มากขึ้น เพื่อให้ธุรกิจเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในส่วนของการจัดการธุรกิจ จะเป็นการมุ่งเน้นหรือหาวิธีในการจัดการเพื่อไปถึงเป้าหมาย โดยการอาศัยทรัพยากรมาเป็นปัจจัยในการปฏิบัติงาน เพื่อมุ่งหวังให้เกิดผลกำไรจากการดำเนินงาน ประกอบไปด้วยปัจจัยด้านการเงิน การผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งทุกประเด็นล้วนเป็นส่วนประกอบสำคัญในการสร้างความสำเร็จ และเป็นเครื่องมือทางการแข่งขันที่มีความสำคัญอย่างยิ่งเพื่อมุ่งหวังให้เกิดผลประกอบการที่ดี จากการศึกษา พบว่า ธุรกิจให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ใช้ขับเคลื่อนธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Kairu et al., 2013) ที่พบว่า ในการจัดการธุรกิจ จำเป็นต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาทักษะของบุคลากร โดยใช้การฝึกอบรมเพื่อเพิ่ม



ประสิทธิภาพในการแข่งขัน ซึ่งการจัดการบุคลากรเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และการจัดการธุรกิจยังส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ แสดงว่า การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องอาศัยการจัดการธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ อันจะนำไปสู่ความเป็นมาตรฐาน พร้อมต่อการแข่งขัน เมื่อมีการจัดการที่ดี ก็จะส่งผลทำให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ดีด้วย นอกจากนี้ ในการศึกษายังพบว่า ในการจัดการธุรกิจ ผู้ประกอบการมุ่งให้ความสำคัญด้านทรัพยากรมนุษย์และด้านการตลาดมากที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญในด้านการจัดการการผลิตและด้านการเงินมากขึ้นด้วย เพราะเป็นปัจจัยที่สำคัญของการจัดการธุรกิจที่ผู้ประกอบการควรปฏิบัติ ให้สามารถแข่งขันได้



## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ สามารถสรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

#### 5.1 สรุป

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็นเพศหญิงร้อยละ 70.04 และเป็นเพศชาย ร้อยละ 20.96 ส่วนใหญ่มีอายุ 30-60 ปี ร้อยละ 81.27 รองลงมาอายุมากกว่า 60 ปี ร้อยละ 11.11 จบการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 48.57 ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 28.89 ระดับอนุปริญญา / ปวส. หรือเทียบเท่า ร้อยละ 21.27 และสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 1.27 มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 37.46 ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 5-10 ปี ร้อยละ 46.67 ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 11-15 ปี ร้อยละ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 16-20 ปี ร้อยละ 4.13 และ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ร้อยละ 0.95 มีจำนวนสมาชิกน้อยกว่า 10 คน ร้อยละ 48.26 จำนวนสมาชิก 11-20 คน ร้อยละ 48.88 จำนวนสมาชิกมากกว่า 20 คน ร้อยละ 2.86 ผลผลิตทางการเกษตรที่นำมาแปรรูปเป็นประเภทพืช ร้อยละ 77.46 เป็นประเภทสัตว์ ร้อยละ 22.54 มีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาทร้อยละ 43.50 จำนวน 10,000 – 20,000 บาท ร้อยละ 17.77 จำนวน 20,000 –30,000 บาท ร้อยละ 22.86 จำนวนมากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 15.87 และมียอดขายต่อเดือนจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาทร้อยละ 41.50 จำนวน 10,000 – 20,000 บาท ร้อยละ 20.00 จำนวน 20,000 –30,000 บาท ร้อยละ 21.59 จำนวนมากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 16.82

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการโดยภาพรวมระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าทุกด้านอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปน้อย ดังนี้ ความเป็นอิสระ ความสามารถทางนวัตกรรม ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน การปฏิบัติการเชิงรุก และความกล้าเสี่ยง อีกทั้งวิสาหกิจชุมชนดังกล่าวมีการจัดการธุรกิจโดยภาพรวมระดับมาก และเมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เรียงตามลำดับจากมากไปน้อยดังนี้ การจัดการการผลิต การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน สำหรับในส่วนของผลประกอบการ พบว่า มีค่าเฉลี่ยโดยภาพรวมระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าทุกด้านอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปน้อยดังนี้ ด้านกำไร ด้านการเติบโต และด้านยอดขาย

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ที่พัฒนาขึ้น สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อนวัตกรรมธุรกิจอย่าง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แต่ศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลการดำเนินงาน ทางธุรกิจอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้การจัดการธุรกิจ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลการ ดำเนินงานทางธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 อีกทั้งศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิง บวกต่อผลการดำเนินงาน ผ่านตัวแปรนกรจัดการธุรกิจ ทั้งนี้ศักยภาพผู้ประกอบการ และการจัดการ ธุรกิจ ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของผลการดำเนินงานได้ร้อยละ 74.30

จากผลการวิเคราะห์ทั้งหมด ผู้วิจัยได้ทำการสรุปผลการทดสอบสมมติฐานแบบจำลองสมการ เชิงโครงสร้างความสัมพันธ์ ดังแสดงในตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ

สมมติฐาน	เส้นทาง	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
H <sub>1</sub>	ศักยภาพผู้ประกอบการ → การจัดการธุรกิจ	ยอมรับ
H <sub>2</sub>	ศักยภาพผู้ประกอบการ → ผลประกอบการ	ปฏิเสธ
H <sub>3</sub>	การจัดการธุรกิจ → ผลประกอบการ	ยอมรับ
H <sub>4</sub>	ศักยภาพผู้ประกอบการ → การจัดการธุรกิจ → ผลประกอบการ	ยอมรับ

จากตารางที่ 5.1 สามารถสรุปผลการทดสอบสมมติฐานโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้า เกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ได้ดังนี้

**สมมติฐานที่1:** ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจ ผลการ ทดสอบคือ ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.938 ( $p < .01$ ) จึงยอมรับสมมติฐาน

**สมมติฐานที่2:** ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ ผลการ ทดสอบคือ ศักยภาพผู้ประกอบการ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการอย่างไม่มีนัยสำคัญทาง สถิติ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.021 สรุปได้ว่า ปฏิเสธสมมติฐาน

**สมมติฐานที่3:** การจัดการธุรกิจ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ ผลการทดสอบคือ การจัดการธุรกิจธุรกิจ ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.896 ( $p < .01$ ) จึง ยอมรับสมมติฐาน

**สมมติฐานที่4:** ศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการและการจัดการธุรกิจ ผลการทดสอบคือ ศักยภาพผู้ประกอบการส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการ ผ่านตัวแปรการจัดการธุรกิจ ด้วยขนาดอิทธิพล 0.841 ( $p < .01$ ) จึงยอมรับสมมติฐาน

ในส่วนของ การวิจัยเชิงคุณภาพมีผลที่สอดคล้อง และส่งเสริมการวิจัยเชิงปริมาณ ดังนั้นความสัมพันธ์เชิงสาเหตุที่มีผลต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ได้แก่ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจและผลประกอบการ โดยศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อการจัดการธุรกิจและผลประกอบการ เนื่องจากธุรกิจมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ตลอดจนความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี ทำให้ผู้ประกอบการต้องสร้างแรงผลักดันให้ตัวเอง สามารถตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่นอน รวมถึงหาวิธีการที่ทันสมัยหรือแนวความคิดใหม่ๆ ที่ได้จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาเพื่อนำมาใช้ในธุรกิจ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจก่อนคู่แข่ง เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด และศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพจะส่งผลให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ดี ขณะที่การจัดการธุรกิจส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการ กล่าวคือ การจัดการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน และการจัดการการผลิต ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลทำให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ดี นอกจากนี้ ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการยังส่งผลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการผ่านตัวแปรการจัดการธุรกิจ กล่าวคือ การที่ธุรกิจจะมีผลประกอบการที่ดีนั้น ไม่ได้มาจากศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการโดยตรงเพียงอย่างเดียว แต่ยังต้องมีการจัดการธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ จึงจะส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ อันจะเป็นเครื่องบ่งชี้ถึงการเจริญเติบโตของธุรกิจด้วย

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

### 5.2.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้กับวิสาหกิจสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีดังนี้

- 1) ควรเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการ เนื่องจากผลการวิจัย พบว่า ศักยภาพผู้ประกอบการ มีผลทางตรงเชิงบวกกับการจัดการธุรกิจ ทั้งนี้ผู้ประกอบการควรเน้นในเรื่องของการทำงานเชิงรุกและความกล้าเสี่ยง เนื่องจากเป็นด้านที่ผู้ประกอบการมีศักยภาพน้อยกว่าด้านอื่น เพื่อให้ธุรกิจดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถคาดการณ์และตัดสินใจในการดำเนินงานได้ในระยะยาว
- 2) ควรเสริมด้านการจัดการธุรกิจของวิสาหกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยเน้นที่ประเด็นการจัดการการผลิตและการจัดการทางการเงิน เนื่องจากเป็นด้านที่ผู้ประกอบการมีการจัดการธุรกิจ

น้อยกว่าด้านอื่น เพื่อที่จะส่งผลทำให้ธุรกิจมีการผลิตที่มีประสิทธิภาพ มียอดขายและมีการเติบโตที่สูงขึ้น

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรศึกษาประเด็นปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ เช่น การจัดการห่วงโซ่คุณค่า ความสามารถทางการแข่งขัน ลูกค้า เป็นต้น เพื่อเป็นการนำผลการวิจัยมาศึกษาว่าปัจจัยใดที่มีผลต่อผลประกอบการ เพื่อธุรกิจจะได้ดำเนินงานพัฒนาให้มีความเข้มแข็งและเติบโตเพิ่มขึ้น

2) การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ ควรมีการศึกษาต่อยอดโดยนำกรอบแนวคิดไปศึกษากับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น เพื่อให้ได้ข้อค้นพบที่แตกต่างออกไป



## บรรณานุกรม

- กฤตชน วงศ์รัตน์. (2564). การพัฒนาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการและความสามารถทางนวัตกรรมธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของอุตสาหกรรมการผลิต จังหวัดเพชรบุรี. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์*, 15(2), 27-39.
- กฤตกร จิรภาณุเมศ สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์และพนิดา แซ่มช้าง. (2554). ผลของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีต่อความสามารถทางนวัตกรรมและผลการดำเนินงานการศึกษาเชิงประจักษ์ของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ. *วารสารวิทยาการจัดการ*, 28, 1-15.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2563). ข้อมูลวิสาหกิจชุมชน. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2565, จาก <https://www.doae.go.th/>
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2564). รายงานสรุปประเภทกิจการวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน จำแนกตามพื้นที่. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2565, จาก <https://smce.doae.go.th/>
- ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช, บุญทวารณ วิงวอน และปิยนันท์ โชติวณิช. (2563). คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการเครือข่ายธุรกิจวัฒนธรรมองค์การและนวัตกรรมที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหารในประเทศไทย. *วารสารชุมชนวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา*, 14(2), 121-130.
- จุฑามาศ พีรพัชระ สมนึก วิสุทธิแพทย์ ธีรวิมล บุญยโสภณและทวีศักดิ์ รูปสิงห์ (2561). รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร. *วารสารวิชาการนวัตกรรมสื่อสารสังคม*. 6(2). 165-176.
- ฉันทมัย เจียรกุล. (2557). ปัญหาและแนวทางการปรับตัวของ OTOP เพื่อพร้อมรับการเปิด AEC *วารสารมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ*, 34(1), 177-191.
- นงเยาว์ อินทะนาม อำภาศรี พอค้าและกรกนก ดลโสภณ (2563). การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์. *วารสารการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*. 12, 82-95.
- นิลาวัลย์ สว่างรัตน์. (2558). อิทธิพลเชิงโครงสร้างของความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรมและการมุ่งเน้นการเรียนรู้ที่มีต่อผลการดำเนินงานขององค์กร. *วารสาร Veridian E-Journal มหาวิทยาลัยศิลปากร*, 8(3), 958-975.

- บุญทวารณ วิงวอน. (2556). *การเป็นผู้ประกอบการยุคโลกาภิวัตน์*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปรีชา ชาตวาณิชกุล, สุชีรา ธนาวุฒิ, และสุธาสินี โพธิ์ชาธาร. (2565). อิทธิพลของการบริหารจัดการธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจที่มีต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในจังหวัดนครราชสีมา. *วารสารชุมชนวิจัย*, 16(1), 194-205.
- พนิดา พานิชกุล. (2554). *จริยธรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศ*. กรุงเทพฯ : เคทีพี
- พนิดา ตันศิริ (2566). การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถทางนวัตกรรมและความกล้าเสี่ยงส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันบนช่องทางออนไลน์ ในพื้นที่ย่านนวัตกรรม กล้วยน้ำไท. *วารสารวิชาการสมาคมสถาบันอุดมศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย*. 29(1), 95-110.
- พสุ เเซรินทร์. (2560). *Balance Scorecard: รู้ลึกในการปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ: พิมพ์ลักษณ์.
- พัทธมน ชูระธรรมานนท์ และกังวาน ยอดวิเศษศักดิ์ (2565). ปัจจัยธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจเบเกอรี่บนออนไลน์. *วารสารบริหารธุรกิจครุศรีนครินทรวิโรฒ*. 13(1), 16-31.
- มานิต รัตนสุวรรณ, สมฤดีศรีจรรยา. (2554). ยุทธศาสตร์การตลาด. กรุงเทพฯ: สุขุมวิทการพิมพ์.
- มินระดา โครตศรีวงศ์ และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. (2559). การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสู่ความสำเร็จ กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม ตำบลมะบ้า อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดร้อยเอ็ด. *วารสาร Veridian E-Journal มหาวิทยาลัยศิลปากร*, 9(3), 1632-1645.
- สมคิด บางโม. (2558). *องค์การและการจัดการ*. (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ: บริษัท วิทย์พัฒน์ จำกัด.
- สมพร ปานยินดี. (2558). ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุและผลลัพธ์ของความสามารถในการจัดการความหลากหลาย : หลักฐานเชิงประจักษ์ของธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. *วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศึกษาศาสตร์ สาขาการจัดการ*. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สัญญา เคนาภูมิ. (2558). แนวทางการพัฒนาประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่จังหวัดมหาสารคาม. *วารสารวิชาการแพรววาทสินธุ์*, มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์, 2, 68-85
- สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. (2548). การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. สืบค้นเมื่อ 9 ตุลาคม 2565, จาก [http://www.sceb.doae.go.th/index\\_n2.html](http://www.sceb.doae.go.th/index_n2.html)
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2564). การจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13. สืบค้นเมื่อ 9 ตุลาคม 2565, จาก <https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=plan13>

- อาทิซ แซ่ลี่. (2558). ศักยภาพการจัดการธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการไร้สำปะหลัง อำเภอปอพลอย จังหวัดกาญจนบุรี. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง*, 4(2), 2-12
- April, W. I. (2005). *Critical factors that influence the success and failure of SMEs in Namibia in the Khomas Region*. Stellenbosch: University of Stellenbosch.
- Awang, A., Amran, S., Md Nor, M., Ibrahim, I, & Razali, M. (2016). Individual orientation impact on entrepreneurial intention: intervening effect of PBC and subjective norm. *Journal of Entrepreneurship Business and Economics*, 4(2), 94-129.
- Barney, J. B., Ketchen, D. J., & Wright, M. (2011). The Future of Resource-Based Theory: Revitalization or Decline. *Journal of Management*, 37, 1299-1315.
- Basco, R., Perlins, F. H., & Garcia, M. R. (2020). The effect of entrepreneurial orientation on firm performance: A multigroup analysis comparing China, Mexico and Spain. *Journal of Business Research*, 113, 409-421.
- Bolton, D.L., & Lane, M.D. (2011). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 213-233.
- Clark (1999). *Isolation of dominant enhancers and suppressors of Prat: bw expression*. A. Dros. Res. Conf. 40: 439C. (Export to RIS).
- Cope, k. (2012). *Seeing the Big Picture: Business Acumen to Build Your Credibility, Career, and Company*. Austin, Texas: Greenleaf Book Group Press.
- Dessler, G. *Human Resource Management*. 7<sup>th</sup> ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall. 2001.
- Fayol. (1964). *General and Industrial Management*. London: Pittman and Sons. Gilley, Jerry W., and Egglund, Steven A. *Principles of Human Resource Development*. New York: Addison Wesley, 1990.
- Hair, and Black. (2010). *Multivariate Data Analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- Henson. *Curriculum Development for Education Reform*. New York: Longman. 1995.
- Hineman, Herbert G. and others. *Personnel / Human Resource Management*. Illinois: Richard D Irwin.



- Kaplan and Norton. (2006). *The Balance Scorecard: Translating Strategies into Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kline, R.B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. Guilford Press, New York.
- Koontz. (2018). *Principles of Management*. New York: McGraw-Hill.
- Linares, R. H., Kellermanns, F. W., Fernandez, M. C. L., & Sarkar, S. (2019). The effect of socioemotional wealth on the relationship between entrepreneurial orientation and family business performance. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(4), 216-294.
- Lumpkin, G.T. and Dess, G.G. (1996). *Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance*. *Academy of Management Review*, 21, 135-172.
- Nadler, Leonard and Nadler, Zeace. *Corporate Human Resource Development*. New York : Nostrand Reinhold, 1980.
- Perter. (2016). *Knowledge-Worker Productivity: Job Oriented Skills*. New Jersey: PrenticeHall.
- Sowell. *Curriculum an Inroduction*. New Jersey : Prentice-Hall, Inc. 1996.
- Woolner, Paul. "The Purposes and Stages of the Learning Organization" *Thresholds in Education*, Vol.XVII, NOS.2&3, MAY & August, 1992.





ภาคผนวก ก

เครื่องมือในการวิจัย

### แบบสอบถามสำหรับการวิจัย

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผล

ประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้ จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านได้กรุณาตอบแบบสอบถามทุกข้อตามความเป็นจริง ทั้งนี้แบบสอบถามประกอบด้วย 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 8 ข้อ

ตอนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 10 ข้อ

ตอนที่ 3 การจัดการธุรกิจ จำนวน 10 ข้อ

ตอนที่ 4 ผลประกอบการ จำนวน 10 ข้อ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

**ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม**

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมคำ ตามข้อมูลที่เป็นจริงของท่าน

1. เพศ  ชาย  หญิง

2. อายุ.....ปี (หากเกิน 6 เดือน นับเป็น 1 ปี)

3. ระดับการศึกษา

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) / ปวช. หรือเทียบเท่า  ระดับอนุปริญญา / ปวส. หรือเทียบเท่า

ระดับปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

อื่นๆ.....(โปรดระบุ)

4. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....ปี (หากเกิน 6 เดือน นับเป็น 1 ปี)

5. จำนวนสมาชิก / พนักงาน.....คน

6. ประเภทผลผลิตทางการเกษตรที่นำมาแปรรูป

ประเภทพืช

ประเภทสัตว์

7. เงินลงทุนเริ่มแรก

น้อยกว่า 10,000 บาท

10,000 – 20,000 บาท

20,000 – 30,000 บาท

มากกว่า 30,000 บาท

## 8. ยอดขายต่อเดือน

- น้อยกว่า 10,000 บาท                       10,000 – 20,000 บาท
- 20,000 – 30,000 บาท                       มากกว่า 30,000 บาท

**คำชี้แจง** คำถามในตอนที่ 2 - 4 นี้เป็นข้อคำถามที่มีการให้คะแนนแบบมาตรวัดประมาณค่า มีระดับการให้คะแนนของผู้ตอบแบบสอบถามเป็น 5 ระดับ ดังนี้

- 5 คะแนน หมายถึง มากที่สุด                      4 คะแนน หมายถึง มาก
- 3 คะแนน หมายถึง ปานกลาง                      2 คะแนน หมายถึง น้อย
- 1 คะแนน หมายถึง น้อยที่สุด

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องคะแนนที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่าน  
ตอนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ

ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ	ระดับปฏิบัติการ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>ความกล้าเสี่ยง</b>					
1. ท่านชอบงานที่ทำหาความรู้ ความสามารถของตนเอง					
2. ท่านยอมรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานทางธุรกิจ					
<b>การปฏิบัติการเชิงรุก</b>					
3. ท่านติดตามสถานการณ์ทางธุรกิจ เพื่อนำมาใช้คาดการณ์และตัดสินใจในการดำเนินงาน					
4. ท่านสามารถตอบสนองความต้องการสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค ที่เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้					
<b>ความสามารถด้านนวัตกรรม</b>					
5. ท่านใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ มาปรับปรุงหรือพัฒนาการดำเนินงานทางธุรกิจ					

6. ท่านปรับปรุงหรือพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาด					
<b>ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน</b>					
7. ท่านสามารถนำพาธุรกิจให้อยู่รอดท่ามกลางสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง					
8. ท่านมุ่งมั่นและพยายามปรับปรุงการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน					
<b>ความเป็นอิสระ</b>					
9. ท่านยืนหยัดดำเนินงานทางธุรกิจได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด					
10. ท่านนำประสบการณ์ ความผิดพลาดหรือความบกพร่องของการดำเนินงานในอดีตมาเรียนรู้ เพื่อปรับปรุงและแก้ไขให้ดีขึ้น			◆		

### ตอนที่ 3 การจัดการธุรกิจ

การจัดการธุรกิจ	ระดับปฏิบัติการ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>การจัดการการเงิน</b>					
1. ท่านสามารถจัดหาและจัดสรรการใช้เงินในการดำเนินงานธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
2. ท่านสามารถบริหารลูกหนี้ สินค้าคงเหลือและเงินสดสำรอง ซึ่งช่วยเพิ่มสภาพคล่องของธุรกิจ					
<b>การจัดการการผลิต</b>					
3. ท่านผลิตสินค้าหรือการบริการที่มีคุณภาพ ตามมาตรฐานที่กำหนด					

4. ท่านผลิตสินค้าได้ตรงและทันเวลากับความต้องการของลูกค้า					
5. ท่านควบคุมการผลิต และปรับปรุงแก้ไขหากพบข้อผิดพลาดได้อย่างทันท่วงที					
<b>การจัดการการตลาด</b>					
6. ท่านผลิตสินค้าหรือให้บริการที่มีความโดดเด่นและตรงกับความต้องการของลูกค้า					
7. ท่านสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและสะดวกสำหรับลูกค้า					
<b>การจัดการทรัพยากรมนุษย์</b>					
8. ท่านบริหารอัตรากำลังสมาชิกหรือพนักงาน ได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอกับปริมาณงาน					
9. ท่านส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถของสมาชิกหรือพนักงานอย่างต่อเนื่อง					
10. ท่านสามารถรักษาสมาชิกหรือพนักงานที่มีคุณค่าให้คงอยู่ปฏิบัติงานเพื่อองค์กรได้อย่างต่อเนื่อง					

#### ตอนที่ 4 ผลประกอบการ

ผลประกอบการ	ระดับ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>ยอดขาย</b>					
1. ธุรกิจของท่านมียอดขายตามเป้าหมายที่กำหนดไว้					
2. ธุรกิจของท่านมียอดขายที่ดีอย่างต่อเนื่องหลังจากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย					

3. ธุรกิจของท่านมียอดขายเพิ่มขึ้น หากเปรียบเทียบกับช่วงสถานการณ์ปกติในอดีตที่ผ่านมา					
<b>กำไรสุทธิ</b>					
4. ธุรกิจของท่านมีกำไรจากการดำเนินงานอย่างเหมาะสม					
5. ธุรกิจของท่านมีกำไรและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น หลังจากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย					
6. ธุรกิจของท่านมีกำไรที่จะนำไปใช้ลงทุนสำรองสำหรับการดำเนินงานหรือการขยายกิจการ					
<b>การเติบโต</b>					
7. ธุรกิจของท่านมียอดขายและกำไรเพิ่มขึ้น หากเปรียบเทียบกับช่วงสถานการณ์ปกติในอดีตที่ผ่านมา					
8. ธุรกิจของท่านมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจเป็นลูกค้าในตลาดเดิมหรือตลาดใหม่			❖		
9. ธุรกิจของท่านมีทรัพยากรในการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น เช่น ทรัพย์สิน บุคลากร ฯลฯ					
10. ธุรกิจของท่านมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง					

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....



## แบบสัมภาษณ์

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

**คำชี้แจง** แบบสนทนากลุ่มชุดนี้ ประกอบด้วย ข้อคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจและผลประกอบการ เป็นคำถามแบบปลายเปิด เพื่อให้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่มีผลต่อศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการธุรกิจและผลประกอบการ จึงขอให้ท่านแสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด โดยแบบสัมภาษณ์ แบ่งออกเป็น 5 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 3 การจัดการธุรกิจ จำนวน 4 ข้อ

ตอนที่ 4 ผลประกอบการ จำนวน 3 ข้อ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ.....นามสกุล.....
2. เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง
3. อายุ.....ปี
4. ตำแหน่งงานในธุรกิจ.....
5. ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ.....ปี

### ส่วนที่ 2 ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ

ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ เป็นการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ที่กล้ายอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและยกระดับด้วยนวัตกรรม โดยการเอาชนะคู่แข่งขั้นในลักษณะเชิงรุก และพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ

1. ความกล้าเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ (การเปลี่ยนแปลงวิธีคิด การดำเนินงานทางธุรกิจรูปแบบใหม่ หรือยอมรับความเสี่ยงทั้งในทางบวกและทางลบ)

.....

.....

.....

2. การปฏิบัติการเชิงรุก ( ความคาดหวังผลลัพธ์ในอนาคต การแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจ การทำการตลาดอย่างเข้มข้น ติดตามกระแสความนิยมความต้องการ )

.....

.....

.....

3. ความสามารถด้านนวัตกรรม (ความคิดที่สร้างสรรค์แปลกใหม่ กระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ การทำการตลาด การปรับปรุงพัฒนาสินค้าหรือบริการ)

.....

.....

.....

4. ความแข็งแกร่งต่อการแข่งขัน (การสนองตอบต่อความท้าทายจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่เผชิญ สถานการณ์การแข่งขัน ความสามารถในแข่งขันที่ได้เปรียบ)

.....

.....

.....

5. ความเป็นอิสระ (มีความเป็นตัวของตัวเอง พึ่งพาตนเองได้ ให้เสรีภาพในความคิดหรือการกระทำของสมาชิกหรือทีมงาน ที่ทำให้เกิดการริเริ่มสร้างสรรค์ และการปรับปรุงพัฒนาการทำงาน)

.....

.....

.....

### ส่วนที่ 3 การจัดการทางธุรกิจ

เป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ โดยกลยุทธ์ในการจัดการธุรกิจ ได้แก่ การตลาด การผลิต การเงิน และการจัดการทรัพยากรมนุษย์

1. ด้านการตลาด ( ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด การเสนอลักษณะทางกายภาพ พนักงานและกระบวนการ)

.....

.....

.....

2. ด้านการผลิต ( วิธีการผลิต การควบคุม การจัดทำมาตรฐาน การลดข้อเสีย การวิเคราะห์จุดบกพร่อง การใช้เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ และการลดต้นทุนการผลิต)

.....

.....

.....

3. ด้านการเงิน ( การวางแผนการใช้เงินทุน การจัดการสินทรัพย์ การบริหารหนี้สิน การบริหารลูกหนี้ การบริหารสินค้าคงเหลือ การบริหารเจ้าหนี้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน)

.....

.....

.....

4. ด้านทรัพยากรมนุษย์ ( การสรรหาบุคคล การฝึกอบรมและพัฒนา ค่าตอบแทนและสวัสดิการ การสร้างจิตสำนึกต่อองค์กร)

.....

.....

.....

#### ส่วนที่ 4 ผลประกอบการของธุรกิจ

ผลตอบแทนที่ธุรกิจจะได้รับจากการดำเนินงาน โดยเกิดจากผลต่างระหว่างรายได้ของธุรกิจและต้นทุนในการดำเนินงาน

1. ด้านยอดขาย ( เป้าหมายของยอดขาย การเติบโตของยอดขาย ยอดขายต่อภาระค่าใช้จ่าย การหาช่องทางเพื่อเพิ่มยอดขาย)

.....

.....

.....

.....

2. ด้านกำไรสุทธิ (การเพิ่มขึ้นของผลกำไร กำไรจากการดำเนินงาน กำไรสุทธิเพื่อใช้ดำเนินการต่อ)

.....

.....

.....

.....

3. การเติบโตทางธุรกิจ (ยอดขายที่เติบโต ส่วนแบ่งทางการตลาด การขยายธุรกิจ การลงทุนในกิจกรรมอื่นๆเพิ่มขึ้น)

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข  
หนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์



AF 04-03

คณะกรรมการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ วิทยาลัยการสาธารณสุขสิรินธร จังหวัดยะลา  
 เลขที่ 91 ถนนเทศบาล 1 ตำบลสะเตง อำเภอเมือง จังหวัดยะลา 95000 โทรศัพท์ 0 7321 2863 ต่อ 131  
 E-mail: scphylib@yala.ac.th Website: http://www.yala.ac.th/IRB-SCPHYLI/

### หนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

ชื่อโครงการวิจัย	โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้		
รหัสจริยธรรมการวิจัย	SCPHYLIB-2566/033		
ผู้วิจัยหลัก	นายสัสดี กำนแพงดี		
สังกัด	มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา		
วิธีการพิจารณา	Expedited		
วันที่ส่ง	20 มกราคม 2566	วันที่พิจารณา	30 มกราคม 2566
วันที่รับรอง	21 กุมภาพันธ์ 2566	วันหมดอายุ	21 กุมภาพันธ์ 2567

#### เอกสารที่รับรอง

1. โครงการวิจัยเพื่อขอรับการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. เอกสารแจ้งข้อมูลอาสาสมัครวิจัย
4. เอกสารแสดงความยินยอมโดยได้รับทราบนอกศาลา
5. ประวัตินักวิจัย/คณะนักวิจัย

คณะกรรมการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ วิทยาลัยการสาธารณสุขสิรินธร จังหวัดยะลา  
 ได้พิจารณาโครงการวิจัยแล้ว ตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในคนที่เป็นมาตรฐานสากล ตามระเบียบแนวทาง  
 และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

#### หมายเหตุ:

1. กำหนดส่งรายงานความก้าวหน้า 21 สิงหาคม 2566 แบบฟอร์ม AF 03-19
2. กำหนดส่งรายงานสิ้นสุดโครงการ 21 มีนาคม 2567 แบบฟอร์ม AF 03-20
3. หากมีการเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานวิจัยสิ่งใดได้รับการ  
รับรอง ให้นักวิจัยขออนุมัติปรับรายละเอียด และ AF 07-01 และ AF 07-02
4. หากดำเนินการวิจัยไม่แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่รับรอง  
ให้นักวิจัยขออนุมัติขยายระยะเวลา แบบฟอร์ม AF 03-18

(นางสาววิชากรณ อิ่มทรชุตี)

เลขานุการคณะกรรมการพิจารณาจริยธรรม  
การวิจัยในมนุษย์



(นายอิทธิพล สิงห์กุล)

ประธานคณะกรรมการพิจารณาจริยธรรม  
การวิจัยในมนุษย์



ภาคผนวก ค  
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

## ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงศักยภาพผู้ประกอบการ

The following lines were read from file D:\66\POTENTIAL.pr2:

IMEASUREMENT MANAGEMENT

DA NI=12 NO=315 MA=CM

LA

SALE PROF GROW FIN PROD MKT HUM RISK PRO INNO AGG DEPE

KM

1

0.835 1

0.784 0.804 1

0.696 0.596 0.656 1

0.481 0.482 0.561 0.484 1

0.727 0.685 0.696 0.659 0.7 1

0.704 0.634 0.596 0.549 0.61 0.751 1

0.531 0.441 0.476 0.547 0.309 0.526 0.482 1

0.607 0.613 0.643 0.577 0.417 0.562 0.502 0.669 1

0.528 0.551 0.607 0.423 0.561 0.592 0.569 0.511 0.600 1

0.539 0.532 0.499 0.553 0.508 0.540 0.567 0.433 0.509 0.510 1

0.612 0.583 0.556 0.439 0.671 0.620 0.664 0.370 0.444 0.575 0.520 1

SD

0.670 0.604 0.586 0.638 0.575 0.634 0.631 0.697 0.592 0.552 0.493 0.594

SE

8 9 10 11 12/

MO NX=5 NK=1 LX=FR TD=SY

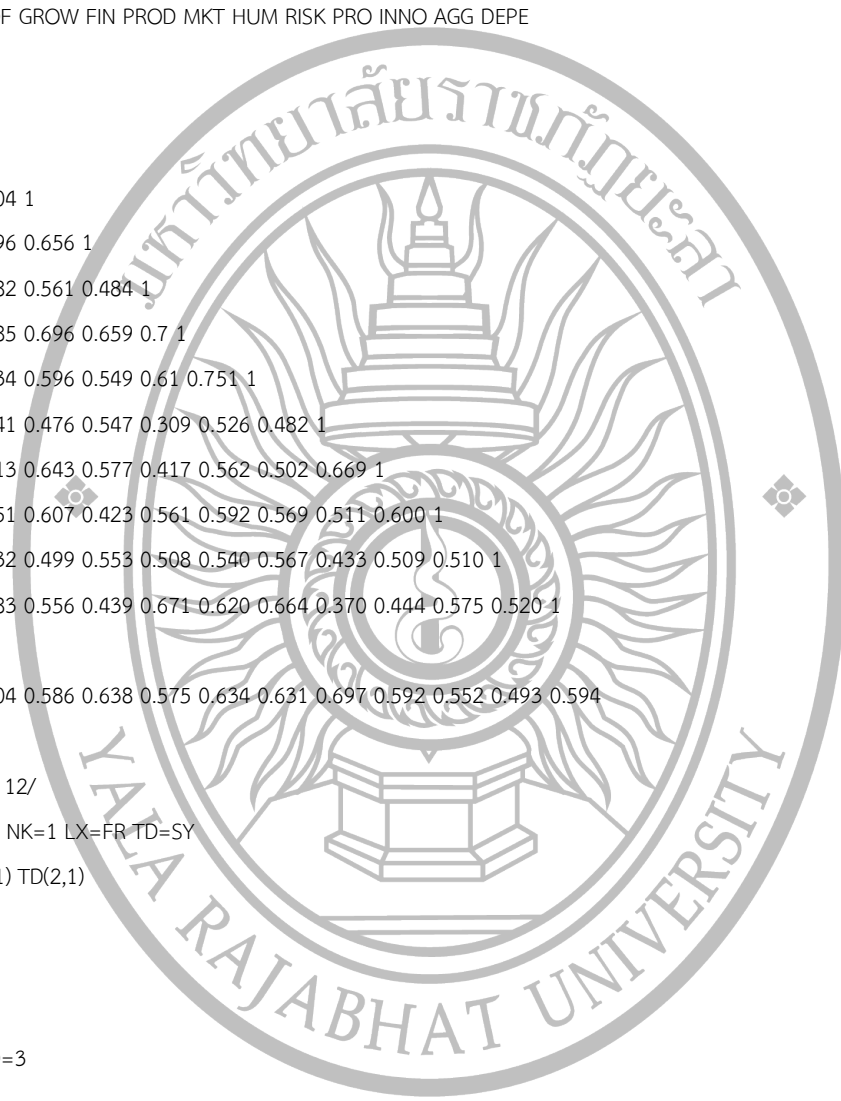
FR TD(3,1) TD(2,1)

LK

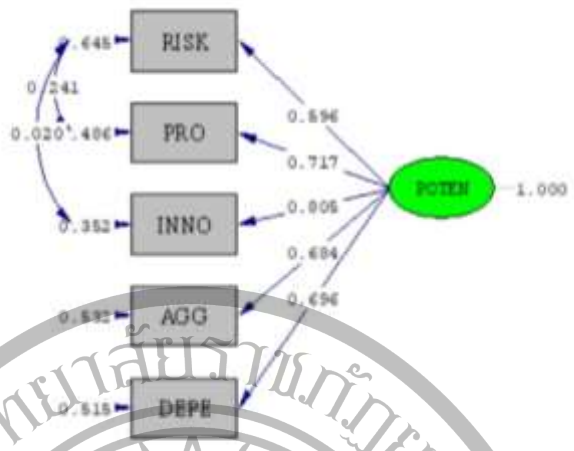
POTEN

PD

OU MI ND=3







Chi-Square=11.31, df=1, P-value=0.01015, RCR=0.094



## ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจ

The following lines were read from file D:\66\MANAGEMENT.pr2:

IMEASUREMENT MANAGEMENT

DA NI=12 NO=315 MA=CM

LA

SALE PROF GROW FIN PROD MKT HUM RISK PRO INNO AGG DEPE

KM

1

0.835 1

0.784 0.804 1

0.696 0.596 0.656 1

0.481 0.482 0.561 0.484 1

0.727 0.685 0.696 0.659 0.7 1

0.704 0.634 0.596 0.549 0.61 0.751 1

0.531 0.441 0.476 0.547 0.309 0.526 0.482 1

0.607 0.613 0.643 0.577 0.417 0.562 0.502 0.669 1

0.528 0.551 0.607 0.423 0.561 0.592 0.569 0.511 0.600 1

0.539 0.532 0.499 0.553 0.508 0.540 0.567 0.433 0.509 0.510 1

0.612 0.583 0.556 0.439 0.671 0.620 0.664 0.370 0.444 0.575 0.520 1

SD

0.670 0.604 0.586 0.638 0.575 0.634 0.631 0.697 0.592 0.552 0.493 0.594

SE

4 5 6 7/

MO NY=4 NE=1 LY=FR TE=SY

FR TE(2,1)

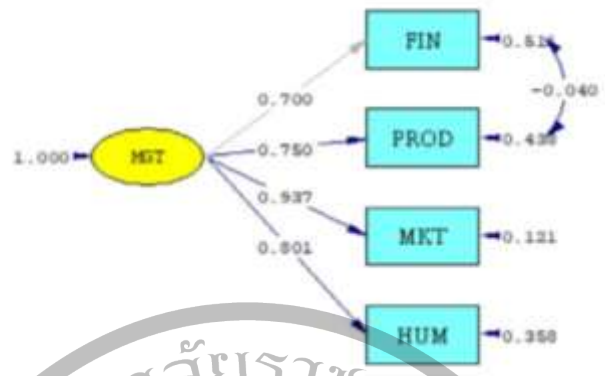
LE

MGT

PD

OU ND=3





Chi-Square=0.46, df=1, P-value=0.49743, RMSEA=0.000



## ผลการตรวจสอบโมเดลการวัดตัวแปรแฝงการจัดการธุรกิจ

The following lines were read from file D:\66\PERFORMANCE.pr2:

MEASUREMENT MANAGEMENT

DA NI=12 NO=315 MA=CM

LA

SALE PROF GROW FIN PROD MKT HUM RISK PRO INNO AGG DEPE

KM

1

0.835 1

0.784 0.804 1

0.696 0.596 0.656 1

0.481 0.482 0.561 0.484 1

0.727 0.685 0.696 0.659 0.7 1

0.704 0.634 0.596 0.549 0.61 0.751 1

0.531 0.441 0.476 0.547 0.309 0.526 0.482 1

0.607 0.613 0.643 0.577 0.417 0.562 0.502 0.669 1

0.528 0.551 0.607 0.423 0.561 0.592 0.569 0.511 0.600 1

0.539 0.532 0.499 0.553 0.508 0.540 0.567 0.433 0.509 0.510 1

0.612 0.583 0.556 0.439 0.671 0.620 0.664 0.370 0.444 0.575 0.520 1

SD

0.670 0.604 0.586 0.638 0.575 0.634 0.631 0.697 0.592 0.552 0.493 0.594

SE

1 2 3/

MO NY=3 NE=1 LY=FR TE=SY

FI TE(1,1)

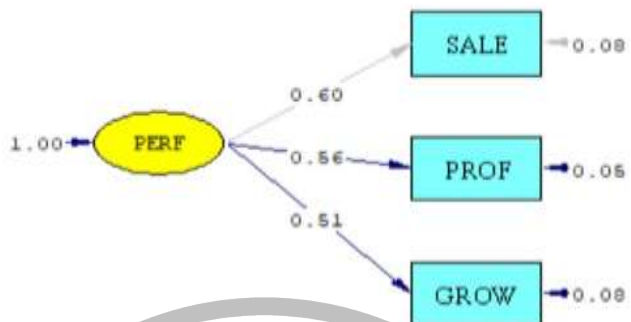
VA 0.083 TE(1,1)

LE

PERF

PD

OU ND=3



■ Chi-Square=0.00, df=1, P-value=0.97076, RMSEA=0.000 ■



ผลการตรวจสอบโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการ  
ธุรกิจ ที่มีต่อผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในสามจังหวัดชายแดนใต้

DATE: 6/10/2023

TIME: 20:47

L I S R E L 8.72

BY

Karl G. J”reskog & Dag S”rbom

This program is published exclusively by  
Scientific Software International, Inc.

7383 N. Lincoln Avenue, Suite 100

Lincolnwood, IL 60712, U.S.A.

Phone: (800)247-6113, (847)675-0720, Fax: (847)675-2140

Copyright by Scientific Software International, Inc., 1981-2005

Use of this program is subject to the terms specified in the  
Universal Copyright Convention.

Website: [www.ssicentral.com](http://www.ssicentral.com)

The following lines were read from file D:\66\PATH PERF.pr2:

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

DA NI=12 NO=315 MA=CM

LA

SALE PROF GROW FIN PROD MKT HUM RISK PRO INNO AGG DEPE

KM

1  
 0.835 1  
 0.784 0.804 1  
 0.696 0.596 0.656 1  
 0.481 0.482 0.561 0.484 1  
 0.727 0.685 0.696 0.659 0.7 1  
 0.704 0.634 0.596 0.549 0.61 0.751 1  
 0.531 0.441 0.476 0.547 0.309 0.526 0.482 1  
 0.607 0.613 0.643 0.577 0.417 0.562 0.502 0.669 1  
 0.528 0.551 0.607 0.423 0.561 0.592 0.569 0.511 0.600 1  
 0.539 0.532 0.499 0.553 0.508 0.540 0.567 0.433 0.509 0.510 1  
 0.612 0.583 0.556 0.439 0.671 0.620 0.664 0.370 0.444 0.575 0.520 1  
 SD  
 0.670 0.604 0.586 0.638 0.575 0.634 0.631 0.697 0.592 0.552 0.493 0.594  
  
 MO NX=5 NY=7 NK=1 NE=2 GA=FI BE=FI LX=FI LY=FI TD=SY TE=SY TH=FI  
 FR LX(1,1) LX(2,1) LX(3,1) LX(4,1) LX(5,1)  
 FR LY(1,1) LY(2,1) LY(3,1) LY(4,2) LY(5,2) LY(6,2) LY(7,2)  
 FR GA(1,1) GA(2,1) BE(1,2)  
 FR TD(2,1) TH(5,5) TE(5,1) TE(5,2) TH(5,7) TH(3,5) TH(3,1) TE(3,1) TE(5,1) TE(7,3) TE(6,2) TE(7,4) TH(3,4) TE(6,5) TE(4,2)  
 TH(5,4) TH(1,5) TH(1,2) TH(2,3) TH(2,2) TD(3,2) TE(7,2) TD(5,1) TH(3,3) TD(5,2) TD(3,1) TE(3,2) TE(3,1) TE(4,2) TE(5,2)  
 TH(1,4) TH(4,6)  
  
 LK  
 POTEN  
  
 LE  
 PERF MGT  
 PD  
 OU ME=ML AM RS SS SC EF FS ND=3

#### IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Number of Input Variables 12  
 Number of Y - Variables 7  
 Number of X - Variables 5  
 Number of ETA - Variables 2  
 Number of KSI - Variables 1  
 Number of Observations 315

## IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

## Covariance Matrix

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	0.449					
PROF	0.338	0.365				
GROW	0.308	0.285	0.343			
FIN	0.298	0.230	0.245	0.407		
PROD	0.185	0.167	0.189	0.178	0.331	
MKT	0.309	0.262	0.259	0.267	0.255	0.402
HUM	0.298	0.242	0.220	0.221	0.221	0.300
RISK	0.248	0.186	0.194	0.243	0.124	0.232
PRO	0.241	0.219	0.223	0.218	0.142	0.211
INNO	0.195	0.184	0.196	0.149	0.178	0.207
AGG	0.178	0.158	0.144	0.174	0.144	0.169
DEPE	0.244	0.209	0.194	0.166	0.229	0.233

## Covariance Matrix

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
HUM	0.398					
RISK	0.212	0.486				
PRO	0.188	0.276	0.350			
INNO	0.198	0.197	0.196	0.305		
AGG	0.176	0.149	0.149	0.139	0.243	
DEPE	0.249	0.153	0.156	0.189	0.152	0.353

## IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

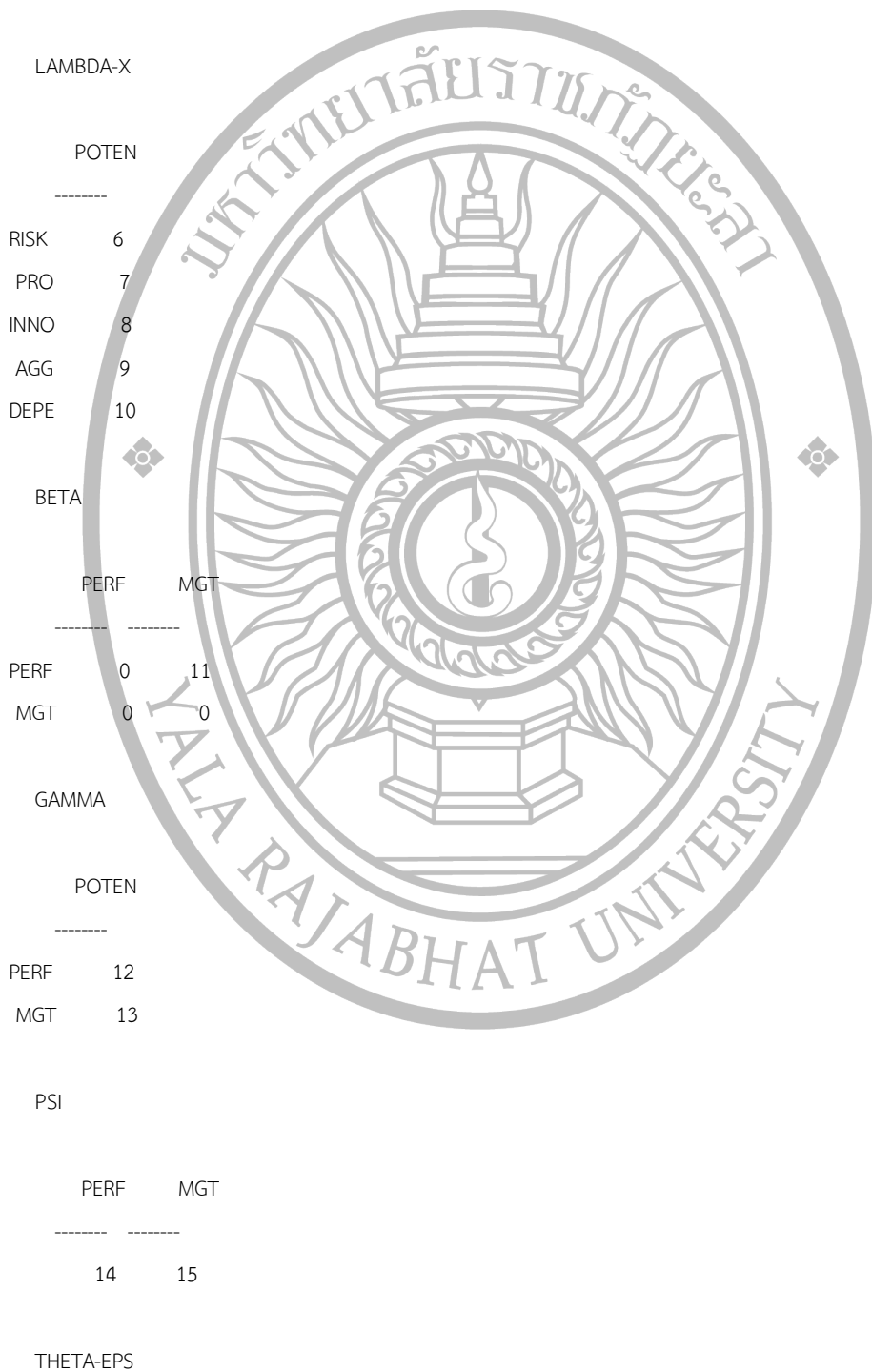
## Parameter Specifications

## LAMBDA-Y

PERF	MGT



SALE	0	0
PROF	1	0
GROW	2	0
FIN	0	0
PROD	0	3
MKT	0	4
HUM	0	5



	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	16					
PROF	0	17				
GROW	18	19	20			
FIN	0	21	0	22		
PROD	23	24	0	0	25	
MKT	0	26	0	0	27	28
HUM	0	29	30	31	0	0

THETA-EPS

HUM

HUM 32

THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	0	33	0	34	35	0
PRO	0	37	38	0	0	0
INNO	41	0	42	43	44	0
AGG	0	0	0	0	0	48
DEPE	0	0	0	50	51	0

THETA-DELTA-EPS

HUM

RISK 0

PRO 0

INNO 0

AGG 0

DEPE 52

THETA-DELTA

RISK PRO INNO AGG DEPE

RISK	36				
PRO	39	40			
INNO	45	46	47		
AGG	0	0	0	49	
DEPE	53	54	0	0	55

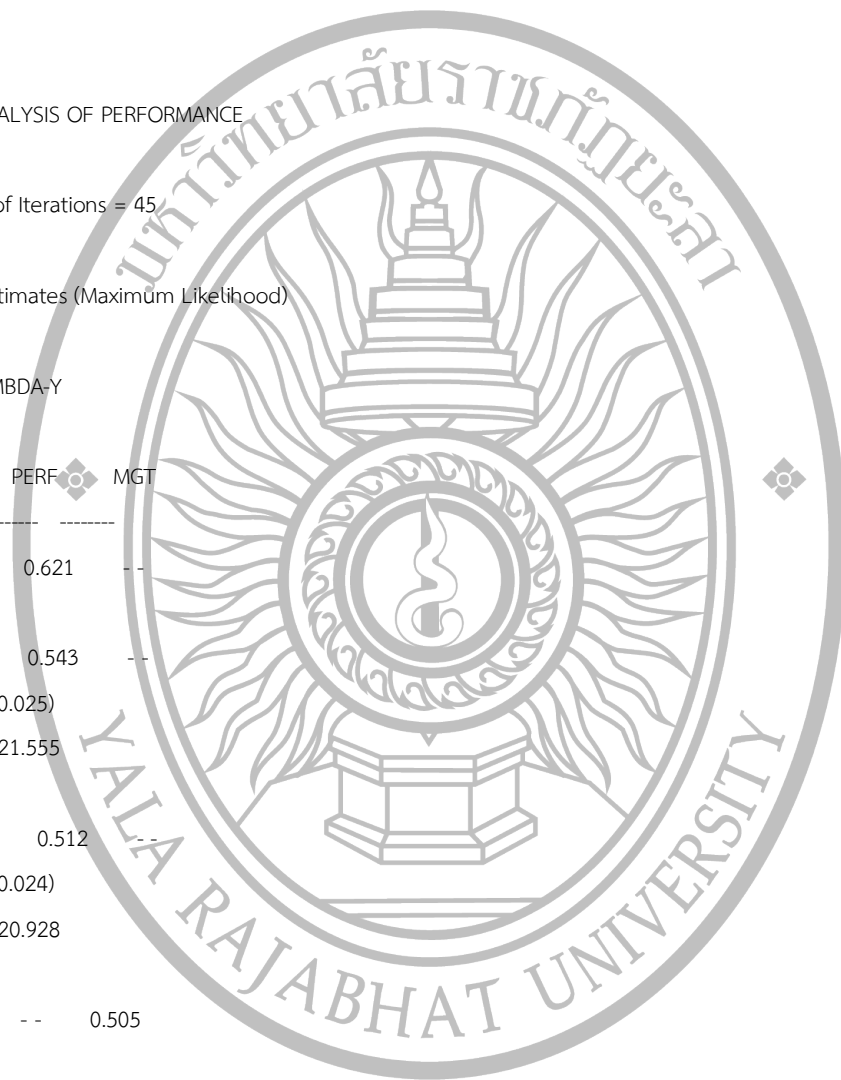
IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Number of Iterations = 45

LISREL Estimates (Maximum Likelihood)

LAMBDA-Y

PERF	◆	MGT	◆
SALE	0.621		
PROF	0.543		
	(0.025)		
	21.555		
GROW	0.512		
	(0.024)		
	20.928		
FIN	--	0.505	
PROD	--	0.396	
		(0.031)	
		12.775	
MKT	--	0.547	
		(0.032)	
		17.077	



HUM -- 0.534  
 (0.037)  
 14.549

LAMBDA-X

POTEN  
 -----  
 RISK 0.445  
 (0.038)  
 11.753

PRO 0.419  
 (0.031)  
 13.428

INNO 0.404  
 (0.028)  
 14.194

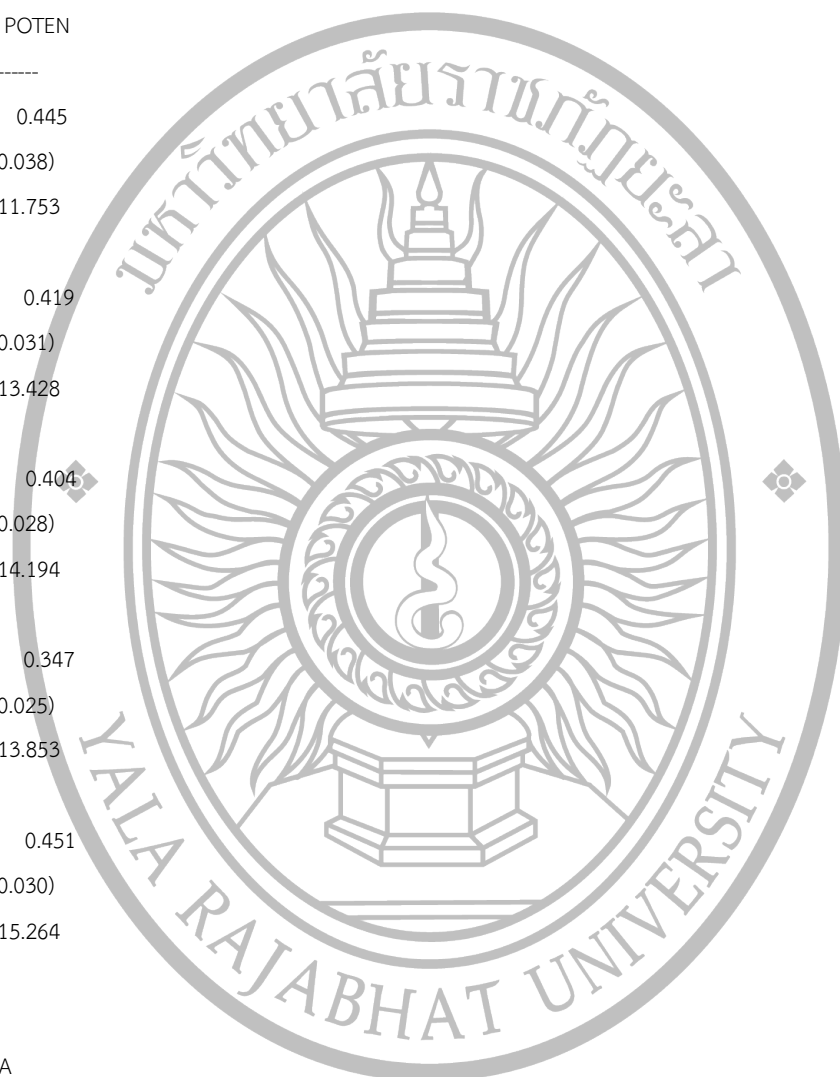
AGG 0.347  
 (0.025)  
 13.853

DEPE 0.451  
 (0.030)  
 15.264

BETA

PERF MGT  
 -----  
 PERF -- 0.896  
 (0.222)  
 4.037

MGT -- --



GAMMA

POTEN  
-----  
PERF 0.021  
(0.219)  
0.096

MGT 0.938  
(0.063)  
14.908

Covariance Matrix of ETA and KSI

	PERF	MGT	POTEN
PERF	1.000		
MGT	0.916	1.000	
POTEN	0.862	0.938	1.000

PHI

POTEN  
-----  
1.000

PSI

Note: This matrix is diagonal.

PERF	MGT
0.161	0.120
(0.042)	(0.043)
3.818	2.813

Squared Multiple Correlations for Structural Equations

PERF	MGT
-----	-----
0.839	0.880

Squared Multiple Correlations for Reduced Form

PERF	MGT
-----	-----
0.743	0.880

Reduced Form

POTEN	
-----	
PERF	0.862
	(0.053)
	16.202

MGT	0.938
	(0.063)
	14.908

THETA-EPS

SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
-----	-----	-----	-----	-----	-----
SALE	0.063				
	(0.013)				
	4.884				

PROF	--	0.071
		(0.011)
		6.576

GROW	-0.012	0.006	0.079
	(0.011)	(0.009)	(0.014)
	-1.071	0.701	5.486



FIN -- -0.032 -- 0.150  
 (0.010) (0.015)  
 -3.205 10.236

PROD -0.042 -0.033 -- -- 0.175  
 (0.008) (0.008) (0.015)  
 -5.342 -4.020 11.893

MKT -- -0.010 -- -- 0.040 0.103  
 (0.009) (0.009) (0.010)  
 -1.101 4.406 10.030

HUM -- -0.017 -0.023 -0.048 -- --  
 (0.009) (0.007) (0.010)  
 -2.013 -3.127 -4.998

THETA-EPS

HUM

HUM 0.113  
 (0.012)  
 9.363

Squared Multiple Correlations for Y - Variables

SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
0.859	0.807	0.768	0.630	0.472	0.743

Squared Multiple Correlations for Y - Variables

HUM

0.716

THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	--	-0.025	--	0.017	-0.035	--
		(0.010)		(0.012)	(0.011)	
		-2.400		1.399	-3.139	

PRO	--	0.017	0.034	--	--	--
		(0.009)	(0.008)			
		1.958	4.277			

INNO	-0.020	--	0.023	-0.043	0.022	--
	(0.008)		(0.008)	(0.010)	(0.008)	
	-2.679		2.952	-4.291	2.638	

AGG	--	--	--	--	-0.014	--
					(0.007)	
					-2.102	

DEPE	--	--	--	-0.040	0.055	--
				(0.010)	(0.010)	
				-4.003	5.598	

THETA-DELTA-EPS

HUM

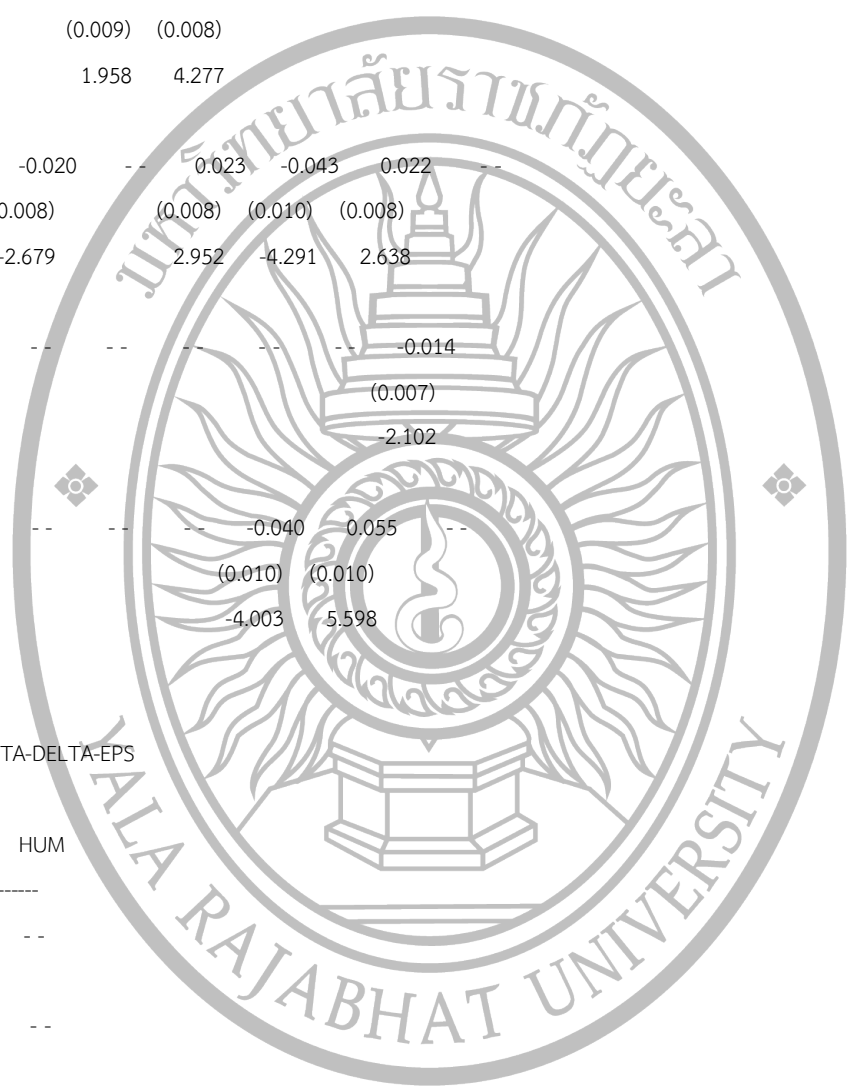
RISK --

PRO --

INNO --

AGG --

DEPE	0.019
	(0.009)
	2.001





THETA-DELTA

	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
RISK	0.284 (0.026) 10.939				
PRO	0.089 (0.016) 5.577	0.177 (0.017) 10.466			
INNO	0.025 (0.014) 1.730	0.037 (0.012) 3.161	0.145 (0.014) 10.502		
AGG	--	--	--	0.122 (0.011) 11.266	
DEPE	-0.043 (0.013) -3.225	-0.024 (0.010) -2.482	--	--	0.145 (0.014) 9.995
Squared Multiple Correlations for X - Variables					
	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
	0.411	0.498	0.529	0.497	0.585

TH was written to file fort.8

Goodness of Fit Statistics

Degrees of Freedom = 23

Minimum Fit Function Chi-Square = 34.847 (P = 0.0539)

Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 34.246 (P = 0.0617)

Estimated Non-centrality Parameter (NCP) = 11.246

90 Percent Confidence Interval for NCP = (0.0 ; 31.039)

Minimum Fit Function Value = 0.111

Population Discrepancy Function Value (F0) = 0.0358

90 Percent Confidence Interval for F0 = (0.0 ; 0.0988)

Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.0395

90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.0 ; 0.0656)

P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 0.718

Expected Cross-Validation Index (ECVI) = 0.459

90 Percent Confidence Interval for ECVI = (0.424 ; 0.522)

ECVI for Saturated Model = 0.497

ECVI for Independence Model = 22.374

Chi-Square for Independence Model with 66 Degrees of Freedom = 7001.310

Independence AIC = 7025.310

Model AIC = 144.246

❖ Saturated AIC = 156.000

Independence CAIC = 7082.341

Model CAIC = 405.637

Saturated CAIC = 526.701

Normed Fit Index (NFI) = 0.995

Non-Normed Fit Index (NNFI) = 0.995

Parsimony Normed Fit Index (PNFI) = 0.347

Comparative Fit Index (CFI) = 0.998

Incremental Fit Index (IFI) = 0.998

Relative Fit Index (RFI) = 0.986

Critical N (CN) = 376.196

Root Mean Square Residual (RMR) = 0.00745

Standardized RMR = 0.0205

Goodness of Fit Index (GFI) = 0.982

Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0.939

Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI) = 0.290

## IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

## Fitted Covariance Matrix

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	0.449					
PROF	0.338	0.366				
GROW	0.306	0.285	0.341			
FIN	0.288	0.220	0.237	0.405		
PROD	0.183	0.164	0.186	0.200	0.332	
MKT	0.312	0.263	0.257	0.277	0.257	0.403
HUM	0.304	0.248	0.227	0.222	0.211	0.292
RISK	0.239	0.184	0.196	0.228	0.131	0.229
PRO	0.225	0.213	0.219	0.199	0.156	0.215
INNO	0.196	0.189	0.201	0.148	0.172	0.207
AGG	0.186	0.163	0.153	0.165	0.129	0.164
DEPE	0.242	0.211	0.199	0.174	0.223	0.232

## Fitted Covariance Matrix

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
HUM	0.398					
RISK	0.223	0.483				
PRO	0.210	0.276	0.353			
INNO	0.202	0.205	0.207	0.309		
AGG	0.174	0.155	0.146	0.140	0.243	
DEPE	0.245	0.158	0.165	0.182	0.157	0.348

## Fitted Residuals

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	0.000					
PROF	0.000	-0.001				
GROW	0.002	0.000	0.002			
FIN	0.010	0.010	0.008	0.002		
PROD	0.002	0.004	0.004	-0.022	-0.001	

MKT	-0.003	0.000	0.002	-0.010	-0.002	-0.001
HUM	-0.006	-0.007	-0.007	-0.001	0.010	0.008
RISK	0.009	0.002	-0.002	0.015	-0.007	0.004
PRO	0.016	0.006	0.004	0.019	-0.014	-0.004
INNO	-0.001	-0.006	-0.005	0.001	0.006	0.000
AGG	-0.008	-0.004	-0.009	0.009	0.015	0.005
DEPE	0.002	-0.002	-0.006	-0.007	0.006	0.002

Fitted Residuals

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
HUM	0.001					
RISK	-0.011	0.003				
PRO	-0.022	0.000	-0.003			
INNO	-0.004	-0.008	-0.011	-0.004		
AGG	0.003	-0.006	0.003	-0.002	0.000	
DEPE	0.004	-0.005	-0.009	0.006	-0.005	0.004

Summary Statistics for Fitted Residuals

Smallest Fitted Residual = -0.022  
 Median Fitted Residual = 0.000  
 Largest Fitted Residual = 0.019

Stemleaf Plot

```

- 2|22
- 1|
- 1|4110
- 0|998877776666555
- 0|444433222211110000000
  0|1122222222333444444
  0|566668899
  1|000
  1|569
    
```

Standardized Residuals

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	-0.261					
PROF	0.088	-0.528				
GROW	0.809	0.031	1.568			
FIN	1.666	2.828	1.447	0.864		
PROD	0.579	0.900	0.514	-2.814	-0.295	
MKT	-0.703	-0.220	0.481	-1.935	-0.566	-2.030
HUM	-1.270	-2.270	-2.562	-0.302	1.532	2.034
RISK	1.003	0.296	-0.208	2.338	-0.922	0.427
PRO	2.208	1.333	0.894	2.173	-1.397	-0.624
INNO	-0.253	-0.923	-1.216	0.175	1.158	-0.041
AGG	-1.307	-0.740	-1.428	1.240	1.860	1.870
DEPE	0.289	-0.412	-0.839	-1.885	1.410	0.311

Standardized Residuals

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
HUM	0.683					
RISK	-1.181	1.045				
PRO	-3.019	0.033	-1.256			
INNO	-0.620	-1.971	-2.958	-1.625		
AGG	0.396	-0.680	0.426	-0.250	0.585	
DEPE	1.442	-1.499	-1.881	1.009	-0.730	2.388

Summary Statistics for Standardized Residuals

Smallest Standardized Residual = -3.019

Median Standardized Residual = -0.005

Largest Standardized Residual = 2.828

Stemleaf Plot

```

- 3|00
- 2|86300
- 1|999654433322
- 0|998777666543333322000
  0|12333444556678999
    
```

1|00022344456799

2|022348

Largest Negative Standardized Residuals

Residual for PROD and FIN -2.814

Residual for PRO and HUM -3.019

Residual for INNO and PRO -2.958

Largest Positive Standardized Residuals

Residual for FIN and PROF 2.828

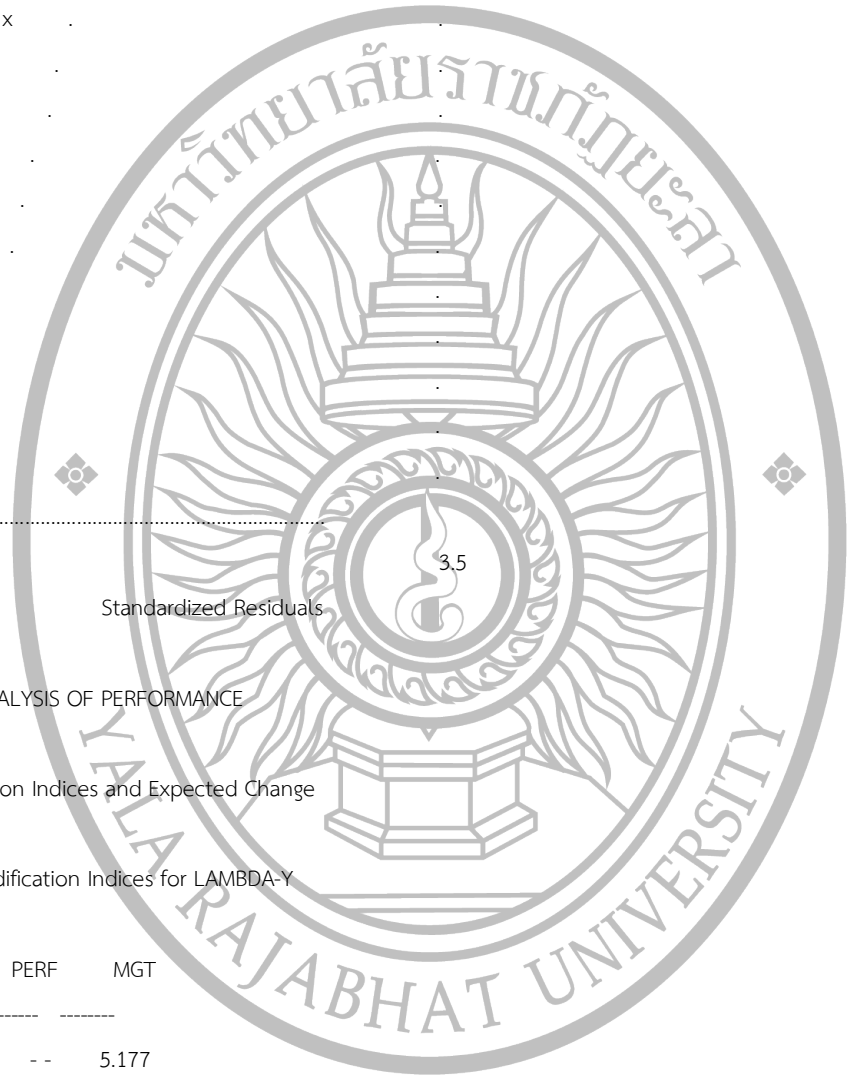
IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Qplot of Standardized Residuals



t .            xx .  
 i .            \* \* .  
 l .            xx .  
 e .            xxx .  
 s .            x\* .  
               xx .  
               x .  
               x .  
               x .  
               x .

-3.5  
 -3.5



Standardized Residuals

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE  
 Modification Indices and Expected Change  
 Modification Indices for LAMBDA-Y

	PERF	MGT
SALE	--	5.177
PROF	--	--
GROW	--	5.177
FIN	1.103	--
PROD	1.128	--
MKT	0.377	--
HUM	1.265	--

Expected Change for LAMBDA-Y

	PERF	MGT
SALE	--	-15.891
PROF	--	--
GROW	--	13.086
FIN	0.124	--
PROD	0.109	--
MKT	-0.060	--
HUM	-0.131	--

Standardized Expected Change for LAMBDA-Y

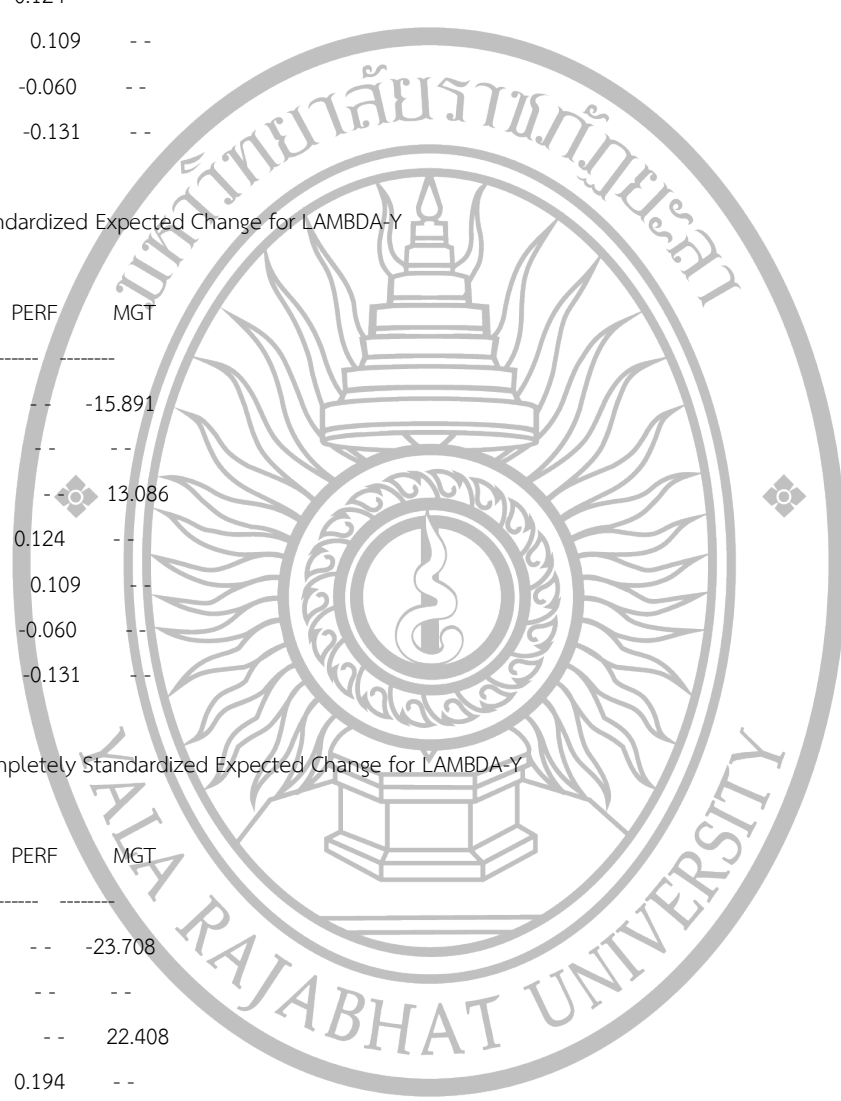
	PERF	MGT
SALE	--	-15.891
PROF	--	--
GROW	--	13.086
FIN	0.124	--
PROD	0.109	--
MKT	-0.060	--
HUM	-0.131	--

Completely Standardized Expected Change for LAMBDA-Y

	PERF	MGT
SALE	--	-23.708
PROF	--	--
GROW	--	22.408
FIN	0.194	--
PROD	0.190	--
MKT	-0.095	--
HUM	-0.207	--

No Non-Zero Modification Indices for LAMBDA-X

No Non-Zero Modification Indices for BETA





No Non-Zero Modification Indices for GAMMA

No Non-Zero Modification Indices for PHI

No Non-Zero Modification Indices for PSI

Modification Indices for THETA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	--					
PROF	--	--				
GROW	--	--	--			
FIN	0.279	--	0.117	--		
PROD	--	--	1.098	4.777	--	
MKT	1.986	--	0.725	0.715	--	--
HUM	1.198	--	--	--	0.069	4.397

Modification Indices for THETA-EPS

HUM	
HUM	--

Expected Change for THETA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	--					
PROF	--	--				
GROW	--	--	--			
FIN	0.005	--	0.003	--		
PROD	--	--	0.009	-0.023	--	
MKT	-0.012	--	0.006	-0.009	--	--
HUM	-0.013	--	--	--	0.003	0.022

Expected Change for THETA-EPS

HUM	
-----	--

-----  
HUM --

Completely Standardized Expected Change for THETA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	--					
PROF	--	--				
GROW	--	--	--			
FIN	0.012	--	0.008	--		
PROD	--	--	0.026	-0.063	--	
MKT	-0.029	--	0.017	-0.022	--	--
HUM	-0.030	--	--	--	0.008	0.055

Completely Standardized Expected Change for THETA-EPS

HUM  
-----  
HUM --

Modification Indices for THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	0.026	--	0.297	--	0.611	
PRO	4.113	--	--	1.500	0.968	0.228
INNO	--	0.415	--	--	0.207	
AGG	1.098	0.544	1.600	0.947	3.705	--
DEPE	1.817	0.041	0.869	--	--	0.177

Modification Indices for THETA-DELTA-EPS

HUM  
-----  
RISK 0.000  
PRO 5.094  
INNO 0.003  
AGG 0.938

DEPE --

Expected Change for THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	0.002	--	-0.006	--	--	0.008
PRO	0.019	--	--	0.013	-0.010	-0.004
INNO	--	-0.007	--	--	--	-0.004
AGG	-0.007	0.005	-0.008	0.009	0.017	--
DEPE	0.012	-0.002	-0.007	--	--	-0.005

Expected Change for THETA-DELTA-EPS

HUM

RISK	0.000
PRO	-0.019
INNO	0.001
AGG	0.009
DEPE	--

Completely Standardized Expected Change for THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	0.004	--	-0.015	--	--	0.019
PRO	0.047	--	--	0.035	-0.028	-0.009
INNO	--	-0.020	--	--	--	-0.012
AGG	-0.022	0.018	-0.029	0.030	0.059	--
DEPE	0.029	-0.005	-0.021	--	--	-0.013

Completely Standardized Expected Change for THETA-DELTA-EPS

HUM

RISK	0.000
PRO	-0.051
INNO	0.001

AGG 0.028  
 DEPE --

Modification Indices for THETA-DELTA

	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
RISK	--				
PRO	--	--			
INNO	--	--	--		
AGG	0.583	0.642	0.016	--	
DEPE	--	--	1.946	2.187	--

Expected Change for THETA-DELTA

	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
RISK	--				
PRO	--	--			
INNO	--	--	--		
AGG	-0.008	0.007	-0.001	--	
DEPE	--	--	0.015	-0.014	--

Completely Standardized Expected Change for THETA-DELTA

	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
RISK	--				
PRO	--	--			
INNO	--	--	--		
AGG	-0.024	0.024	-0.004	--	
DEPE	--	--	0.047	-0.049	--

Maximum Modification Index is 5.18 for Element ( 1, 2) of LAMBDA-Y

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Factor Scores Regressions

ETA

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
PERF	0.553	0.503	0.353	0.133	0.283	-0.088
MGT	0.071	0.351	0.044	0.411	0.082	0.226

ETA

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
PERF	0.198	0.116	-0.192	0.053	-0.004	-0.089
MGT	0.413	0.062	-0.049	0.169	0.082	0.100

KSI

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
POTEN	0.040	0.227	-0.083	0.364	-0.097	0.196

KSI

	HUM	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
POTEN	0.197	0.107	0.118	0.313	0.247	0.410

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Standardized Solution

LAMBDA-Y

	PERF	MGT
SALE	0.621	--
PROF	0.543	--
GROW	0.512	--
FIN	--	0.505
PROD	--	0.396

MKT -- 0.547  
HUM -- 0.534

LAMBDA-X

POTEN

-----  
RISK 0.445  
PRO 0.419  
INNO 0.404  
AGG 0.347  
DEPE 0.451

BETA

PERF MGT  
-----  
PERF -- 0.896  
MGT -- --

GAMMA

POTEN  
-----  
PERF 0.021  
MGT 0.938

Correlation Matrix of ETA and KSI

	PERF	MGT	POTEN
PERF	1.000		
MGT	0.916	1.000	
POTEN	0.862	0.938	1.000

PSI

Note: This matrix is diagonal.

PERF MGT



-----  
0.161 0.120

Regression Matrix ETA on KSI (Standardized)

POTEN  
-----

PERF 0.862  
MGT 0.938

!PATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Completely Standardized Solution

LAMBDA-Y

PERF MGT

SALE 0.927  
PROF 0.898  
GROW 0.876  
FIN 0.794  
PROD 0.687  
MKT 0.862  
HUM 0.846

LAMBDA-X

POTEN  
-----

RISK 0.641  
PRO 0.706  
INNO 0.727  
AGG 0.705  
DEPE 0.765

BETA

PERF MGT



-----  
 PERF -- 0.896  
 MGT -- --

GAMMA

POTEN

-----  
 PERF 0.021  
 MGT 0.938

Correlation Matrix of ETA and KSI

	PERF	MGT	POTEN
PERF	1.000		
MGT	0.916	1.000	
POTEN	0.862	0.938	1.000

PSI  
 Note: This matrix is diagonal.

PERF	MGT
0.161	0.120

THETA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
SALE	0.141					
PROF	--	0.193				
GROW	-0.031	0.018	0.232			
FIN	--	-0.083	--	0.370		
PROD	-0.109	-0.096	--	--	0.528	
MKT	--	-0.025	--	--	0.110	0.257
HUM	--	-0.046	-0.062	-0.119	--	--

THETA-EPS



HUM

-----  
 HUM 0.284

THETA-DELTA-EPS

	SALE	PROF	GROW	FIN	PROD	MKT
RISK	--	-0.059	--	0.039	-0.086	--
PRO	--	0.047	0.098	--	--	--
INNO	-0.054	--	0.071	-0.122	0.070	--
AGG	--	--	--	--	-0.046	--
DEPE	--	--	--	-0.107	0.163	--

THETA-DELTA-EPS

	HUM
RISK	--
PRO	--
INNO	--
AGG	--
DEPE	0.050

THETA-DELTA

	RISK	PRO	INNO	AGG	DEPE
RISK	0.589				
PRO	0.216	0.502			
INNO	0.064	0.112	0.471		
AGG	--	--	--	0.503	
DEPE	-0.105	-0.070	--	--	0.415

Regression Matrix ETA on KSI (Standardized)

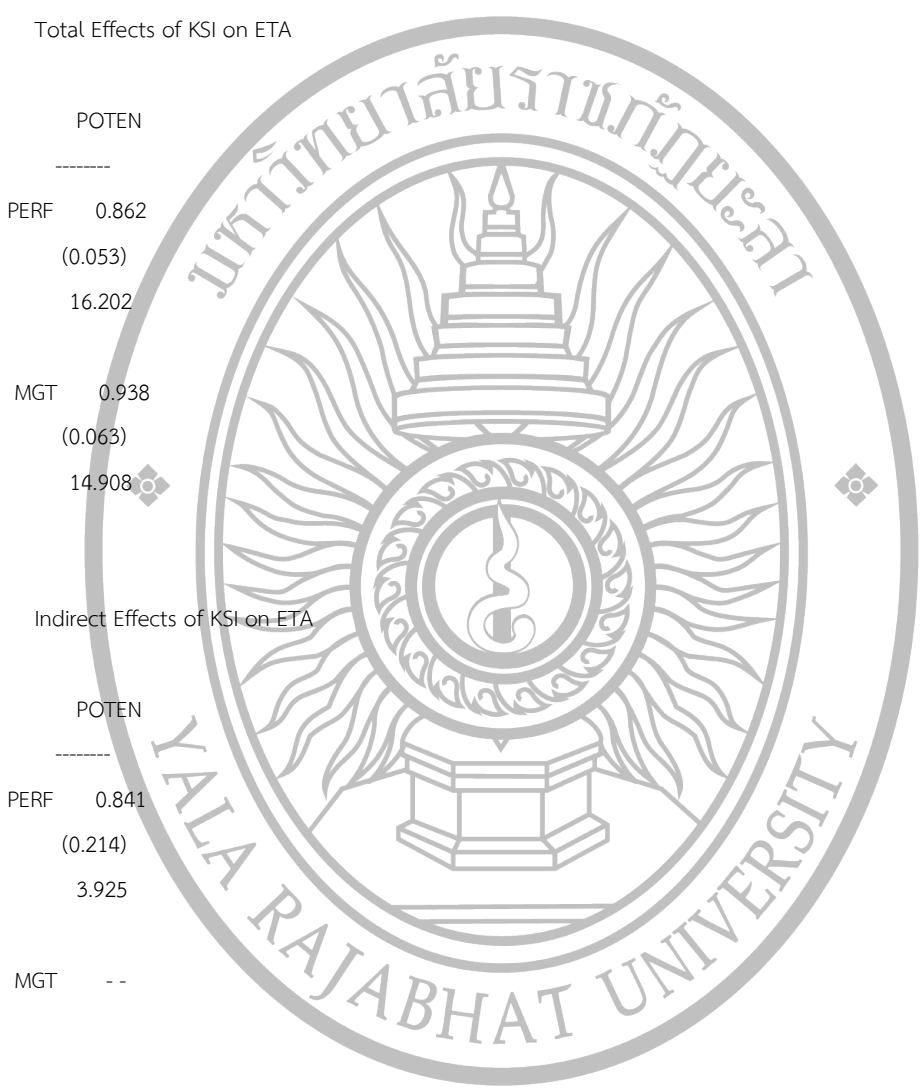
POTEN

-----

PERF 0.862  
 MGT 0.938

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Total and Indirect Effects



Total Effects of ETA on ETA

Path	Effect	SE	CR
PERF	0.896	0.222	4.037

MGT -- --

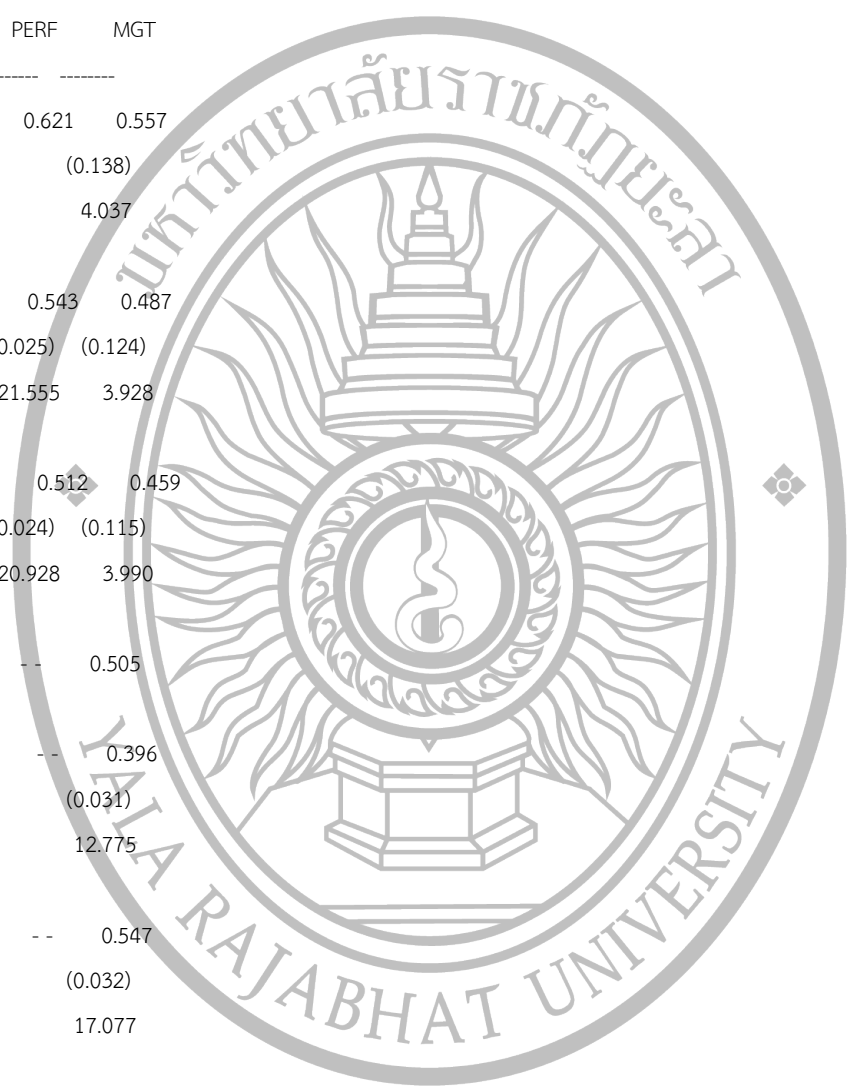
Largest Eigenvalue of B\*B' (Stability Index) is 0.804

Total Effects of ETA on Y

	PERF	MGT
SALE	0.621 (0.138)	0.557 4.037
PROF	0.543 (0.025)	0.487 (0.124)
	21.555	3.928
GROW	0.512 (0.024)	0.459 (0.115)
	20.928	3.990
FIN	--	0.505
PROD	--	0.396 (0.031)
		12.775
MKT	--	0.547 (0.032)
		17.077
HUM	--	0.534 (0.037)
		14.549

Indirect Effects of ETA on Y

PERF MGT



-----  
 SALE -- 0.557  
 (0.138)  
 4.037

PROF -- 0.487  
 (0.124)  
 3.928

GROW -- 0.459  
 (0.115)  
 3.990

FIN -- --

PROD -- --

MKT -- --

HUM -- --

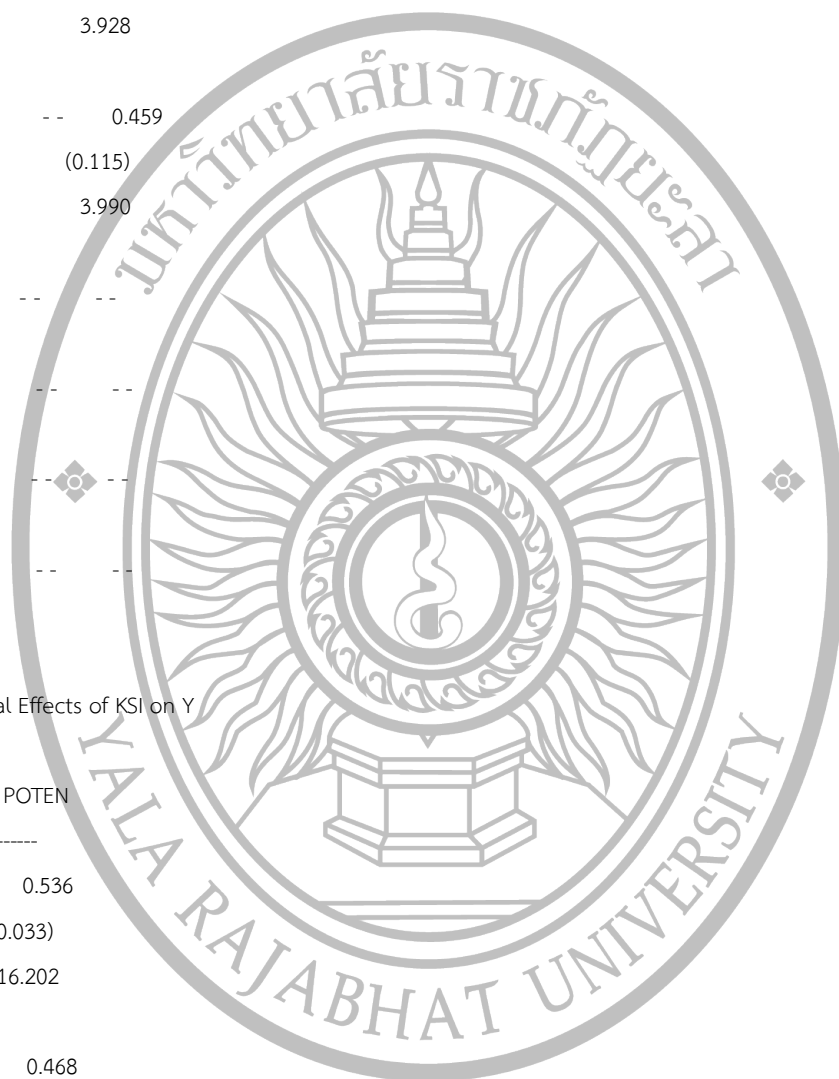
Total Effects of KSI on Y

POTEN  
 -----  
 SALE 0.536  
 (0.033)  
 16.202

PROF 0.468  
 (0.031)  
 15.143

GROW 0.441  
 (0.029)  
 15.069

FIN 0.474



(0.032)

14.908

PROD 0.371

(0.030)

12.422

MKT 0.513

(0.031)

16.595

HUM 0.501

(0.031)

16.063

IPATH ANALYSIS OF PERFORMANCE

Standardized Total and Indirect Effects

Standardized Total Effects of KSI on ETA

POTEN

-----

PERF 0.862

MGT 0.938

Standardized Indirect Effects of KSI on ETA

POTEN

-----

PERF 0.841

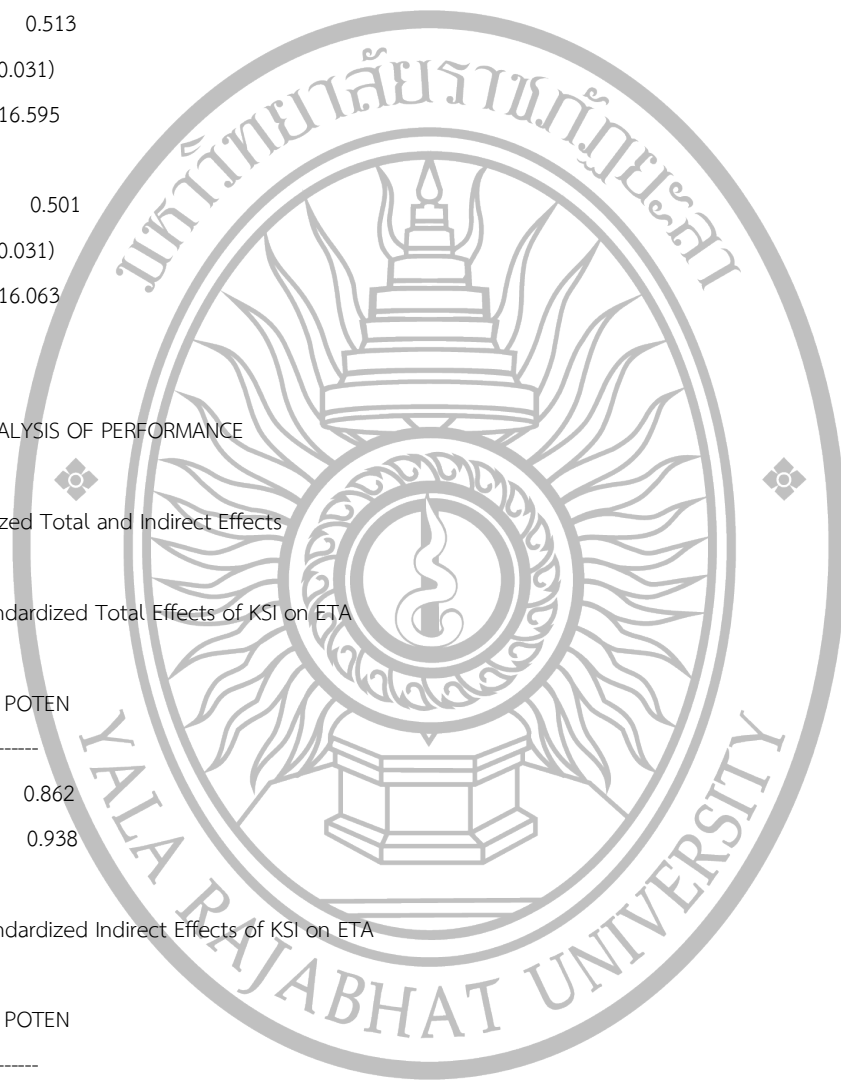
MGT --

Standardized Total Effects of ETA on ETA

PERF MGT

-----

PERF -- 0.896



MGT -- --

Standardized Total Effects of ETA on Y

	PERF	MGT
SALE	0.621	0.557
PROF	0.543	0.487
GROW	0.512	0.459
FIN	--	0.505
PROD	--	0.396
MKT	--	0.547
HUM	--	0.534

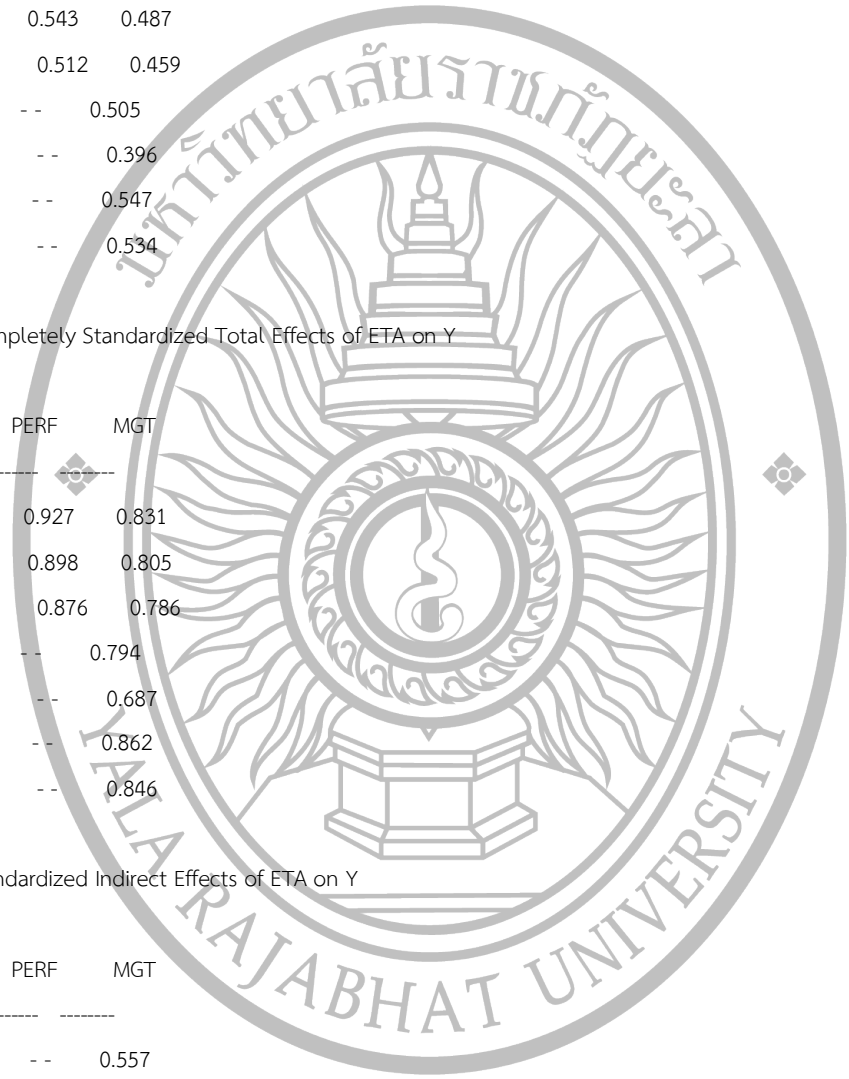
Completely Standardized Total Effects of ETA on Y

	PERF	MGT
SALE	0.927	0.831
PROF	0.898	0.805
GROW	0.876	0.786
FIN	--	0.794
PROD	--	0.687
MKT	--	0.862
HUM	--	0.846

Standardized Indirect Effects of ETA on Y

	PERF	MGT
SALE	--	0.557
PROF	--	0.487
GROW	--	0.459
FIN	--	--
PROD	--	--
MKT	--	--
HUM	--	--

Completely Standardized Indirect Effects of ETA on Y



	PERF	MGT
SALE	--	0.831
PROF	--	0.805
GROW	--	0.786
FIN	--	--
PROD	--	--
MKT	--	--
HUM	--	--

Standardized Total Effects of KSI on Y

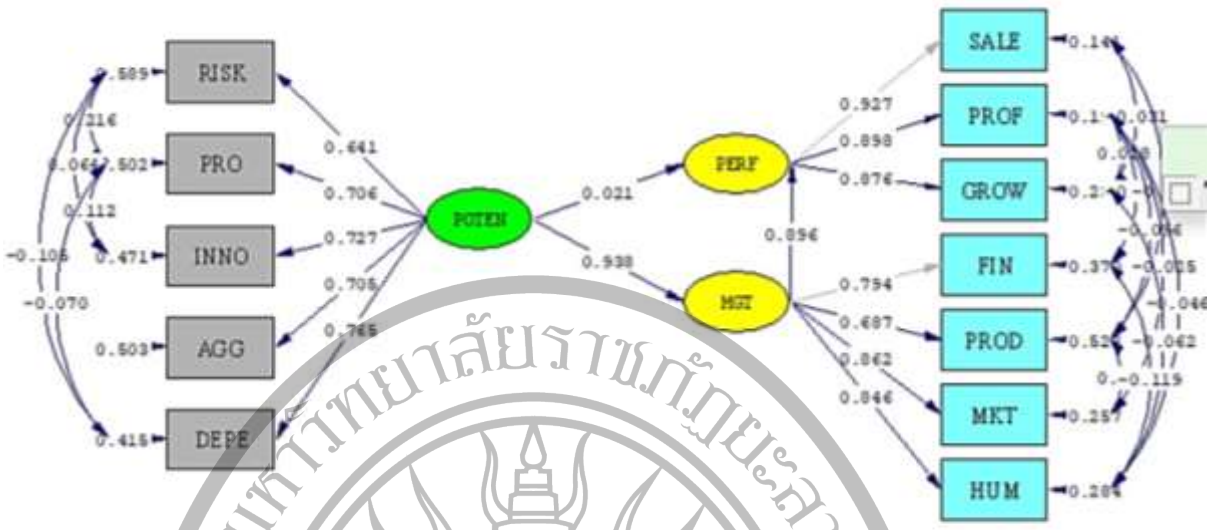
	POTEN
SALE	0.536
PROF	0.468
GROW	0.441
FIN	0.474
PROD	0.371
MKT	0.513
HUM	0.501

Completely Standardized Total Effects of KSI on Y

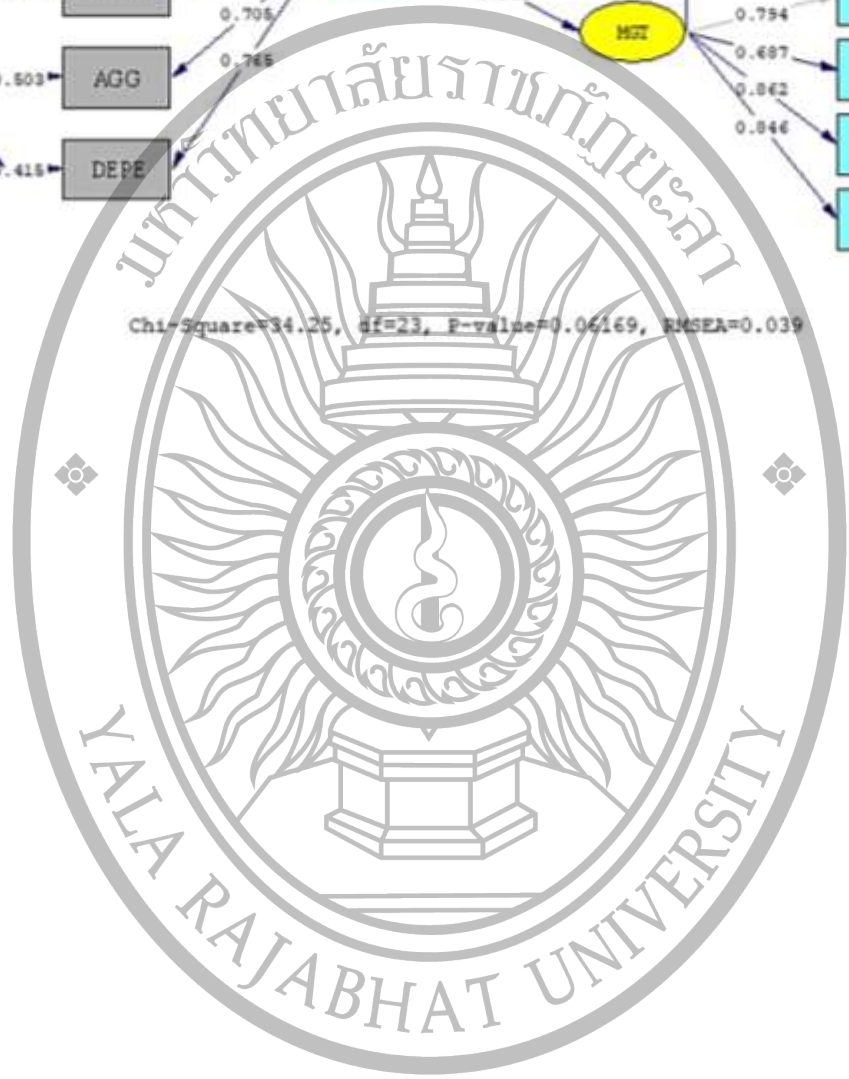
	POTEN
SALE	0.799
PROF	0.774
GROW	0.755
FIN	0.744
PROD	0.644
MKT	0.809
HUM	0.794

Time used: 0.016 Seconds





Chi-Square=34.25, df=23, P-value=0.06169, RMSEA=0.039







ภาคผนวก ง

รายชื่อวิสาหกิจชุมชนที่ให้การสัมภาษณ์

### รายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ให้การสัมภาษณ์

1. วิสาหกิจชุมชนแปรรูปทางการเกษตรบ้านเจาะจีเมาะ ตำบลละแอ อำเภอยะหา จังหวัดยะลา  
ติดต่อ 080-0816276
2. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรบ้านหน้าหลา ตำบลตาชี อำเภอยะลา จังหวัดยะลา ติดต่อ 062-6142597
3. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรปลูกข้าวพื้นเมืองปลอดสารพิษ ข้าวบุตือตำบลบุตือ อำเภอมืองจังหวัดยะลา ติดต่อ 093-3983781
4. วิสาหกิจชุมชนศูนย์แปรรูปมะพร้าวอามาน ผลิตภัณฑ์ : แปรรูปมะพร้าว เช่น มะพร้าวแก้ว น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น อำเภอมือง จังหวัดนราธิวาส ติดต่อ ประธาน : นางเจ๊ะปูรอ บินหะมะ เบอร์โทร 062-5166054
5. วิสาหกิจชุมชนชาเจ๊ะเหม อำเภอแว้ว จังหวัดนราธิวาส ผลิตภัณฑ์ : น้ำชา ชาขง ติดต่อ ประธาน : นางสาวหัสนี ดาหะมะ เบอร์โทร 089-5995608
6. วิสาหกิจชุมชนมันคัง มังคัง ยั่งยืน อำเภอสูโงโลก จังหวัดนราธิวาส ผลิตภัณฑ์ : น้ำพริกผงโรยข้าว ติดต่อ ประธาน : นางไพลิน กมล เบอร์โทร 089-8703550
7. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำตาลแว่นแท้บ้านบาโงที่อยู่ 49/1 ม.4 ต.กะมียอ อ.เมือง จ.ปัตตานี ติดต่อ นางปาตีเมาะ มีอะเบอร์โทร 0849665340
8. วิสาหกิจชุมชนเกษตรกรแปรรูปบ้านต้นหยง เลขที่ 9/1 หมู่ที่ 3 ตำบลม่วงเตี้ย อำเภอแม่ลาน จังหวัดปัตตานี ติดต่อ นางสาว แอเสาะ เจะดาแม โทร 0983095979
9. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครื่องแกงพอเพียงบ้านฉาง หมู่ที่ 3 ตำบลบางโกระ อำเภโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ติดต่อ นางฤดี สารพร 0847504153



ภาคผนวก จ  
ประวัตินักวิจัย

## ประวัตินักวิจัย

### หัวหน้าโครงการวิจัย

ชื่อ- นามสกุล (ภาษาไทย)      สัสดี กำแพงดี  
(ภาษาอังกฤษ)                    Sasadee Kamphaengdee

ตำแหน่งปัจจุบัน:                    อาจารย์

   คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้:      คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

โทรศัพท์ 080-6359556

E-mail: Satsadi.k@yru.ac.th

ประวัติการศึกษา:                    บธ.ม. (การเงินการธนาคาร) มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล

### บทความวิจัย/บทความวิชาการ

สัสดี กำแพงดี ปิยะดา มณีนิลและสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ. (2563). การพัฒนากลุ่มอาชีพผู้สูงอายุ (ผ่านมัย้อม)สู่การเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน. ในวารสารปัญญาและการจัดการ ปีที่ 13 ฉบับที่ 1 มกราคม-มีนาคม 2564 หน้า 30-43 : มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร ปิยะดา มณีนิล สัสดี กำแพงดีและวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2562). การพัฒนาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระจุตของกลุ่มแม่บ้านทหารกรมทหารราบที่ 151 กองทัพภาคที่ 4. ในวารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ ปีที่ 11 ฉบับที่ 4 กรกฎาคม-สิงหาคม หน้า 346-365 : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร กนกวรรณ กาญจนธานี ปิยะดา มณีนิลและสัสดี กำแพงดี. (2562). พันธมิตรธุรกิจวิสาหกิจชุมชนของแม่บ้านทหารบกในจังหวัดชายแดนภาคใต้. ในวารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร ปีที่ 39 ฉบับที่ 5 (กันยายน - ตุลาคม 2562) : มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ ปิยะดา มณีนิลและสัสดี กำแพงดี. (2560). ความทุ่มเทในการปฏิบัติงานแก้ไขปัญหา และรักษาความมั่นคงในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ของกำลังพล กองทัพภาคที่ 4 กองทัพบกไทย. ในวารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ปีที่ 12 ฉบับที่ 1 มกราคม - มิถุนายน 2560 : มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.

- สัสดี กำแพงดี ปิยะดา มณีนิล และสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ.(2561). ภาวะการณ์ลงทุนการค้าชายแดนของธุรกิจ SMEs ไทย พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ : กรณีศึกษาธุรกิจไม้ยางผลผลิตภัณฑ์จากไม้ยาง. ในการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ 10 วันที่ 25 มีนาคม พ.ศ. 2561 : มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- วีระ ขาวสังข์ สัสดี กำแพงดี กัลยรัตน์ พินิจจันทร์ อธิษฐาน มูเลี้ยงและอนีส อาแว. (2560). ผลการสังเคราะห์ โครงการบริการวิชาการโครงการพัฒนาต้นแบบการจัดการธุรกิจชุมชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา. ในการประชุมวิชาการครั้งที่ 55. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สัสดี กำแพงดี ชมพูนุท ศรีพงษ์ และปิยะดา มณีนิล (2559). การพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ผลิตภัณฑ์แปรรูปน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นของกลุ่มแม่บ้านอำเภอนองจิกจังหวัดปัตตานี . ในการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานระดับชาติมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ครั้งที่ 8 วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 179-191 : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- ปิยะดา มณีนิล ชมพูนุท ศรีพงษ์ สัสดี กำแพงดี และสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ.(2559). ปัญหาและความต้องการ เพื่อการพัฒนา กลุ่มกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป ตำบลท่าสาป จังหวัดยะลา. ในการประชุมวิชาการ นำเสนอผลงานระดับชาติมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ครั้งที่ 8 วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 47-51 : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- อรรธรณ กมล วาสนา พิทักษ์ธรรม กุมาเจติ ยามิรุเต็ง สัสดี กำแพงดีและอุดมพงษ์ มูลสิน. (2559). ต้นทุน และผลตอบแทนจากการผลิตนมถั่วเหลืองผสมนมแพะ : กรณีศึกษา ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตำบลท่าสาป อำเภอนองจิก จังหวัดยะลา. ในการประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติครั้งที่ 5 วันที่ 24-26 เมษายน 2559 หน้า 336-344 : มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.
- โซฟีร์ หะยียูโซ๊ะ อุษณีย์ พรหมศรียา ราเชษฐ์ หีมสุหรี สัสดี กำแพงดี ชูชื่น หามะและอับบัส พาลีเขตต์. (2559). การพัฒนาสมรรถนะและทักษะการใช้ภาษาอังกฤษในวิชาแกน ของนักศึกษาปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา. ในการประชุมวิชาการนำเสนอผลงาน ระดับชาติมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ครั้งที่ 8 วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 924-936. ภูเก็ต : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- Kamphaengdee, S., Maneenin, P, and Sriphong, C. (2020). The model of product development for the elderly, Thasap Subdistrict, Mueang district, Yala Province, Thailand. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 28(2): 1-8.

Kamphaengdee, S., Sriphong, C, and Maneenin. P. (2021). Capacity Development in Community Enterprises with Business Alliance. *Psychology and Education Journal*, 58(2): 2348-2354.

Maneenin. P., Sriphong. C, and Kamphaengdee, S. (2021). Business Environment with Business Potential of Community Enterprises in The Southern Border Provinces of Thailand. *Psychology and Education Journal*, 58(2): 2328-2337.

Raksudjarit. S., Pinichchan. G\*, Maneenin. P., Kamphaengdee. S, and Namburi. N. (2022) Homestay Tourism Management Model To The New Normal In The Southern Provinces Of Thailand. *Journal of Positive School Psychology*, 6(6): 1789-1802.

Sriphong, C., Kachonkittiya, N., Maneenin, P, and Kamphaengdee, S. (2022). Causal Factors Affecting Competitive Advantages of Community Enterprises Producing Processed Agricultural Products in the Three Southern Border Provinces. *Journal of Arts Management*, 6(2): 497-515.



## ผู้ร่วมโครงการวิจัย คนที่ 1

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) ชมพูนุท ศรีพงษ์  
(ภาษาอังกฤษ) Chompunuch Sriphong  
ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยศาสตราจารย์  
ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้: หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการ  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา  
หมายเลขโทรศัพท์ 0 7329 9630 หรือ 08 6963 6116  
E-mail: chompunuch2@hotmail.com  
ประวัติการศึกษา: วท.บ.(เคมี) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์  
บธ.ม.(บริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์  
ปร.ด.(บริหารธุรกิจ) สถาบันการศึกษานานาชาติ มหาวิทยาลัย  
รามคำแหง

### บทความวิจัย/บทความวิชาการ

- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2548). แรงจูงใจในการทำงานของพนักงานภาคธุรกิจเอกชนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส). *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต*, 1(1), 26-49.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2549). พฤติกรรมการบริหารของผู้บริหารภาคธุรกิจเอกชนในสามจังหวัดชายแดนใต้. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา*, 1(2), 102-110.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2550). กลยุทธ์การเพิ่มแรงจูงใจในการทำงาน. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา*, 2(2), 139-149.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2555). คุณภาพชีวิตการทำงานของพนักงานภาคธุรกิจเอกชนในจังหวัดยะลา. *วารสารปาริชาติ (ฉบับพิเศษ)*, 25(3), 11-19.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2555). ทศนคติของประชาชนสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ต่อการประยุกต์ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตภายใต้บริบทสภาพสังคมและเศรษฐกิจในปัจจุบัน. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา*, 7(2), 153-162.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2555). พฤติกรรมการเป็นสมาชิกที่ดีต่อองค์กร กรณีศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา. ใน *การประชุมวิชาการระดับชาติด้านการบริหารจัดการครั้งที่ 4* (หน้า 46). สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2556). ความผูกพันต่อองค์การของอาสาสมัครทหารพราน กองทัพภาคที่ 4 กองทัพบกไทย. ใน *การประชุมวิชาการระดับชาติมหาวิทยาลัยทักษิณ ครั้งที่ 23 ประจำปี 2556, สังคมคุณธรรม: ความมั่นคงทางอาหารและพลังงาน* (หน้า 222). สงขลา: มหาวิทยาลัยทักษิณ.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2556). ความเข้าใจและการประยุกต์ใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในระดับครอบครัวของประชาชนในจังหวัดยะลา. ใน *การประชุมวิชาการระดับชาติเครือข่ายมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ครั้งที่ 2 รวมพลังสร้างสรรค์ผลงานวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่นและประเทศไทย* (หน้า 192-199). ยะลา: มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2557). ความผูกพันต่อองค์การของพนักงานภาคธุรกิจเอกชนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้. *วารสารสงขลานครินทร์ ฉบับสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์*, 20(3), 187-212.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์. (2557). พฤติกรรมการปฏิบัติงานที่ดีในการกิจการแก้ไขปัญหาความมั่นคงในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ ของอาสาสมัครทหารพราน กองทัพภาคที่ 4 กองทัพบกไทย. *วารสารปาริชาติ(ฉบับพิเศษ)*, 27(3), 146-163.
- สัสดี กำแพงดี, ชมพูนุท ศรีพงษ์ และปิยะดา มณีนิล. (2559). การพัฒนาความสามารถในการแข่งขันผลิตภัณฑ์แปรรูปน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นของกลุ่มแม่บ้านอำเภอนงนงจิก จังหวัดปัตตานี. ใน *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 8 มหาวิทยาลัยภูเก็ต การวิจัยและพัฒนานวัตกรรมอย่างยั่งยืนสู่โลกาภิวัตน์*. (หน้า 179-191). ภูเก็ต: มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- นันทรัตน์ นามบุรี, ชมพูนุท ศรีพงษ์, อธิยุทธ มุเล็ง, อัญชรัณ โยธาทิพย์, และเพ็ญญา เกื้อเกตุ. (2560). สมรรถนะและทักษะการใช้ภาษาอังกฤษในวิชาเอกบังคับของนักศึกษาปริญญาตรีคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา. ใน *งานราชภัฏวิชาการ ประจำปี 2560*. (หน้า 301-308). นครศรีธรรมราช: มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร ปิยะดา มณีนิล และสัสดี กำแพงดี (2560). ความทุ่มเทในการปฏิบัติงานแก้ไขปัญหารักษาความมั่นคงในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ของกำลังพล กองทัพภาคที่ 4 กองทัพบกไทย. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา*, 12(1), 1-16.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร ปิยะดา มณีนิล สัสดี กำแพงดี และวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2561). แนวทางการจัดการวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านกองพลทหารราบที่ 15. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต*, 14(1), 55-82.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร ปิยะดา มณีนิล สัสดี กำแพงดี และวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2561). แนวทางพัฒนาธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านกองพลทหารราบที่ 15 กองทัพภาคที่ 4. *วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร ฉบับภาษาไทย*, 38(5), 40-58.



- ชมพูนุท ศรีพงษ์, สันติ อารักษ์คุณากร, ปิยะดา มณีนิล, สัสดี กำแพงดี, และวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2562). การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านกองพลทหารราบที่ 15. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต*, 15(1), 231-257.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์, สันติ อารักษ์คุณากร, ปิยะดา มณีนิล, สัสดี กำแพงดี และวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2562). การพัฒนาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระจุตของกลุ่มแม่บ้านทหารกรมทหารราบที่ 151 กองทัพภาคที่ 4. *วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่* 11(4), 346-365.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์, สันติ อารักษ์คุณากร, กนกวรรณ กาญจนธานี, ปิยะดา มณีนิล, และสัสดี กำแพงดี (2562). พันธมิตรธุรกิจวิสาหกิจชุมชนของแม่บ้านทหารบกในจังหวัดชายแดนภาคใต้. *วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร*, 39(5), 159-174.
- ชมพูนุท ศรีพงษ์, ปิยะดา มณีนิล, สัสดี กำแพงดี, และเวสาร์ตัน คงนวลใย. (2564). การพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าวิสาหกิจชุมชนทำขนมต้นแบบ (ทองม้วน- ทองพับ) จังหวัดยะลา. *วารสารมหาวิทยาลัยคริสเตียน*, 27(1), 24-40.
- Sriphong, C. (2015). Learning outcomes and learning achievement of Yala Rajabhat University students in principles of business management through cooperative learning method. *in the 3<sup>rd</sup> YRU National and International Conference in Islamic and Educational Development* (pp. 351-357). Yala: Yala Rajabhat University. May 28 -29, 2015.
- Sriphong, C. (2015). Work engagement of the royal Thai volunteer rangers in the fourth army area for the security mission in the southern border provinces. In *7<sup>th</sup> International Conference on Humanities and Social Sciences, ASEAN 2015: Challenges and Opportunities* (pp. 412-422). Songkhla: Faculty of Liberal Arts, Prince of Songkhla University. June 5-6, 2015.
- Sriphong, C. (2016). Intention to leave of volunteer rangers in the Fourth Royal Thai Army Area. In *5<sup>th</sup> National and International Academic Conference, Think Global Act Local: Paradigms in Research Creativity* (p. 824-832). Yala: Yala Rajabhat university. April 24-26, 2016.
- Maneenin, P. Sriphong, C. & Kamphangdee, S. (2021). Business environment with business potential of community enterprise in the southern border provinces of Thailand. *Psychology and Education*, 58(2), 2328-2337.
- Kamphangdee, S., Sriphong, C. & Maneenin, P. (2021). Capacity development in community enterprise with business alliance. *Psychology and Education*, 58(2), 2348-2354.

- Suppamas Rattanapipat, Nattee Kachornkittiya, Chompunuch Sriphong, Kanokwan Kanchanatane, Watchara Khaosung, Umaporn Chuengchao. (2021). The development of tourism entrepreneurship for community based tourism in Thailand. *Psychology and Education Journal*, 58(1), 3870-3874.
- Kamphangdee, S., Maneenin, P. & Sriphong, C. (2022). The model of product development for the elderly, Thasap subdistrict, Muang district, Yala province, Thailand. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 28(special 2), 1-8.



## ผู้ร่วมโครงการวิจัย คนที่ 2

ชื่อ- นามสกุล (ภาษาไทย)      ปิยะดา มณีนิล  
(ภาษาอังกฤษ)                      Piyada Maneenin

ตำแหน่งปัจจุบัน:                      อาจารย์

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้:

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

โทรศัพท์ 062-4388255

E-mail: Piyada.m@yru.ac.th

ประวัติการศึกษา:                      บธ.ม. ([บริหารธุรกิจ] มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

### บทความวิจัย/บทความวิชาการ

ปิยะดา มณีนิล ชมพูนุท ศรีพงษ์ สัสดี กำแพงดี และสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ.(2559). ปัญหาและความต้องการเพื่อการพัฒนากลุ่มกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป ตำบลท่าสาป จังหวัดยะลา.ใน*การประชุมวิชาการนำเสนอผลงานระดับชาติมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ครั้งที่ 8 วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 47-51* : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร ปิยะดา มณีนิล สัสดี กำแพงดีและวัลย์ลดา พรหมเวียง. (2562). การพัฒนาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระจุตของกลุ่มแม่บ้านทหารกรมทหารราบที่ 151 กองทัพภาคที่ 4. ใน*วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ ปีที่ 11 ฉบับที่ 4 กรกฎาคม-สิงหาคม หน้า 346-365* : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ สันติ อารักษ์คุณากร กนกวรรณ กาญจนธานี ปิยะดา มณีนิลและสัสดี กำแพงดี. (2562). พันธมิตรธุรกิจวิสาหกิจชุมชนของแม่บ้านทหารบกในจังหวัดชายแดนภาคใต้. ใน*วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร ปีที่ 39 ฉบับที่ 5 (กันยายน - ตุลาคม 2562)* : มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ชมพูนุท ศรีพงษ์ ปิยะดา มณีนิลและสัสดี กำแพงดี. (2560). ความทุ่มเทในการปฏิบัติงานแก้ไขปัญหาและรักษาความมั่นคงในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ของกำลังพล กองทัพภาคที่ 4 กองทัพบกไทย. ใน*วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ปีที่ 12 ฉบับที่ 1 มกราคม - มิถุนายน 2560* : มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.

- สัสดี กำแพงดี ชมพูนุท ศรีพงษ์ และปิยะดา มณีนิล (2559). การพัฒนาความสามารถในการแข่งขันผลิตภัณฑ์แปรรูปน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นของกลุ่มแม่บ้านอำเภอหนองจิกจังหวัดปัตตานี . *ในการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานระดับชาติมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ครั้งที่ 8 วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2559* หน้า 179-191 : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- สัสดี กำแพงดี ปิยะดา มณีนิล และสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ.(2561). ภาวะการณ์ลงทุนการค้าชายแดนของธุรกิจ SMEs ไทย พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ : กรณีศึกษาธุรกิจไม้ยางผลผลิตภัณฑ์จากไม้ยาง. *ในการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ 10 วันที่ 25 มีนาคม พ.ศ. 2561* : มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- สัสดี กำแพงดี ปิยะดา มณีนิลและสุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ. (2563). การพัฒนากลุ่มอาชีพผู้สูงอายุ (ผ่านมัย้อม)สู่การเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน. *ในวารสารบัญชีและการจัดการ ปีที่ 13 ฉบับที่ 1 มกราคม-มีนาคม 2564 หน้า 30-43* : มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 179-191 : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- Maneenin. P., Sriphong. C, and Kamphaengdee, S. (2021). Business Environment with Business Potential of Community Enterprises in The Southern Border Provinces of Thailand. *Psychology and Education Journal*, 58(2): 2328-2337.
- Kamphaengdee, S., Maneenin, P, and Sriphong, C. (2020). The model of product development for the elderly, Thasap Subdistrict, Mueang district, Yala Province, Thailand. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 28(2): 1-8.
- Kamphaengdee, S., Sriphong. C, and Maneenin. P. (2021). Capacity Development in Community Enterprises with Business Alliance. *Psychology and Education Journal*, 58(2): 2348-2354.
- Raksudjarit. S., Pinichchan. G., Maneenin. P., Kamphaengdee. S, and Namburi. N. (2022) Homestay Tourism Management Model To The New Normal In The Southern Provinces Of Thailand. *Journal of Positive School Psychology*, 6(6): 1789-1802.
- Sriphong, C., Kachonkittiya, N., Maneenin, P, and Kamphaengdee, S. (2022). Causal Factors Affecting Competitive Advantages of Community Enterprises Producing Processed Agricultural Products in the Three Southern Border Provinces. *Journal of Arts Management*, 6(2): 497-515.