



การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคง ทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

นิศารัตน์ ไชยวงศ์ศักดิ์

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ: 29 เมษายน 2568

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ: 22 พฤษภาคม 2568

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 23 พฤษภาคม 2568

กัสมา กาซ้อน

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ธนภัทร กันทาวงศ์

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

นิรุทธิ์ ชัยโชค

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

วิไลลักษณ์ วงศ์ชัย

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

เอกชัย อุตสาหะ

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

พีระพล ศรีวิชัย

คณะบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

บทคัดย่อ

การสร้างศักยภาพทางธุรกิจสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องให้ความสำคัญกับศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศักยภาพทางการเงิน ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และศักยภาพทางการตลาด เพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยคือ ผู้มีอำนาจทำการแทน ประธานกลุ่มอาชีพ สมาชิกกลุ่มอาชีพ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชน จำนวน 319 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือแบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้น ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ และการเพิ่มศักยภาพมูลค่าเพิ่ม โดยปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อเสถียรภาพที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แนวทางการ



เสริมสร้างศักยภาพเพื่อยกระดับความมั่นคงของการวางแผนทางการเงิน การเพิ่มทักษะทางการเงิน การเข้าถึงทุน การบริหารหนี้ การป้องกันความเสี่ยง และการติดตามและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ: เสริมสร้างศักยภาพทางการเงิน พัฒนาความมั่นคง การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ



Strengthening Financial Capacity to Enhance the Stability of Entrepreneurs' Business Operations

Nisarath Chaiwongsakda

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Received: 29 April 2025

Revised: 22 May 2025

Accepted: 23 May 2025

Kasama Kasorn

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Thanaphat Kuntawong

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Nirut Chaichok

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Wilailak Wongchai

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Ekakachai Utsaha

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Pheerapol Sriwichai

Faculty of Accounting, Chiang Rai Rajabhat University

Abstract

Building business potential for community enterprise groups requires prioritizing product development potential, financial potential, business operation potential, and marketing potential to enable sustainable business growth. This present study describes and analyzes strengthening financial potential to improve the stability of entrepreneurs' business operations. Mixed-method study the qualitative interview study with key informants, and the quantitative survey study with sample data. In this regard, problems, obstacles in production, marketing, finance and accounting, and networking toward efficient guidelines for improving the stability of entrepreneurs' business operations. Meanwhile, the strengthening financial potential to improve the stability of entrepreneurs' business operations includes enhancing the potential of production, enhancing the potential of demand, enhancing the potential of strategy, and enhancing the potential of value-added to impacts affecting direct and indirect influences of stability based on



business operations at statistically significant. Capacity-building approaches for improving the stability of financial planning, increasing financial skills, accessing capital, managing debt, hedging, and continuous monitoring and improvement will benefit entrepreneurs' business operations effectively.

Keywords: Strengthening Financial Potential, Improving The Stability, Entrepreneurs' Business Operations



บทนำ (Introduction)

การเปลี่ยนผ่านจากศตวรรษที่ 20 ไปสู่ศตวรรษที่ 21 ถือเป็น การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการพัฒนาอย่างรวดเร็วในด้านเทคโนโลยีและการสื่อสาร ซึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในบริบทการแข่งขัน นอกจากนี้ การจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันระดับโลกยังมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาข้อได้เปรียบในการแข่งขันผ่านนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และเทคโนโลยี เพื่อทดแทนข้อได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560) อีกหนึ่งสิ่งที่มีความสำคัญคือปัจจัยการผลิตและทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริบทการแข่งขันในปัจจุบัน มิมีมิติที่เชื่อมโยงกันทั้งด้านเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม มีความซับซ้อนและเชื่อมโยงกันอย่างไม่มีขอบเขต อีกทั้งยังถูกขับเคลื่อนโดยการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและรุนแรง ทำให้การแข่งขันคาดเดาได้ยาก และมีความผันผวนสูง บริบทของโลกและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนของไทยซึ่งเผชิญกับความท้าทายจากปัจจัยภายในและภายนอกต้องปรับตัวอย่างรวดเร็ว เพื่อให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Songyothin, 2017) ดังนั้น จึงต้องส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจชุมชนหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มุ่งหวังจะเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ สังคมแห่งโอกาส สังคมแห่งการเจริญเติบโตด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ให้กลุ่มต่างๆ มีความมั่นคงเชิงพื้นที่ และมีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2565)

ความสามารถในการจัดการศักยภาพทางการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จที่สามารถช่วยให้มีความมั่นคงทางการเงิน และสร้างโอกาสที่ยั่งยืน การพัฒนาศักยภาพทางการเงินเป็นกระบวนการที่ต้องเริ่มต้นที่ใช้อยู่แล้วและการปฏิบัติที่ถูกต้องทางการเงิน และปรับปรุงตามสถานการณ์และเป้าหมายทางการเงิน (วรรณนา วงษ์ฉัตร, 2565) ทั้งนี้ การเสริมสร้างศักยภาพที่เน้นการสร้างแผนธุรกิจและการวิเคราะห์ธุรกิจยังเป็นอีกส่วนสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ โดยการสร้างแผนธุรกิจเป็นขั้นตอนที่ใช้เพื่อวางแผนและกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ แผนการดำเนินธุรกิจ และกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจขององค์กรหรือผู้ประกอบการ ช่วยให้กำหนดทิศทางทางธุรกิจ สร้างแผนการดำเนินธุรกิจ และวางแผนทางการเงินขององค์กร ขั้นตอนหลักในกระบวนการสร้างแผนธุรกิจคือการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด การกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับศักยภาพขององค์กร และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อความยั่งยืน (วิญญู กิ่งศิริวัฒนา, 2565) นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กรและตลาด ซึ่งเป็นขั้นตอนสำคัญในกระบวนการวิเคราะห์ธุรกิจคือการประเมินกระบวนการผลิต การระบุความต้องการของลูกค้า และการวางกลยุทธ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (วีรุธ มาชะศิริานนท์, 2565) และผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนและดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการวางแผนธุรกิจและบริหารองค์กรให้มีประสิทธิภาพ

ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นการดำเนินการที่ประกอบด้วยกระบวนการคิด การจัดการผลิตภัณฑ์ และทรัพยากร โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากรทุกประเภท และภูมิปัญญาชุมชนมาร่วมกันสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้แก่คนในชุมชน (Sukonthasing, 2014) อย่างไรก็ตาม การสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับวิสาหกิจชุมชนต้องอาศัยการยกระดับให้วิสาหกิจชุมชนมีความมั่นคงในการสร้างภูมิคุ้มกันและส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้น (ฐิติมา วงศ์อินตา และคณะ, 2015) ในขณะเดียวกัน การพัฒนาถือเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาสิ่งประดิษฐ์และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงส่งเสริมสังคมผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ (Nicholls & Bumgardner, 2018) นอกจากนี้ การสร้างศักยภาพในการแข่งขันควรเน้นที่การผลิต ความต้องการ กลยุทธ์ และมูลค่าเพิ่มเพื่อความมั่นคงบนพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจเพื่อการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน (Haseeb et al., 2019) ด้วยวิธีนี้ ความสามารถในการบริหารเงินและทรัพยากรทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ซึ่งต้องเริ่มต้นจากการใช้ความรู้และแนวทางปฏิบัติทางการเงินที่ถูกต้อง และปรับปรุงตามสถานการณ์และเป้าหมายทางการเงิน การจัดทำแผนธุรกิจ เป็นกระบวนการที่ใช้ในการวางแผนและกำหนดวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ แผนธุรกิจ และกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งจะช่วยกำหนดทิศทางทางธุรกิจและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (Zhou, Bi, Liu, Fang, & Hua, 2018) การจัดทำแผนธุรกิจและการวิเคราะห์ธุรกิจถือเป็นส่วนสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ การวิเคราะห์ธุรกิจเป็นกระบวนการที่ใช้ในการศึกษาและทำความเข้าใจธุรกิจโดยเน้นที่การสำรวจและประเมินข้อมูลเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจตลาดได้ดีขึ้น และช่วยในการจัดการองค์กรที่มั่นคงและสร้างโอกาสสำหรับการพัฒนาและการเติบโตในอนาคต (Soleimanof, Rutherford, & Webb, 2018) ตามที่ Astara, Budiarta, & Wesna (2020) กล่าวว่าศักยภาพทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้นจากการวิเคราะห์ธุรกิจเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพในการวางแผนธุรกิจอย่างเป็นระบบ ซึ่งรวมถึงศักยภาพในการผลิต ศักยภาพด้านความต้องการ ศักยภาพเชิงกลยุทธ์ และศักยภาพด้านมูลค่าเพิ่มนำไปสู่ความสำเร็จในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง

จากการศึกษาบริบทปัญหาเชิงพื้นที่ด้านศักยภาพทางการเงินและขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย มีทั้งธุรกิจเจ้าของคนเดียว นิติบุคคลรูปแบบห้างหุ้นส่วนและบริษัท ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มอาชีพ มีการดำเนินธุรกิจทั้งการจำหน่ายสินค้าและการผลิตสินค้า สภาพปัญหาด้านศักยภาพการเงิน พบว่า เผชิญปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการจ้างงาน หยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร สภาพปัญหาด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการเงิน ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารเงินและการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียโอกาสและเผชิญกับปัญหาการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของตนเอง (เทศบาลตำบล



เชียงใหม่, 2565) จากสภาพปัญหาดังกล่าว จึงได้ปรึกษาหารือร่วมกันในเรื่องความต้องการในการแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการในพื้นที่ ตัวแทนภาคธุรกิจ และผู้ที่เกี่ยวข้อง พบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ที่ต้องการให้มีสถาบันการศึกษาเข้ามาให้ความรู้และเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้เข้มแข็ง พร้อม ทั้งถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการเงินและการวางแผนทางการเงินที่เหมาะสม ทำให้ ผู้ประกอบการเสียโอกาสและประสบปัญหาทางการเงินในอนาคต ขาดทักษะในการวางแผนธุรกิจและ วิเคราะห์ธุรกิจ ซึ่งปัญหาเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการเสริมสร้างความรู้และศักยภาพทางการเงิน รวมถึง การถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการวางแผนและวิเคราะห์ธุรกิจเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคงและมีประสิทธิภาพมากขึ้น การสร้างความสามารถในการแข่งขัน นอกจากจะเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตแล้ว จะต้องวางรากฐานที่แข็งแกร่งโดยการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนท้องถิ่นให้สามารถใช้ จุดแข็งของตนในการดำเนินธุรกิจที่สะท้อนถึงการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้สามารถพึ่งตนเองได้และเป็น ระบบเศรษฐกิจที่รองรับการพัฒนาที่ยั่งยืน

วัตถุประสงค์การวิจัย (Research Objectives)

เพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับ ความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในตำบลเชียงเคี่ยน อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย

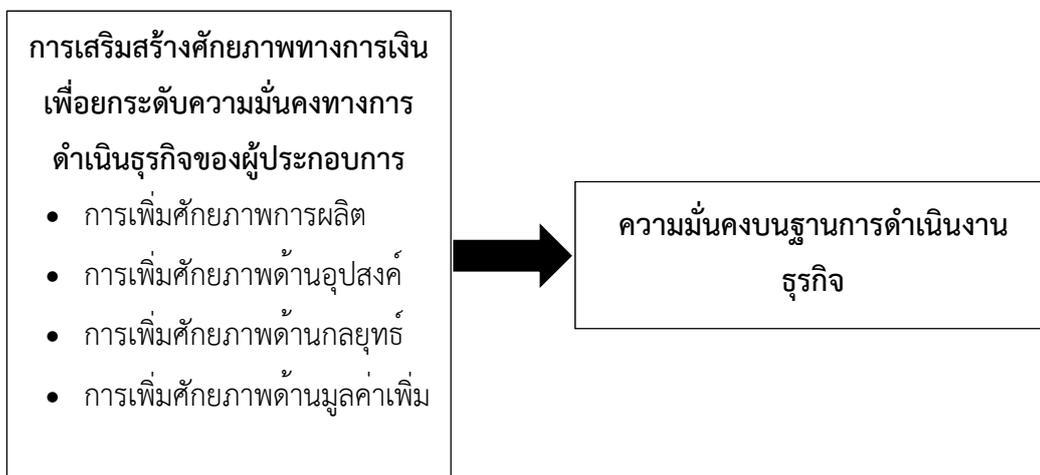
การทบทวนวรรณกรรม และกรอบแนวคิด และสมมติฐานการวิจัย (Literature Review and Conceptual Framework and Research Hypothesis)

การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและปรับปรุงขีดความสามารถในการจัดการทาง การเงินของธุรกิจ เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนในระยะยาว โดยสามารถ แบ่งออกเป็นหลายด้านที่สำคัญ โดยสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้านที่สำคัญ ได้แก่ ศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential) ศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential) ศักยภาพด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential) ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential) และความมั่นคงบนฐานการ ดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations) (Christensen, Clayton, 1997; Chan Kim & Renee Mauborgne, 2006; Margaret Woods, 2011; Eugene Brigham & Michael Ehrhardt, 2016) 1) ศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential: PP) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิตเป็น ส่วนสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ โดยครอบคลุมถึงการลด ต้นทุน การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริหารจัดการต้นทุน การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการ วางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสม 2) ศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential: DP) การพัฒนาศักยภาพด้าน อุปสงค์เป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มรายได้และความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ 3) ศักยภาพ

ด้านกลยุทธ์ (Strategic Potential: SP) (Porter, 1998) ควรพิจารณาถึงการวางแผนธุรกิจระยะสั้นและระยะยาว การจัดการความเสี่ยง การปรับตัวเชิงกลยุทธ์ และ 4) ศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential: VAP) การสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นกระบวนการที่เน้นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดียิ่งขึ้น และสร้างรายได้และผลกำไรที่สูงขึ้นให้กับธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็นหลายประเด็นที่สำคัญ (Christensen, Clayton, 1997; Chan Kim & Renee Mauborgne, 2006) เช่น การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า หรือการเจาะตลาดใหม่

การบริหารธุรกิจเพื่อให้มีความมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาวจำเป็นต้องมีการวางแผนและดำเนินการในหลายๆ ด้าน ซึ่งประกอบไปด้วยการบริหารการเงิน การลดความเสี่ยง และการขยายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างเสถียรภาพในการดำเนินงานและเพิ่มความสามารถในการรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน (Eugene Brigham & Michael Ehrhardt, 2016) ความมั่นคงในการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เป็นการสร้างและรักษาฐานการดำเนินงานที่สามารถรองรับความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและภายในธุรกิจ โดยมีการวางแผนการบริหารการเงินอย่างรอบคอบ ลดความเสี่ยงจากการกระจายความเสี่ยงและมีเงินสำรองที่เพียงพอ รวมถึงการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังตลาดใหม่และการเพิ่มช่องทางการเติบโตของธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นคงในระยะยาว การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเป็นการลงทุนในหลายมิติของธุรกิจเพื่อสร้างความมั่นคงและการเติบโตอย่างยั่งยืน การพัฒนาศักยภาพในด้านการผลิต อุปสงค์ กลยุทธ์ การสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรับมือกับความท้าทายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในอนาคต

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

ที่มา: ประยุกต์จาก Ru-Zhuc, 2022; Buratti, Sillig, Albanese, 2022; Carneiro, et al., 2021; Astara, Budiarta, & Wesna, 2020; Duffett, et al., 2018.



วิธีดำเนินการวิจัย (Research Methods)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยคือ ผู้มีอำนาจทำการแทน ประธานกลุ่มอาชีพ สมาชิกกลุ่มอาชีพ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้กำหนดขนาดตัวอย่างในการวิจัยไม่ต่ำกว่า 400 คน ซึ่งถือว่าเป็นตัวอย่างที่พอเพียง โดยใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่างแบบกลุ่มหลายขั้นตอน ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 319 คน คิดเป็นร้อยละ 79.75 โดยเกณฑ์การกำหนดขนาดตัวอย่างในการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้น (SEM) มีการกำหนดขนาดตัวอย่างตามแนวทางของการวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น ดังที่ Bollen (1989 อ้างถึงใน นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) เสนอแนะว่า ควรพิจารณาควบคู่ไปกับจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า ถ้ามีพารามิเตอร์จำนวนมากควรมีขนาดตัวอย่างขนาดใหญ่ ในการศึกษาครั้งนี้จึงกำหนดขนาดตัวอย่าง โดยใช้กฎอย่างง่ายว่าด้วยอัตราส่วนระหว่างหน่วยตัวอย่างควรจะเป็น 20 ต่อ 1 (Lindeman, Merenda and Gold, 1980; Weiss, 1972 อ้างถึงใน นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) นอกจากนี้ นงลักษณ์ วิรัชชัย (2547) ชี้แจงว่า หากโมเดลเป็นการวิเคราะห์ด้วยตัวแปรสังเกตได้อย่างเดียว จะใช้กฎอย่างง่ายในการกำหนดขนาดตัวอย่างและสัดส่วนตัวอย่างควรจะเป็น 15-20 ต่อ 1 สำหรับการศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ด้วยตัวแปรแฝงทั้งหมด จึงประมาณขนาดตัวอย่างตามข้อกำหนดนี้ คือมีจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่าจำนวนทั้งหมด 5 ตัวแปร จึงต้องการจำนวนตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจ กรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มในจังหวัดเชียงรายที่จะใช้ในการศึกษา ไม่น้อยกว่า 100 ตัวอย่าง ซึ่งถือว่าเป็นตัวอย่างที่พอเพียงสำหรับการประมาณค่าพารามิเตอร์ต่างๆ อันจะนำไปสู่การตอบสมมติฐานได้อย่างน่าเชื่อถือ

เครื่องมือที่ใช้ในรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในรวบรวมข้อมูลการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ที่สร้างข้อคำถามตามวัตถุประสงค์ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง และตามนิยามเชิงปฏิบัติการ โดยควบคุมตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาเรื่องการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือการวิจัย

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือการวิจัย ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเรียบร้อยแล้วมาตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) ความครอบคลุมของเนื้อหา ความเหมาะสม ความถูกต้อง ความสมบูรณ์ของข้อคำถาม แล้วนำผลการพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญมาวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงตามเนื้อหา ปรากฏว่าข้อคำถามทุกข้อผ่านเกณฑ์ โดยมีค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ระหว่าง 0.60 – 1.00 และนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเรียบร้อยแล้ว

แล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มอื่นซึ่งไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จำนวน 30 คน ดำเนินการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) (Cronbach, 1990) ซึ่งค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งชุดมีค่าความเชื่อมั่น 0.84 (พงวรัตน์ ทวีรัตน์, 2540) และหาค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) โดยใช้วิธีสหสัมพันธ์อย่างง่ายแบบเพียร์สันโดยการหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวม (Item Total Correlation) แล้วคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนก (r) ตั้งแต่ 0.02 ขึ้นไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1 ผู้วิจัยทำหนังสือขอความอนุเคราะห์เก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย ถึงผู้ประกอบการธุรกิจกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่ม

2 ผู้วิจัยประสานงานการส่งแบบสอบถามแต่ละแห่งโดยวิธีการส่งจดหมายทางอิเล็กทรอนิกส์และด้วยตัวเอง จำนวน 319 คน โดยได้รับแบบสอบถามกลับมาจากการส่งทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์จำนวน 295 คน และเก็บด้วยตัวเอง จำนวน 24 คน

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลโดยมีเนื้อหา 4 ส่วนได้แก่ 1) การวิเคราะห์สถิติพื้นฐาน 2) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ 3) การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง และ 4) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามการวิจัย สำหรับการวิจัยครั้งนี้ กำหนดให้ระดับนัยสำคัญหรือระดับของความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ มีค่าเท่ากับ 0.05 ทุกสมมติฐานที่ทำการทดสอบ สำหรับแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูล

1 การวิเคราะห์ด้วยสถิติพื้นฐาน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) (บุญชม ศรีสะอาด, 2553 : 121) โดยมีการกำหนดการแปลความหมายของค่าเฉลี่ยของระดับความคิดเห็นในแต่ละระดับ (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2547: 29)

2 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์เพื่อพิจารณาความเหมาะสมว่า ตัวแปรมีความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่ ด้วยสถิติวิเคราะห์ 1) ค่าสถิติ Bartlet's Test of Sphericity ซึ่งเป็นค่าสถิติทดสอบสมมติฐานว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์นั้นเป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์ (Identity Matrix) หรือไม่โดยพิจารณาจากค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 0.05 (Hair et al., 2006) ซึ่งแสดงว่า เมทริกซ์สหสัมพันธ์ของประชากรไม่เป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์ และมีความเหมาะสมที่จะใช้วิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป 2) ค่าดัชนี Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) เป็นดัชนีเปรียบเทียบขนาดของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์และขนาดของสหสัมพันธ์บางส่วน (Partial Correlation) ระหว่างตัวแปรแต่ละคู่ เมื่อขนาดความแปรปรวนของตัวแปรอื่นๆ ออกไปแล้ว ว่ามีความสัมพันธ์กันระหว่างตัวแปรมากพอที่จะนำมาวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่ ถ้า หาก KMO มีค่าเข้า



ใกล้ 1 แสดงว่ามีความเหมาะสมมาก ส่วนค่าที่น้อยกว่า 0.50 เป็นค่าที่ไม่เหมาะสมและไม่สามารถยอมรับได้ (สุภมาส อังศุโชติ และคณะ, 2551)

3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง การแสดงผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือในการวิจัยด้านความตรงเชิงโครงสร้าง สาเหตุที่ต้องตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงเชิงโครงสร้าง เนื่องจากเครื่องมือที่ใช้วัดตัวแปรในการวิจัยครั้งนี้ เป็นการพัฒนาการวัดในเชิงแนวคิดทฤษฎีซึ่งไม่สามารถวัดได้โดยตรงจะต้องวัดผ่านกลุ่มตัวแปรสังเกตได้ ทั้งนี้ความตรงของตัวแปรเชิงทฤษฎี (Construct Variable) ขึ้นอยู่กับสองประเด็นใหญ่ ตามที่ สุภมาส อังศุโชติ และคณะ (2551) กล่าวไว้คือ ก่อนที่จะนำเครื่องมือดังกล่าว ไปใช้จะต้องมีการตรวจสอบความตรงของตัวแปรเชิงทฤษฎี คือ ต้องยืนยันให้ได้ว่าตัวแปรเชิงทฤษฎีเหล่านี้ มีความตรงกับสิ่งที่ต้องการวัด โดยมีเป้าหมายเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลการวัดซึ่งเป็นโมเดลสมมติฐานทางทฤษฎีว่า มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่ หรือ ตัวบ่งชี้ที่ใช้ในการวัดเป็นตัวแทนของการวัดตัวแปรหรือไม่ และวิธีนี้ใช้เป็นแนวทางในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือด้านความตรงของข้อมูล และการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory Factor Analysis) วิเคราะห์ความตรงเชิงโครงสร้างของตัวแปรในโมเดลการวัดแบ่งเป็น 5 หัวข้อ ได้แก่ 1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต 2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ 3) การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ 4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และ 5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ โดยผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าโมเดลการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม และความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ มีความตรงเชิงโครงสร้าง เมื่อพิจารณาพบว่าค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปร มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามการวิจัย การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินกับผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าความเบ้และค่าความโด่ง รวมถึง การวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามของการวิจัยว่า โมเดลสมการโครงสร้าง มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่อย่างไร ถ้าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์แล้ว ปัจจัยตัวใดบ้างที่มีความสัมพันธ์และมีขนาดอิทธิพลมาก น้อยเพียงใด และประการสุดท้ายเป็นการวิเคราะห์ว่าโมเดลที่ศึกษามีความแตกต่างกันหรือไม่ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ (Multiple Regression Analysis) และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ โดยเครื่องมือทางเทคนิคทางสถิติแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Model: SEM) โดยใช้โปรแกรม Lisrel เพื่อใช้ในการทดสอบความสอดคล้องระหว่างโมเดลตามทฤษฎีและข้อมูลเชิงประจักษ์ ตามกรอบแนวคิดและตรวจสอบ

ความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ระหว่างแบบจำลองและข้อมูลเชิงประจักษ์ การวิเคราะห์และผลรวมของตัวแปรเชิงสาเหตุ

ผลการวิจัย (Research Results)

1. การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

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

ตารางที่ 1 แสดงการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO)

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

**Statistical significant level of 0.01

จากตารางที่ 1 พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ส่วนมากมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 4.14 - 4.37 โดยที่การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.37$) รองลงมา ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) ($\bar{X} = 4.32$) และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ($\bar{X} = 4.25$) ตามลำดับ

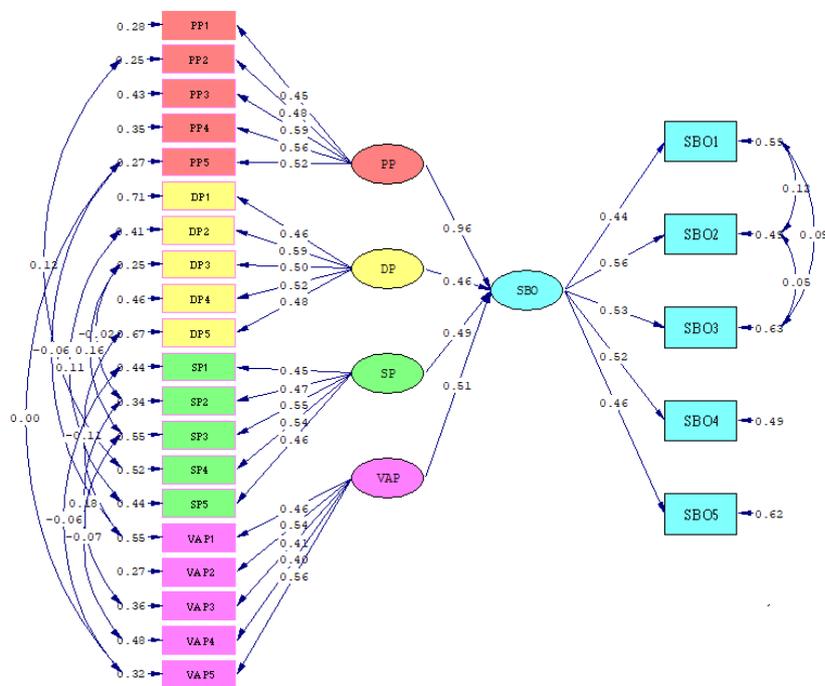
องค์ประกอบ 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (Production Potential : PP) (2) การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (Demand Potential : DP) (3) การเสริมสร้างศักยภาพด้าน



กลยุทธ์ (Strategic Potential : SP) (4) การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-added Potential : VAP) (5) ความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (Stability based on business operations : SBO) พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่สังเกตได้เป็นบวก (Correlation) โดยมีขนาดความสัมพันธ์ระหว่าง 0.488 ถึง 0.716 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

ปัจจัยเชิงสาเหตุของความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์กับปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการทั้ง 5 ปัจจัย ซึ่งการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มากที่สุดโดยค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.716 รองลงมา ได้แก่การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.715 และการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์กับการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.684 ตามลำดับ

2. โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการ ทั้ง 5 ตัวแปร ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) และปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) พบว่าปัจจัยต่างๆ สัมพันธ์สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ที่ปรับแก้แสดงดังภาพที่ 2



Chi-Square=335.61, df=250, P-value=0.06024, RMSEA=0.029

ภาพที่ 2 ความสัมพันธ์ของปัจจัยเชิงสาเหตุของการเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการ

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

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

ตารางที่ 2 แสดงอิทธิพลทางตรง (Direct influence : DE) อิทธิพลทางอ้อม (indirect influence : IE) และอิทธิพลทั้งหมด (total influence : TE)

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

**Statistical significant level of 0.01

จากตารางที่ 2 พบว่า การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 5 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับปัจจัยความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) เรียงจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) 0.96 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) 0.51 ปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) 0.49 และปัจจัยการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) 0.46 ตามลำดับ



3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

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

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์ถดถอยเพื่อการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

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

**p < .01

ตารางที่ 3 พบว่า การตรวจสอบตัวแปรอิสระแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กันหรือเกิดเป็น Multicollinearity หรือไม่ ดังนั้นผู้วิจัยได้ทำการทดสอบ Multicollinearity โดยใช้ค่า Tolerance อยู่ในช่วง .343 ถึง .450 ซึ่งมีค่าสูงกว่า .1 และค่า Variance Inflation Factor (VIF) ปรากฏว่าค่า Variance Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระ มีค่าในช่วง 2.220 - 2.913 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่าตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

ตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อยกระดับความมั่นคงทางการดำเนินงานของผู้ประกอบการ มีจำนวน 4 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่ดี คือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .285 การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .222 การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .244 การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีค่าสัมประสิทธิ์ (b) เท่ากับ .385 เมื่อพิจารณาตัวแปร ซึ่งมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์ (SEb) เท่ากับ ±.38601 มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ .660 มีค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R²) เท่ากับ .436 บ่งบอกว่าโมเดลสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 43.6% ซึ่งถือว่าเป็นค่าปานกลางถึงดี

1. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต (PP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. การเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุปสงค์ (DP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

3. การเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านกลยุทธ์ (SP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4. การเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) นั่นคือการเสริมสร้างศักยภาพด้านการสร้างมูลค่าเพิ่ม (VAP) มีผลกระทบต่อความมั่นคงบนฐานการดำเนินงานธุรกิจ (SBO) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

อภิปรายผลการวิจัย (Research Discussion)

1. การเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินเพื่อปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการ รวมถึงการเสริมสร้างศักยภาพของการผลิต การเสริมสร้างศักยภาพของความต้องการ การเสริมสร้างศักยภาพของกลยุทธ์ และการเสริมสร้างศักยภาพของการเพิ่มมูลค่า ซึ่งมีผลกระทบต่อความมั่นคงทั้งทางตรงและทางอ้อมในการดำเนินงานธุรกิจในระดับที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เนื่องจากการเสริมสร้างศักยภาพของการผลิตมุ่งเน้นไปที่การสร้างเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นสำหรับผลิตภัณฑ์ การให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานที่ง่ายต่อการเข้าใจและสื่อสารเพื่อนำไปปฏิบัติ การพัฒนาทักษะการผลิตเพื่อลดปัญหาการผลิต และการจัดหาทุนอย่างเป็นระบบเพื่อเสริมสร้างศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (Mee-goes et al., 2020) ดังนั้น การสนับสนุนเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและให้เหมาะสมกับการผลิต

2. การเสริมสร้างศักยภาพของความต้องการมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยที่ดึงดูดให้ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์ และการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ การมีระบบติดตามความพึงพอใจของผู้บริโภคเพื่อนำข้อเสนอแนะมาพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างแบรนด์เพื่อสร้างการรับรู้ของแบรนด์โดยใช้จุดแข็งของผลิตภัณฑ์ในการสื่อสารกับผู้บริโภค รวมถึงการวางแผนอย่างเป็นระบบสามารถเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของวิสาหกิจได้อย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการวางแผนระยะยาว ระยะกลาง และการวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งร่วมกันเป็นแนวทางในการตัดสินใจ กระบวนการ



วางแผนเชิงกลยุทธ์ช่วยให้ผู้ประกอบการระบุโอกาสทางการตลาดและจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ความต้องการสินค้ามีมากขึ้น (Ploenhad et al., 2019; Buratti et al., 2022)

ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับข้อจำกัดเฉพาะในการดำเนินงาน และการแก้ไขข้อจำกัดเหล่านี้ผ่านการจัดการการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจได้ นอกจากนี้ การสร้างนวัตกรรมในการดำเนินงานสามารถปรับกระบวนการให้เป็นระเบียบและปรับปรุงการให้บริการ ซึ่งจะดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มความต้องการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อรวมกับความสามารถทางการตลาดที่แข็งแกร่ง

3. การเสริมสร้างศักยภาพของกลยุทธ์ เช่น การส่งเสริมช่องทางการขายสินค้าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง การส่งเสริมการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และสื่อสังคมออนไลน์ การสนับสนุนความรู้ทางการตลาดเชิงรุกในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า การส่งเสริมการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานเพื่อให้ได้รับการยอมรับในตลาดสากล ซึ่งจะเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และการใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการเข้าถึงตลาด ซึ่งมีความสำคัญสำหรับวิสาหกิจชุมชนในเศรษฐกิจเกิดใหม่ การดำเนินกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและกลยุทธ์ต้นทุนสามารถนำไปสู่การพัฒนานวัตกรรมและผลการตลาดที่ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการตอบสนองต่อความท้าทายจากภายนอก (Ru-Zhue et al., 2022; McDowell et al., 2018)

การวัดศักยภาพเชิงกลยุทธ์ของหน่วยธุรกิจภายในเครือข่ายผู้ประกอบการช่วยให้พัฒนากลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสม โดยเน้นการจัดสรรทรัพยากรและปัจจัยเครือข่าย ซึ่งเครื่องมือแผนที่พัฒนากลยุทธ์เหล่านี้ช่วยในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมโดยพิจารณาจากศักยภาพเฉพาะของแต่ละหน่วยธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายโดยรวมของเครือข่าย

4. การเสริมสร้างศักยภาพของนวัตกรรมที่เพิ่มมูลค่าในกระบวนการดำเนินงาน การวิเคราะห์ที่อิงกับการเชื่อมต่อ และการส่งเสริมนวัตกรรมโมเดลธุรกิจ ตัวเร่งธุรกิจมอบทรัพยากรทางการเงินและที่ไม่ใช่ทางการเงินที่สำคัญ ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ที่เพิ่มมูลค่าและการบูรณาการกลยุทธ์การร่วมสร้างผ่านเทคโนโลยีที่ส่งเสริมนวัตกรรมและการมีส่วนร่วม (Batarliene et al., 2017; Astara et al., 2020) ทำให้การดำเนินธุรกิจปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม การมุ่งเน้นไปที่ตัวชี้วัดทางการเงินช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการทรัพยากรและประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานได้ดีขึ้น

5. ความมั่นคงบนพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับโครงสร้างและกระบวนการภายในที่สนับสนุนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง การกำกับดูแลและการปฏิบัติด้านการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งมีความสำคัญต่อการรักษาความซื่อสัตย์ในการดำเนินงาน ธุรกิจต้องเผชิญกับสภาวะตลาดที่ผันผวน กลยุทธ์ทางการตลาดที่แข็งแกร่งที่สอดคล้องกับตัวชี้วัดธุรกิจสามารถเพิ่มความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด (Koenigsfed, N. J., 2018; Somjai et al., 2020) ดังนั้น โมเดลธุรกิจที่ออกแบบ

มาอย่างดีที่สุดต้นทุนในขณะที่เพิ่มรายได้สูงสุดจึงมีความสำคัญต่อการบรรลุความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว และการลงทุนในภาคธุรกิจท้องถิ่นสามารถเพิ่มการกำกับดูแลและความปลอดภัย ซึ่งการสนับสนุนจากภายนอกมีความสำคัญต่อความมั่นคง รวมถึงวิธีการเชิงปริมาณในการประเมินความมั่นคงของระบบบริการสามารถช่วยให้องค์กรสามารถจัดการกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจถึงการทำงานอย่างต่อเนื่องสำหรับการปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะการวิจัย (Research Suggestions)

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ในการเพิ่มศักยภาพการผลิต สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในภูมิทัศน์ของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของแนวทางเหล่านี้ การสร้างสมดุลระหว่างนวัตกรรมกับการจัดการความเสี่ยงถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการเติบโตอย่างยั่งยืน และในการเพิ่มศักยภาพด้านอุปสงค์ สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาถึงความท้าทายที่เกิดจากปัจจัยภายนอก เช่น ความผันผวนทางเศรษฐกิจและแรงกดดันด้านการแข่งขัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของแนวทางเหล่านี้ การเพิ่มศักยภาพในการเพิ่มมูลค่าให้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์จากกลยุทธ์และทรัพยากรต่างๆ ที่สามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและคู่แข่งในตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ ความมั่นคงเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องตระหนักว่าการเน้นย้ำมากเกินไปในการรักษาความมั่นคงอาจขัดขวางความสามารถในการปรับตัว ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การสร้างสมดุลระหว่างความมั่นคงและความยืดหยุ่นเป็นกุญแจสำคัญต่อความสำเร็จในระยะยาวในการปรับปรุงความมั่นคงของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งถัดไป อาจศึกษาถึงวิธีการที่ธุรกิจสามารถบูรณาการการจัดการความเสี่ยงเข้ากับนวัตกรรมและการขยายการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การใช้เทคโนโลยีหรือข้อมูลการวิเคราะห์เชิงลึกเพื่อคาดการณ์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และควรศึกษาว่าผู้ประกอบการสามารถสร้างความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวได้อย่างไร ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

เอกสารอ้างอิง (References)

กัลยา วานิชย์บัญชา. (2547). *หลักสถิติ*. (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2560). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564)*. กรุงเทพฯ: สำนักงานประเทศไทย



- ฐิติมา วงศ์อินตา ปนัดดา กลกิจวิวัฒน์ สุขเซ็น นิยมเดชา บุญขริ จันทร์กลับ และโรสลาวาตี โตะแอ. (2015). การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าอาหารฮาลาล. *Journal of Transportation and Logistics*, 8(3), 6-9.
- เทศบาลตำบลเชียงเคี่ยน. (2565). รายงานผลการส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเชียงเคี่ยน ประจำปีงบประมาณ 2565. เชียงราย: เทศบาลตำบลเชียงเคี่ยน.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2542). โมเดลลิเรล : สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัย. กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- _____. (2547). การวิเคราะห์ทางสถิติขั้นสูงที่เหมาะสมกับการวิจัยทางจิตพฤติกรรมศาสตร์. (เอกสารประกอบคำบรรยาย). กรุงเทพฯ ฯ : ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2553). การวิจัยเบื้องต้น. (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพฯ ฯ : สุวีริยาสาส์น.
- พวงรัตน์ ทวีรัตน์. (2540). วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ ฯ : สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- วรรณนา วงษ์ฉัตร. (2565). เศรษฐีซีทางรวย (*The Richest man in babylon*). George S.Clason ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา. (2565). คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ : Business Model Generation. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. วีเลิร์น.
- วีรุธ มาฆะศิรานนท์. (2565). *Classic Drucker สุดยอดปรมาจารย์ด้านบริหารจัดการ*. Peter F. Drucker. เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2565). (ร่าง) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 “พลิกโฉมประเทศไทยสู่ สังคมก้าวหน้า เศรษฐกิจสร้างมูลค่าอย่างยั่งยืน”. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2566. จาก :<http://www.ipsapolice.org/Images/uploaded/Pdf%20file/WISPI%20Report.pdf>.
- สุภมาศ อังศุโชติ, สมถวิล วิจิตวรรณ, และรัชนิกุล ภิญโญภาณุวัฒน์. (2552). สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์: เทคนิคการใช้โปรแกรม LISREL (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: เจริญดีมีงคังการพิมพ์.
- Astara, W. W., Budiarta, N. P., & Wesna, A. S. (2020). Legal Politics of Tourism Village Management based on local wisdom value of Pancalila’s legal ideals. *International Journal of Entrepreneurship*, 24(5), 1939-4675-24-5-433.



- Batarliene, N., Ciziuniene, K., Vaiciute, K., Sapalaite, I., & Jarasuniene, A. (2017). The impact of human resource management on the competitiveness of transport companies. *Procedia Engineering*, 187, 110-116.
- Buratti, N., Sillig, C., & Albanese, M. (2022). Community enterprise, community entrepreneurship, and local development: A literature review on three decades of empirical studies and theorizations. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(5), 376–401.
- Carneiro V., et al. (2021). Design management and the SME product development process: a bibliometric analysis and review. *Journal of Design, Economics, and Innovation*, 7 (2), 197-222.
- Chan Kim W. & Renee Mauborgne. (2006). *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Your Coach Digital.
- Christensen, Clayton M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of psychological testing* (5th ed.). New York : Harper Collins Publishers.(pp.202-204)
- Duffett R., et al. (2018). *A multi-dimensional approach of green marketing competitive advantage: a perspective of small medium and micro enterprises from Western Cape, South Africa*. *Sustainability*, 10 (10), 376.
- Eugene Brigham & Michael Ehrhardt. (2016). *Financial Management: Theory & Practice 15th Edition*. Cengage Learning
- Hair, J. Black W., Babin B. Anderson R. and Tatham R. (2006). *Multivariate Data Analysis*. (6th ed.). Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Haseeb, M., Hussain, H., Kot, S., Androniceanu, A., and Jermisittiparsert, K. (2019). Role of social and technological challenges in achieving a sustainable competitive advantage and sustainable business performance. *Sustainability*, 11(14), 3811.
- Koenigsfed, N. J. (2018). The role of these two factors can help managers in governmental organizations to pay more attention to the leadership styles applied in these organizations, and organizational evolution – how digital disruption enforces organizational Agility. *IFAC – Papers Online*, 51(30), 486-491.



- Lindeman, R. H., Merenda, P. F., & Gold, R. Z. (1980). *Introduction to bivariate and multivariate analysis*. Scott, Foresman & Company.
- Margaret Woods. (2011). *Risk Management in Organizations: An Integrated Case Study Approach 1st Edition*.
- McDowell, W. C., Peake, W. O., Coder, L., & Harris, M. L. (2018). Building small firm Performance through intellectual capital development: Exploring innovation as the “black box”. *Journal of Business Research*, 88, 321-327.
- Mee-goes, B., Sirariyakul, T., Limphothong, S., Tomcharoen, N., & Jernsittiparsert, K. (2020). Innovativeness as antecedents to firm performance: The mediating role of competitive advantage and supply chain flexibility of manufacturing firms. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(2), 385-392.
- Nicholls, D. L., & Bumgardner, M. S. (2018). Challenges and opportunities for North American hardwood manufacturers to adopt customization strategies in an era of increased competition. *Forests*, 9, 186.
- Ploenhad, J., Laoprawatchai, P., Thongrawd, C., & Jernsittiparsert, K. (2019). The mediating role of competitive advantage on the relationship between supply chain management and organizational performance in the food industry of Thailand. *International Journal of Supply Chain Management*, 8(4), 216-226.
- Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : Free Press.
- Ru-Zhue, J., Aujirapongpan, S., Songkajorn, Y., & Jiraphanumes, K. (2022). The effect of technological organization on cost innovation and value creation. *Emerging Science Journal*, 6(2), 322–336.
- Soleimanof, S., Rutherford, M. W., & Webb, J. R. (2018). The intersection of family Firms and institutional contexts: A review and agenda for future research. *Family Business Review*, 31(1), 32-53.
- Somjai, S., Vasuvanich, S., Laosillapacharoen, K., & Jernsittiparsert, K. (2020). The Impact of the greening of the supplier on competitive advantage: Does green innovation matter in the Thai auto industry? *International Journal of Supply Chain Management*, 9(1), 54-61.



- Songyothin, N., & Chompunuch, P. (2017). Thai consumers' skepticism and attitudes toward content seeding techniques via social media. *Journal of Communication and Innovation*, 15(2), 45–60.
- Sukonthasing, P. (2014). *Factors affecting the success of occupational groups: A case study of the textile product occupational group in Phetchabun Province*. Faculty of Management Science: Phetchabun Rajabhat University, Thailand.
- Zhou, J., Bi, G., Liu, H., Fang, Y., & Hua, Z. (2018). Understanding employee competence, operational IS alignment, and organizational agility – An ambidexterity perspective. *Information & Management*, 55(6), 695-708.