

รายงานการประชุมวิชาการด้านธุรกิจและเศรษฐกิจ ครั้งที่ 7
The 7th National Conference on Business And Economic



ธุรกิจบริการกับกระแสโลกาภิวัตน์

Services Sector: From Good To Great toward the global movement

เสาร์ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2557 เวลา 08.00 น.- 16.30 น.

ณ โรงแรมพูลแมน ขอนแก่นราชาออคิต จ.ขอนแก่น

 Khon Kaen University
50 Years of Social Devotion

สนับสนุนโดย



ศูนย์บริการสหกรณ์ภาคอีสาน
EQUIBER



จัดโดย คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 123 หมู่ 16 ถ.มิตรภาพ ต.โนนเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002

โทรศัพท์ 0-4320-2401 โทรสาร 0-4320-2402 website : www.ms.kku.ac.th



รายงานการประชุมทางวิชาการระดับชาติ ด้านธุรกิจและเศรษฐกิจ ครั้งที่ 7 ประจำปี 2557
Proceeding of the 7th National Conference on Business and Economy 2014



รายงานการประชุมทางวิชาการระดับชาติ ด้านธุรกิจและเศรษฐกิจ
ครั้งที่ 7 ประจำปี 2557
Proceeding of the 7th National Conference on
Business and Economy 2014



บรรณาธิการ

รองศาสตราจารย์ ดร.กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาบทความวิจัย

อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

1. รองศาสตราจารย์ อนงค์นุช เทียนทอง
2. รองศาสตราจารย์ ดร. นิตินพล ภูตะโชติ
3. รองศาสตราจารย์ ดร. นพมาศ สุขชาติ
4. รองศาสตราจารย์ ดร. เพ็ญศรี เจริญวานิช
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กฤตพา แสนชัยธร
6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ก่อพงษ์ พลโยธา
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ขวัญฤดี ตันตระกูล
8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จงรักษ์ หงษ์งาม
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นงคินิตย์ จันทร์จรัส
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิริชญา มณีเนตร
11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นवलฉวี แสงชัย
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุรัชย์ จันทร์จรัส
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิริลักษณ์ ศุทธชัย
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อารีย์ นัยพินิจ
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วรุณ ตันตระกูล
16. ดร. ดลฤทัย โกวรรณะกุล
17. ดร. พัชราภรณ์ มหาสุวีระชัย
18. ดร. ภูมิสิทธิ์ มหาสุวีระชัย
19. ดร. ศิริรักษ์ ขาวไชยมหา
20. ดร. ศิวาพร ฟองทอง
21. ดร. สุทิน เวียนวิวัฒน์
22. ดร. จินณพัช ปทุมพร



การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงาน
วิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร
THE ORGANIZATION STRUCTURAL PATH ANALYSIS FOR OPERATION POTENTIAL
OF HERBS, NON-FOOD OTOP IN COMMUNITY ENTERPRISE

ธีระวัฒน์ จันทัก¹

นัฐชา มีประวัติ²

ปริญานูช ขจรศักดิ์ว่องไว³

บทคัดย่อ

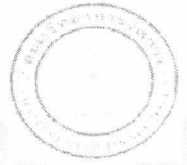
การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ดำเนินการตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ที่พัฒนาขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และศึกษาน้ำหนักของอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมของปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีต่อศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนี้คือ สมาชิกวิสาหกิจชุมชนพื้นที่จังหวัดเพชรบุรีจำนวน 127 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ การหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis)

ผลการศึกษาปรากฏว่า การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร โดยผลการวิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยที่ส่งผลทางตรงและทางอ้อมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้ ปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน คือ ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน(0.22) เพียงปัจจัยเดียว สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ(0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคม(0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร(0.03) ส่วนการวิเคราะห์อิทธิพลรวมผลการศึกษาปรากฏว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลรวมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลรวมจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน(0.22) ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ(0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคม(0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร(0.03) ตามลำดับ

คำสำคัญ: การบริหารองค์กร, ศักยภาพ, วิสาหกิจชุมชน

¹ อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

^{2,3} นักศึกษาสาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ABSTRACT

This research aims to study the organization structure for operation potential of Herbs, non-food OTOP in community enterprise, to operate the inspection of the consistency of the organization structural path analysis for operation potential of Herbs, non-food OTOP in community enterprise which is developed together with empirical data, and to study the weight of direct effects, indirect effects and total effects of causal factor to the operation potential of Herbs, non-food OTOP in community enterprise. The research's sample is 127 members of Phetchaburi Community Enterprise. Questionnaires are used as a data gathering tool. The statistic used in this research is to find a percentage, mean, standard deviation, and Path analysis.

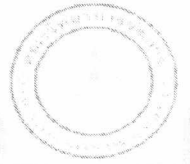
The result of the study shows that the organization structural path analysis for operation potential of Herbs, non-food OTOP in community enterprise. The analysis result of influence factors that effect direct and indirect to potential of community enterprise as follows factors which make direct effect on the potential of community enterprise is factors of competitive advantage (0.22) just only one factor. And factors which make indirect effect on the potential of community enterprise with sort by descending of effect value such as influences is factor of business network(0.15) factor of the social entrepreneur(0.13) and factor of organization (0.03). The analysis total effect result of the study shows that factor which make total effect to potential of community enterprise, sort by descending of effect value such as factors of competitive advantage(0.22) factor of business network(0.15) factor of the social entrepreneur(0.13) and factor of organization (0.03) respectively.

Keywords: Organization Management, Potential, Community Enterprise

บทนำ

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ การพัฒนาประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง ดำเนินนโยบายผลิตให้สมดุลกับความต้องการของผู้บริโภคส่งเสริมให้ประชาชนให้มีวิถีการดำรงชีวิตแบบเรียบง่าย มีความขยันหมั่นเพียรในการประกอบอาชีพ มีสติปัญญาและความรอบคอบ ปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกได้อย่างเหมาะสม สามารถประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภคภายในครอบครัวและสามารถจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง และสามารถพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้มีความมั่นคง และยั่งยืน(พระราชดำรัสพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช.2544: 13)

ปัจจุบันประเทศไทยได้ดำเนินการพัฒนาประเทศที่มุ่งเน้นปรัชญา “เศรษฐกิจพอเพียง” ตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ซึ่งวิสาหกิจชุมชน เกิดขึ้นหลังจากที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจพอเพียงควบคู่ขนานไปกับเศรษฐกิจกระแสหลักซึ่งนโยบายพัฒนาและการส่งเสริมให้ชุมชนมีการผลิตสินค้าขึ้นในชุมชนภายใต้แนวคิดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งมีแนวคิดที่ว่าปัญหาของประเทศในภาพรวมสามารถแก้ไขได้ด้วยวิธีการ



ที่ประชาชนรู้จักนำสินทรัพย์ที่มีอยู่มาทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็นการสร้างอาชีพที่ยั่งยืนสร้างรายได้เพื่อการพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชน และยังมีภาระการทำงานใน 4 ยุทธศาสตร์สอดคล้องกับงานวิจัยของ (สยมพร ลิ้มไทย, 2549: 4)

จังหวัดเพชรบุรี เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมาก อยู่ในสภาพที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ทั้งเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และพาณิชย์กรรม ทางจังหวัดเพชรบุรีได้ส่งเสริมการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้เกษตรกรในชุมชน เกิดการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่อำเภอต่างๆของจังหวัดเพชรบุรี รวมทั้งสิ้น 148 แห่ง เป็นการส่งเสริมการรวมกลุ่มของเกษตรกรให้เข้มแข็ง โดยพัฒนาองค์ความรู้และเครือข่ายเพื่อการแข่งขันด้านการตลาด ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ จนเกิดรายได้ในวิสาหกิจชุมชนควบคู่กับการพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางต่อไป (กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกร สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบุรี, 2548: 1) โดยพฤติกรรมทางเลือกซื้อและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรนั้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ (กรณิการ์ แดนสีแก้ว, 2546)

ทำให้รัฐบาลมุ่งพัฒนาการผลิตภาคชนบทและสร้างความเข้มแข็งแก่เศรษฐกิจชุมชนโดยเชื่อมโยงการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรกับโครงการ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” กับการจัดการธุรกิจด้านการบริหารองค์กร เป็นการจัดตั้งโครงสร้างอำนาจอย่างเป็นทางการภายในองค์กรเพื่อประสานงานหน่วยงานย่อยต่าง ๆ ให้สามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กรได้ทางการวิจัยที่สนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างองค์กรเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน เป็นประเด็นที่มีความสำคัญในการพัฒนาโมเดลสมการโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน(สมมาตย์ พันภู, 2549: บทคัดย่อ)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะเข้าไปศึกษา หาแนวทางเพื่อการพัฒนาการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารกรณีศึกษา: กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี เนื่องจากมีการร่วมกลุ่มกันอย่างชัดเจน และกลุ่มต้องการยึดเป็นอาชีพหลัก เพื่อเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน ผู้วิจัยจึงเห็นความจำเป็นในการทำงานวิจัยครั้งนี้เพื่อพัฒนาความรู้การดำเนินธุรกิจ ให้กับกลุ่มผู้ผลิตสินค้าชุมชน ได้มีความรู้ และสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้พัฒนาการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

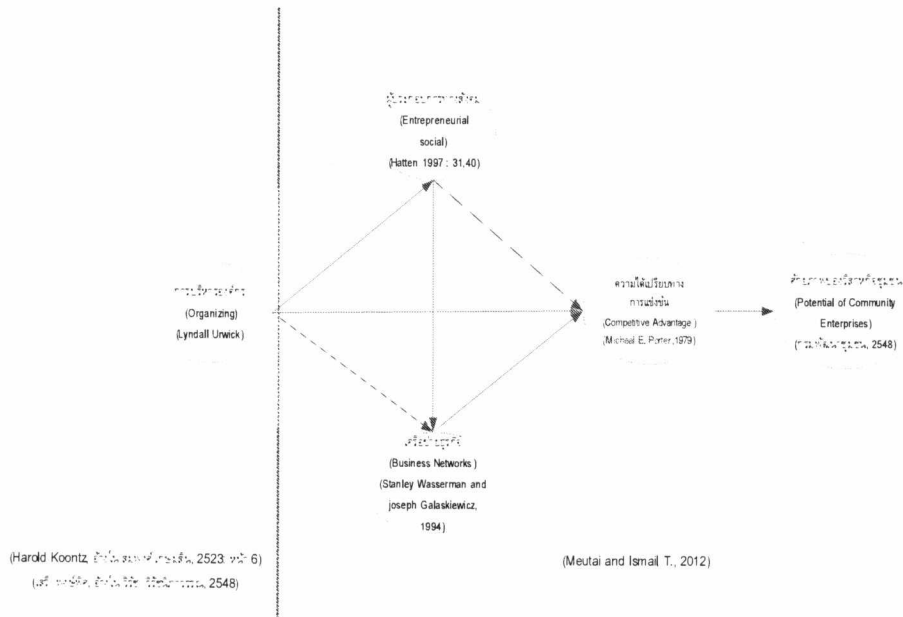
สมมติฐานของการวิจัย

- 1) ปัจจัยด้านการบริหารองค์กรมีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยเป็นการส่งผ่านปัจจัยผู้ประกอบการทางสังคม เครือข่ายทางธุรกิจ และความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 2) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคม มีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยส่งผ่านปัจจัยเครือข่ายธุรกิจ และปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 3) ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ มีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยส่งผ่านปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 4) ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน



จากวัตถุประสงค์การศึกษา สมมติฐานการวิจัย แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถนำมาพัฒนาเป็นกรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัยดังภาพที่ 1

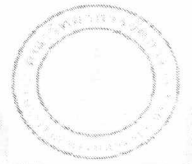
กรอบแนวความคิด



ภาพที่ 1 การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

วิธีการดำเนินงานวิจัย

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยเป็นข้อมูลระดับปฐมภูมิที่รวบรวมจากการแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ในจังหวัดเพชรบุรี ใช้วิธีการเลือกกลุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) สำหรับข้อมูลทุติยภูมินั้น ผู้วิจัยใช้ข้อมูลเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีเอกสารรายงานวิจัย รายงานสถิติที่เกี่ยวข้องจากสารสนเทศต่างๆ ทั้งที่เป็นของหน่วยงานราชการและเอกชน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ได้ตั้งไว้คือ 1) ศึกษาโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร 2) เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร 3) เพื่อศึกษาน้ำหนักของอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อม และอิทธิพลรวมของปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีต่อศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ผู้วิจัยได้กำหนด



วิธีดำเนินการวิจัยโดยมีรายละเอียดดังนี้ ประชากรในการศึกษาคั้งนี้คือ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพื้นที่จังหวัด เพชรบุรี ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวน 181 คน

ผู้วิจัยได้คำนวณกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมตามหลักของเครซีและมอร์แกน (Krejcie, & Morgan, 1970) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ซึ่งจำนวนประชากรทั้งหมด 181 คนได้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างมาจำนวน 127 ตัวอย่าง

แต่เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการเก็บข้อมูลและการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่อาจเกิดขึ้นได้ ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดตัวอย่างให้มีจำนวน 150 คน โดยกลุ่มตัวอย่างได้จากการเลือกกลุ่มแบบเจาะจง สำหรับการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนของการศึกษาเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 คือ การดำเนินการวิจัยโดยใช้เครื่องมือการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ทั้งหมด 4 ส่วน คือ 1) ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และข้อมูลสถานภาพส่วนบุคคลของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ 2) เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจด้านการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร 3) เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับการดำเนินงานเพื่อเพิ่มศักยภาพในวิสาหกิจชุมชน ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร โดยตอนที่ 2 และ 3 เป็นการวัดระดับความคิดเห็น แบ่งเป็น 5 ระดับ ตามแบบ Rating Scale โดยที่

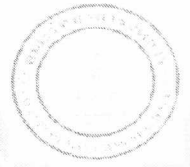
- ระดับความคิดเห็น 5 หมายถึง ท่านมีความเห็นด้วยในระดับมากที่สุด
- ระดับความคิดเห็น 4 หมายถึง ท่านมีความเห็นด้วยในระดับมาก
- ระดับความคิดเห็น 3 หมายถึง ท่านมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง
- ระดับความคิดเห็น 2 หมายถึง ท่านมีความเห็นด้วยในระดับน้อย
- ระดับความคิดเห็น 1 หมายถึง ท่านมีความเห็นด้วยในระดับน้อยที่สุด

และ จากนั้นนำแบบสอบถามที่ได้รับการปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้องไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง (Try out) จำนวน 40 ชุด เพื่อนำไปทดสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ได้ค่าเท่ากับ 0.823(กัลยา วานิชย์บัญชา, 2548: 445)

ขั้นตอนที่ 2 คือ การนำข้อมูลที่รวบรวมได้ทั้งหมดมาวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรม SPSS และนำเสนอผลการวิเคราะห์แยกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

2.1 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ในรูปของค่าเฉลี่ย ความถี่ ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และมีการแปลผลการวิจัยตามเกณฑ์ดังนี้

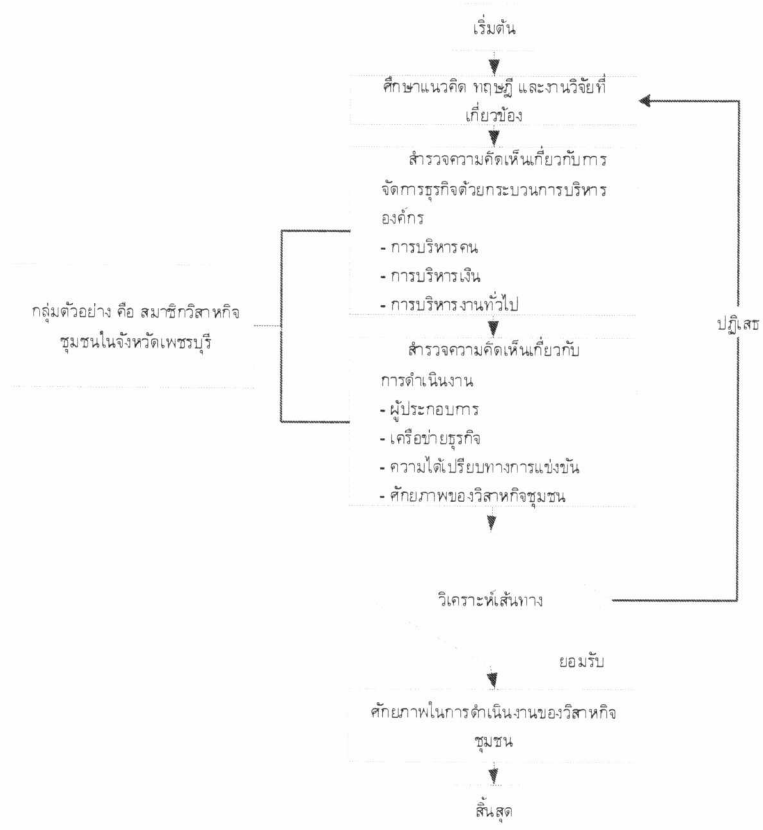
- คะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 เป็นระดับมากที่สุด
- คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 เป็นระดับมาก
- คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 เป็นระดับปานกลาง



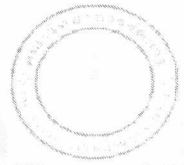
คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 เป็นระดับน้อย
 คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 เป็นระดับน้อยที่สุด

2.2 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน โดยการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis)

และจากการดำเนินงานการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงาน
 วิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ที่ได้กล่าวมาในข้างต้น สามารถพิจารณาได้
 ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการศึกษาการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร



สรุปผลการวิจัย

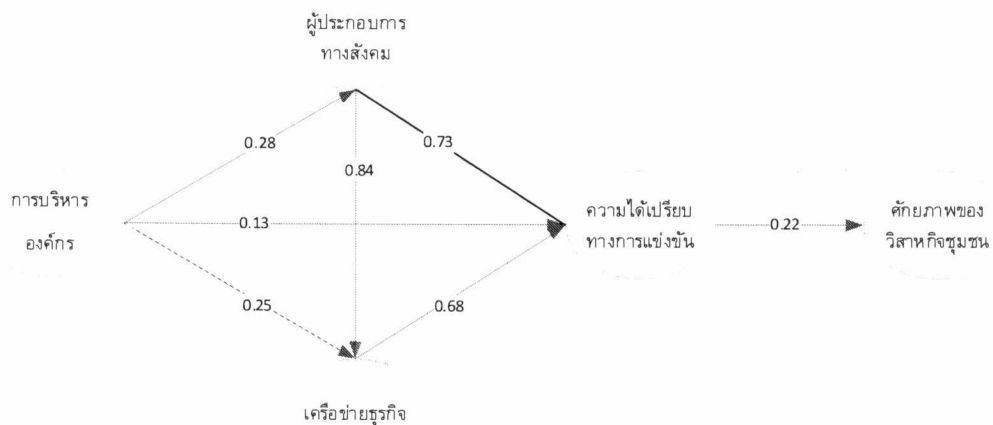
1) จากการศึกษา พบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้มีการรับรองคุณภาพจากองค์การอาหารและยาและหน่วยงานอื่นๆ (ร้อยละ 71.5) สำหรับกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 63.3) อายุระหว่าง 31-40 ปี (ร้อยละ 53.3) ระดับการศึกษาสูงสุดคือมัธยมศึกษา/ปวช. (ร้อยละ 55) และสถานภาพสมรส (ร้อยละ 48.8)

2) ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยที่ส่งผลทางตรงและทางอ้อมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้ ปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน คือ

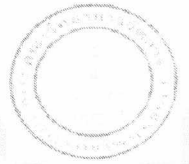
ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน(0.22) เพียงปัจจัยเดียว สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ (0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการ (0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร (0.03)

3) ผลการวิเคราะห์อิทธิพลรวมผลการศึกษาปรากฏว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลรวมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลรวมจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน (0.22) ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ (0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคม (0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร (0.03) ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ตรวจสอบการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร สามารถพัฒนาได้ ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ที่พัฒนาขึ้น



จากการวิเคราะห์อิทธิพลเส้นทางของการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร พบว่า การจัดการธุรกิจด้วยกระบวนการบริหารองค์กรในด้านการบริหารคน ด้านการบริหารเงิน และด้านการบริหารงานทั่วไป สามารถส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ตามการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรขึ้น ในขณะที่ความสามารถทางโครงสร้างการบริหารองค์กรยังมีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการสังคมนาเครื่องสำอาง และความได้เปรียบทางการแข่งขันในวิสาหกิจชุมชน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

สำหรับผู้ประกอบการทางสังคมนาเครื่องสำอางที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการทางสังคมนาเครื่องสำอางยังมีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในด้านการวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อปประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

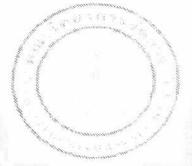
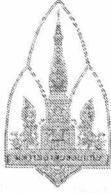
หากพิจารณาเครื่องสำอางที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

และสำหรับความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

ตลอดจนยังพบว่า ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วยด้านการวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนด้านการจัดการความรู้และข้อมูล และด้านการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชนที่ช่วยเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ในขณะที่ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนยังมีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการทางสังคมนาเครื่องสำอางในด้านการตัดสินใจ และด้านมีความรู้จริง สามารถส่งเสริมให้การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

ตารางที่ 1 อิทธิพลของตัวแปรพยากรณ์ที่มีต่อตัวแปรเกณฑ์

ตัวแปรเกณฑ์		ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคมนา	ปัจจัยด้านเครื่องสำอาง	ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน
ปัจจัยด้านการบริหารองค์กร	DE	0.28	0.25	0.13	0
	IE	0	0.24	0.33	0.03
	TE	0.28	0.49	0.46	0.03
ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคมนา	DE	-	0.84	0.73	0
	IE	-	0	0.57	0.13
	TE	-	0.84	1.3	0.13
ปัจจัยด้านเครื่องสำอาง	DE	-	-	0.68	0
	IE	-	-	0	0.15
	TE	-	-	0.68	0.15
ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	DE	-	-	-	0.22
	IE	-	-	-	0
	TE	-	-	-	0.22



อภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ปรากฏว่า การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน อิทธิพลของปัจจัยที่ส่งผลทางตรงและทางอ้อมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้ ปัจจัยที่มีอิทธิพลทางตรงต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน คือ ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน(0.22) เพียงปัจจัยเดียว สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลทางอ้อมต่อศักยภาพวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ(0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการ(0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร(0.03) ส่วนการวิเคราะห์อิทธิพลรวมผลการศึกษาปรากฏว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลรวมต่อศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน โดยเรียงลำดับตามค่าอิทธิพลรวมจากมากไปน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน(0.22) ปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจ(0.15) ปัจจัยด้านผู้ประกอบการทางสังคม(0.13) และปัจจัยด้านการบริหารองค์กร(0.03) ตามลำดับ ดังนั้นการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จึงควรมีการจัดกระบวนการด้านการบริหารองค์กรในวิสาหกิจชุมชนให้เป็นไปตามมาตรฐานของกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกร สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบุรี ที่มีส่วนช่วยในการให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเป็นผู้นำด้านการเป็นผู้ประกอบการทางสังคม มีเครือข่ายธุรกิจที่ดีเกิดทักษะในการทำงานเป็นทีมและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งรวมถึงการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเทคโนโลยีได้เพื่อเพิ่มศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนขึ้นซึ่งสอดคล้องกับสุขุมาลัย หมั่นเจริญ (2543) ที่ศึกษาการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย: มิติหนึ่งของการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นพบว่า กระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการการเลือกรูปแบบของธุรกิจการจัดการด้านการตลาด การควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย รวมถึงการบริหารและการจัดการด้านการเงินบัญชีและบุคลากร

ข้อเสนอแนะ

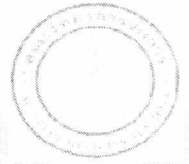
1. ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน สมาชิกวิสาหกิจชุมชน ควรตระหนักและให้ความสำคัญเพื่อพัฒนาโครงสร้างการบริหารองค์กรในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ซึ่งควรดำเนินการดังนี้

1.1 ควรส่งเสริมความรู้ความเข้าใจ เรื่องการบริหารคน เช่น การเป็นนักปฏิบัติ มีชีวิตชีวาเมื่อภาระหน้าที่เสร็จสมบูรณ์ จัดการเรื่องต่างๆ ได้สำเร็จ ขอบสร้างวิสัยทัศน์ สร้างสัมพันธภาพ รักการเรียนรู้และเข้าใจปัญหาต่างๆ ดี มีความรอบคอบ มีวินัย และคิดอะไรเป็นระบบ พร้อมให้ความสำคัญกับการดำเนินงานในวิสาหกิจชุมชน

1.2 ควรจัดการประชุมเพื่อให้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้ร่วมกันกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดเป้าหมาย การกำหนดคุณค่าและความเชื่อร่วมกัน การกำหนดกลยุทธ์ และประสานงาน ทำให้เกิดแนวทางการปฏิบัติที่ดีเสริมสร้างองค์กรให้แข็งแกร่ง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในยุคของการแข่งขันทางธุรกิจทำให้เกิดการได้เปรียบในการแข่งขันได้

1.3 ควรเร่งรัดให้มีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจกับผู้ประกอบการทางสังคม ถึงการปฏิบัติของผู้ประกอบการเพื่อสังคมอย่างแท้จริง พร้อมเป็นผู้เห็นปัญหาของสังคมใช้หลักการของผู้ประกอบการใน



การออกแบบและจัดระบบทางธุรกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายในการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและการเพิ่มทุนทางสังคมไม่ใช่เพื่อผลกำไรส่วนบุคคล

1.4 เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังขาดความรู้ทางด้านอินเทอร์เน็ตจึงควรส่งเสริมให้มีการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ตและสามารถนำสินค้าฝากขายทางอินเทอร์เน็ตได้จะเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในการกระจายสินค้าได้มากขึ้นเนื่องจากการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้นเป็นวิธีการที่ได้รับความนิยมและเติบโตอย่างมากในปัจจุบัน

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการนำผลวิจัยไปใช้ประโยชน์

ควรส่งเสริมให้มีการนำเส้นทางโครงสร้างที่พัฒนาขึ้นไปใช้เป็นแนวทางในการเพิ่มศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนให้มากยิ่งขึ้นเนื่องจากผลการวิจัยพบว่าเส้นทางโครงสร้างที่พัฒนาขึ้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยการนำเส้นทางโครงสร้างไปใช้เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาได้ดังนี้

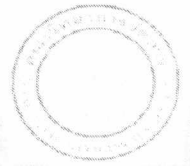
2.1 การวิเคราะห์เส้นทางโครงสร้างการบริหารองค์กรควรให้ความสำคัญได้แก่ด้านผู้ประกอบการทางสังคม ด้านเครือข่ายธุรกิจ และด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษานี้คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่านที่ได้ให้ความรู้และความกรุณาช่วยเหลือทั้งด้านการให้คำปรึกษาและคำแนะนำเป็นอย่างดี รวมถึงตรวจสอบปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ งานวิจัยเสร็จสมบูรณ์ ทำให้ผู้วิจัยได้นำความรู้ของท่านมาปรากฏในการอ้างอิงครั้งนี้ ขอขอบพระคุณหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ในจังหวัดเพชรบุรี ทุกกลุ่มที่ได้กรุณาอนุญาต ให้ผู้ทำวิจัยได้ทำการสอบถาม สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม จนทำให้การวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

บรรณานุกรม

- กรรณิการ์ แคนสีแก้ว . 2546. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรสำหรับใบหน้าของประชากรในเขตอำเภอเมืองจังหวัดอุบลราชธานี.วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต: มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกร. 2548. ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน. สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบุรี
- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2548. สถิติสำหรับงานวิจัย. กรุงเทพฯ: ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- คณะกรรมการบริหารงานจังหวัดเพชรบุรี. 2548. ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดแบบบูรณาการ จังหวัดเพชรบุรี. สำนักงานพัฒนาจังหวัดเพชรบุรี



- ชินอรส ละอองวรรณ. 2549. การพัฒนาหลักสูตร เพื่อพัฒนาศักยภาพกลุ่มผลิตสินค้าชุมชนประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชุมพร. ปรินญาณินท์ กศ.ม. (อุตสาหกรรมศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ธีระวัฒน์ จันทิก. 2556. โมเดลสมการโครงสร้างตัวบ่งชี้ความสำเร็จการประกันคุณภาพการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยศิลปากร.
- มานิตย์ อมรศิลป์ชัย. 2545. ทักษะคิดและพฤติกรรมกรซื้อขายสมุนไพรไทยของผู้บริโภคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุขุมาลัยหมั่นเจริญ. 2543. การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย: มิติหนึ่งของการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สมมาตย์ พันภู. 2549. การศึกษาผลของการจัดโครงการพัฒนาองค์กรเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน อำเภอ ท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สยามพรลิมไทย. 2549. เส้นทางOTOP: Local Link Global Reaches ฝันจะเป็นจริงหรือไม่.[On - line]. Available: <http://www.cep.go.th/CLNIC/otopway.doc>.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D.W. 1970.Determining Sample Size for Research Activities. Educational and Psychological Measurement, 30(3), pp. 607-610
- Li-Su Huang & Cheng-Po Laib. 2012. An investigation on critical success factors for knowledge management using structural equation modeling. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 40 (2012), pp. 24 - 30