

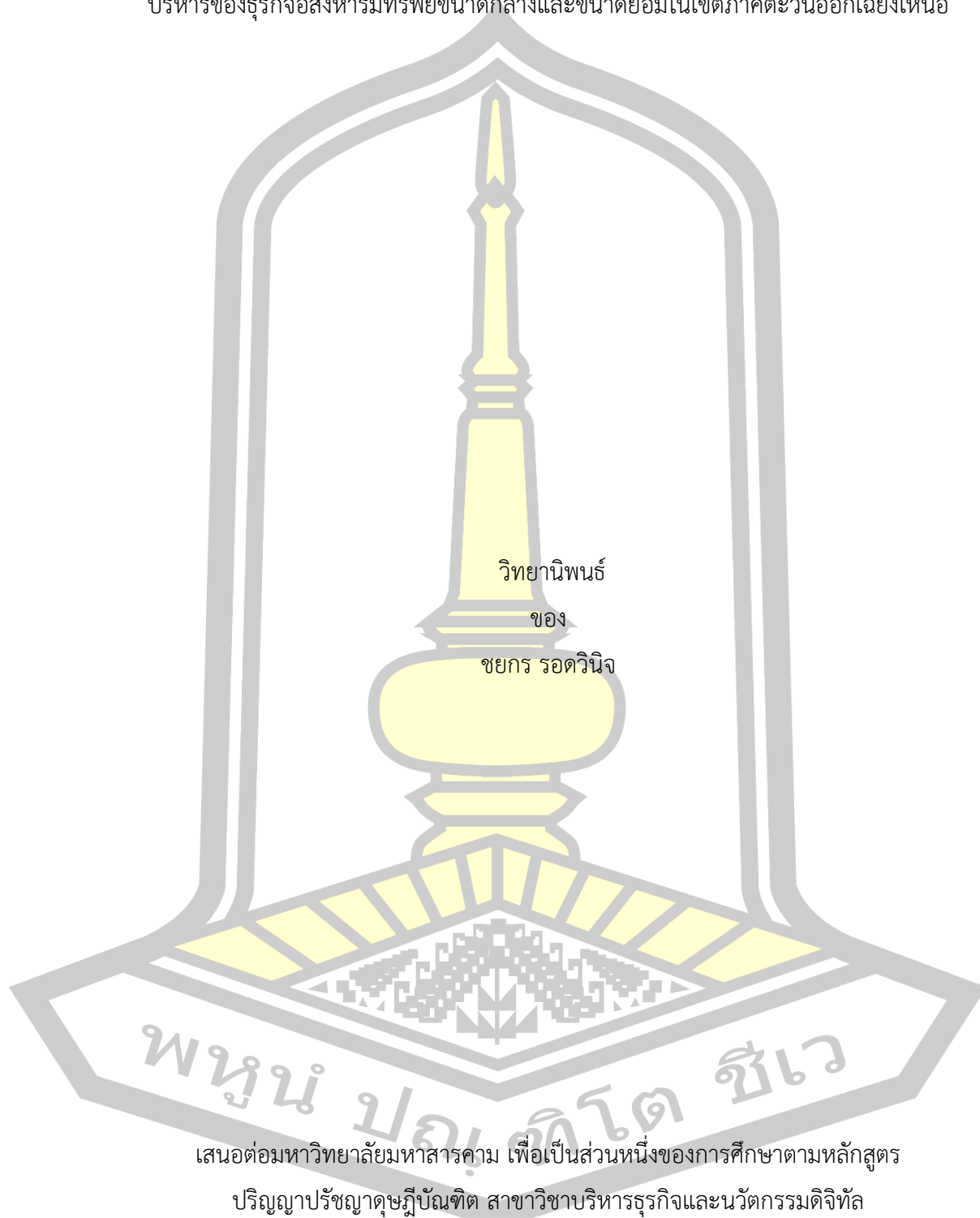
การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชี
บริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

วิทยานิพนธ์
ของ
ชยกร รอดวินิจ

เสนอต่อมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล
สิงหาคม 2567

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชี
บริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ



เสนอต่อมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

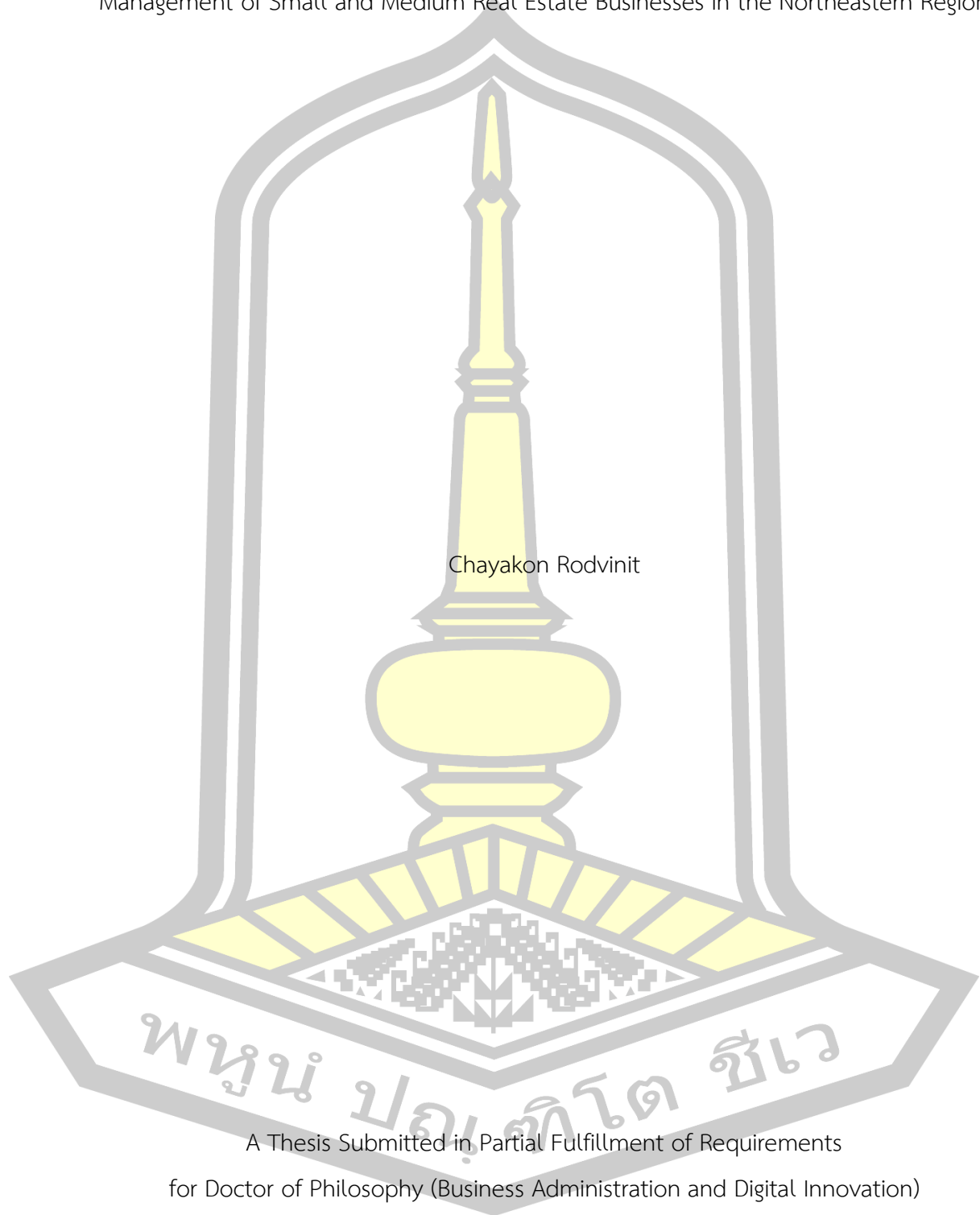
ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล

สิงหาคม 2567

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

Entrepreneurial Orientation on Business Success Through Innovation in Accounting
Management of Small and Medium Real Estate Businesses in the Northeastern Region

Chayakon Rodvinit



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of Requirements
for Doctor of Philosophy (Business Administration and Digital Innovation)

August 2024

Copyright of Mahasarakham University



คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ได้พิจารณาวิทยานิพนธ์ของนายชยกร รอดวินิจ แล้ว
เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชา
บริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล ของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ

(ผศ. ดร. ธงชัย แก้วกิริยา)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ผศ. ดร. ญาณินท์ ตั้งภิญโญพุดผัด)

.....กรรมการ

(ดร. การันต์ กิจระการ)

.....กรรมการ

(ดร. กาญจนา หินเระว)

.....กรรมการ

(รศ. ดร. กิตติพล วิแสง)

มหาวิทยาลัยขอนแก่นให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญา ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล ของมหาวิทยาลัย
มหาสารคาม

.....
(ดร. ชลธิชา ธรรมวิญญู)

คณบดีคณะการบัญชีและการจัดการ

.....
(รศ. ดร. กริสน์ ชัยมูล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ชื่อเรื่อง	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่าน นวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาด ย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ		
ผู้วิจัย	ชยกร รอดวินิจ		
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ญาณินท์ ตั้งภิญโญพุมิคุณ		
ปริญญา	ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต	สาขาวิชา	บริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล
มหาวิทยาลัย	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	ปีที่พิมพ์	2567

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จของธุรกิจ 2) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารกับความสำเร็จของธุรกิจ 3) เพื่อศึกษาบทบาทตัวแปรส่งผ่านของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารต่อความสัมพันธ์ระหว่างการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 400 ราย เครื่องมือในการวิจัย คือ แบบสอบถามที่มีระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.959 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและโมเดลสมการโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหารมีอิทธิพลทางตรงต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 นวัตกรรมการบัญชีบริหารมีคุณสมบัติเป็นตัวแปรส่งผ่านแบบสมบูรณ์ (Fully mediators) ระหว่างความสัมพันธ์ของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จของธุรกิจ โมเดลเชิงสาเหตุมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ $c^2/df = 1.574$ GFI .816, CFI, CFI = 880, RMSEA = .040, SRMR = .067 ตามลำดับ

คำสำคัญ : นวัตกรรมบัญชีบริหาร, ความสำเร็จของธุรกิจ, ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

TITLE	Entrepreneurial Orientation on Business Success Through Innovation in Accounting Management of Small and Medium Real Estate Businesses in the Northeastern Region		
AUTHOR	Chayakon Rodvinit		
ADVISORS	Assistant Professor Yanin Tangpinyoputtikhun , Ph.D.		
DEGREE	Doctor of Philosophy	MAJOR	Business Administration and Digital Innovation
UNIVERSITY	Maharakham University	YEAR	2024

ABSTRACT

The objectives of this research are to 1) analyse the relationship between entrepreneurial orientation and business success, 2) analyse the relationship between management accounting innovation and business success, 3) study the mediating role of management accounting innovation on the relationship between entrepreneurial orientation and business success among small and medium-sized real estate business operators in the northeastern region of Thailand. The sample group consists of 400 respondents. The research tool used was a questionnaire with a confidence level of 0.959. Descriptive statistics included frequency, percentage, mean, standard deviation, and structural equation modeling (SEM). The research findings indicate that entrepreneurial orientation does not directly influence business success for small and medium-sized real estate businesses in the northeastern region. However, management accounting innovation significantly influences business success, fully mediating the relationship between entrepreneurial orientation and business success. The causal model is consistent with the data with $\chi^2/df = 1.574$ GFI .816, CFI, CFI = .880, RMSEA = .040, SRMR = .067.

Keyword : Managerial Accounting Innovation, Business Success, Real Estate Business

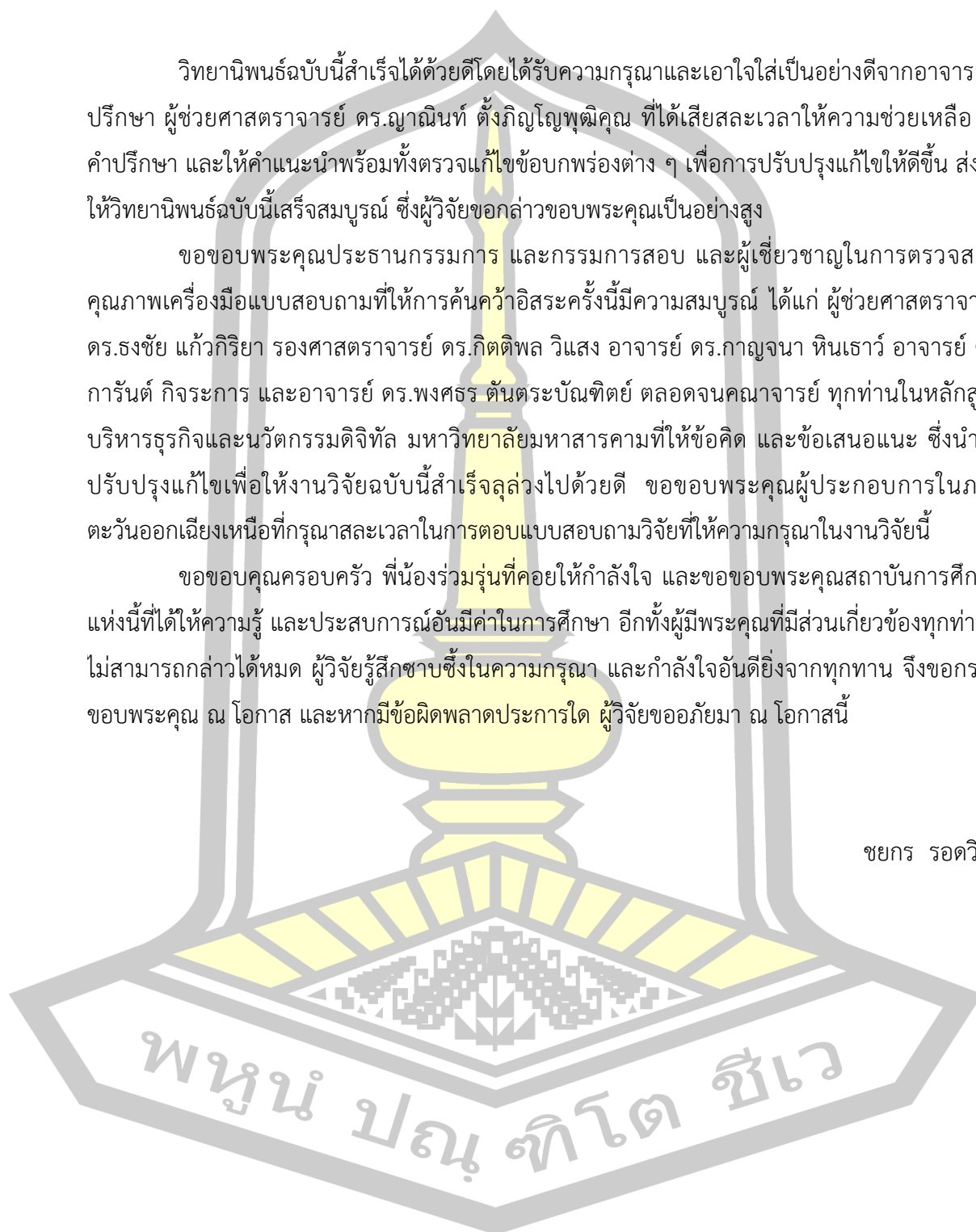
กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดีโดยได้รับความกรุณาและเอาใจใส่เป็นอย่างดีจากอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ญาณินท์ ตั้งภิญโญพุดผิคุณ ที่ได้เสียสละเวลาให้ความช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา และให้คำแนะนำพร้อมทั้งตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เพื่อการปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น ส่งผลให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ซึ่งผู้วิจัยขอกล่าวขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณประธานกรรมการ และกรรมการสอบ และผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือแบบสอบถามที่ให้การค้นคว้าอิสระครั้งนี้มีความสมบูรณ์ ได้แก่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย แก้วกิริยา รองศาสตราจารย์ ดร.กิตติพล วิแสง อาจารย์ ดร.กาญจนา หินธารี อาจารย์ ดร.การันต์ กิจระการ และอาจารย์ ดร.พงศธร ตันตระกูลบัณฑิตย์ ตลอดจนคณาจารย์ทุกท่านในหลักสูตรบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล มหาวิทยาลัยมหาสารคามที่ให้ข้อคิด และข้อเสนอแนะ ซึ่งนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่กรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถามวิจัยที่ให้ความกรุณาในงานวิจัยนี้

ขอขอบคุณครอบครัว พี่น้องร่วมรุ่นที่คอยให้กำลังใจ และขอขอบพระคุณสถาบันการศึกษาแห่งนี้ที่ได้ให้ความรู้ และประสบการณ์อันมีค่าในการศึกษา อีกทั้งผู้มีพระคุณที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่ไม่สามารถกล่าวได้หมด ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณา และกำลังใจอันดีจากทุกท่าน จึงขอกราบขอบพระคุณ ณ โอกาสนี้ และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขออภัยมา ณ โอกาสนี้

ชยกร รอดวินิจ



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญภาพประกอบ.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	4
ความสำคัญของการวิจัย.....	4
กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย.....	5
ขอบเขตของการวิจัย.....	6
สมมติฐานของการวิจัย.....	8
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	8
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	11
แนวคิดทฤษฎีของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation Theory).....	16
แนวความคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation).....	32
แนวความคิดเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success).....	46
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	50

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	54
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	54
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	58
การสร้างและการพัฒนาเครื่องมือ	59
การเก็บรวบรวมข้อมูล	61
การจัดกระทำกับข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	62
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน	63
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	68
สัญลักษณ์ที่ใช้การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	68
ลำดับขั้นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	69
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	70
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	118
สรุปผลการวิจัย	118
อภิปรายผล	122
ข้อเสนอแนะ	124
บรรณานุกรม	127
ภาคผนวก	140
ภาคผนวก ก แบบสอบถามเพื่องานวิจัย	141
ภาคผนวก ข ค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ (Discriminant Power)	151
ภาคผนวก ค ดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม	155
ภาคผนวก ง ตารางวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิประเมินความเที่ยงตรงแบบสอบถาม	161
ประวัติผู้เขียน	167

สารบัญตาราง

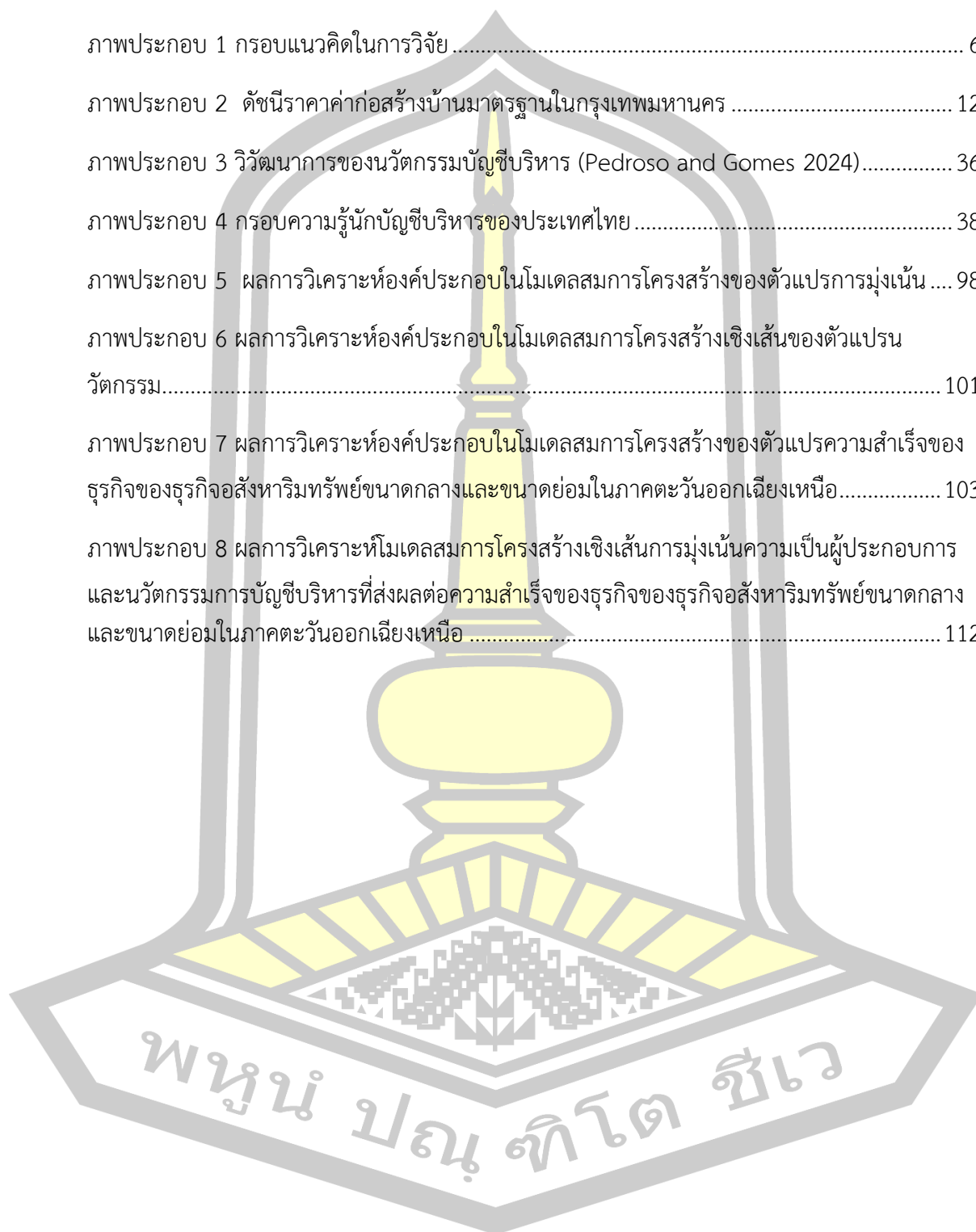
ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ.....	27
ตาราง 2 หลักการบัญชีบริหาร	37
ตาราง 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้ององค์ประกอบและการวัดนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร	40
ตาราง 4 แสดงจำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและ ขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำแนกตามจังหวัด.....	57
ตาราง 5 แสดงค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ของ แบบสอบถามการวิจัย.....	61
ตาราง 6 เกณฑ์การพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์	64
ตาราง 7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	70
ตาราง 8 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	72
ตาราง 9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการโดยรวมและเป็นรายด้านของ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	75
ตาราง 10 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเองเป็น รายชื่อ ของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	76
ตาราง 11 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรมเป็นรายชื่อ ของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	77
ตาราง 12 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยงเป็นรายชื่อ ของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	78
ตาราง 13 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการบริหารจัดการ เป็นรายชื่อของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	79
ตาราง 14 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความสม่ำเสมอ และใส่ใจใน การเรียนรู้ เป็นรายชื่อ ของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียง เหนือ.....	80

ตาราง 15	ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	81
ตาราง 16	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหารโดยรวมและเป็นรายด้านของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	82
ตาราง 17	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการวางแผน เป็นรายข้อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	83
ตาราง 18	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการควบคุม เป็นรายข้อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	84
ตาราง 19	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการสั่งการ เป็นรายข้อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	85
ตาราง 20	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการตัดสินใจ เป็นรายข้อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	86
ตาราง 21	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการจัดการด้านต้นทุน เป็นรายข้อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	87
ตาราง 22	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจโดยรวมและเป็นรายด้านของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	88
ตาราง 23	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน เป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	89
ตาราง 24	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	90
ตาราง 25	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการได้รับความยืดหยุ่นจากพนักงานเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	91
ตาราง 26	ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์เพียร์สันของตัวแปรสังเกตได้ ทั้งตัวแปรต้นและตัวแปรตามที่ใช้ในโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็น.....	93
ตาราง 27	สรุปการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้	95
ตาราง 28	ค่าความเบ้ และความโด่งของตัวแปรที่สังเกตได้ (n=400)	95

ตาราง 29 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการกับข้อมูลเชิงประจักษ์	99
ตาราง 30 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ.....	99
ตาราง 31 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบริหารกับข้อมูลเชิงประจักษ์	102
ตาราง 32 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบริหาร.....	102
ตาราง 33 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจกับข้อมูลเชิงประจักษ์.....	104
ตาราง 34 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	104
ตาราง 35 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจกับข้อมูลเชิงประจักษ์	105
ตาราง 36 ผลการวิเคราะห์ Factor Loading, CR, AVE และ Cronbach's Alpha	106
ตาราง 37 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรต่าง ๆ ในโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	113
ตาราง 38 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝงของโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	115
ตาราง 39 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยและการคาดการณ์ความสัมพันธ์	117

สารบัญภาพประกอบ

ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	6
ภาพประกอบ 2 ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในกรุงเทพมหานคร	12
ภาพประกอบ 3 วิวัฒนาการของนวัตกรรมบัญชีบริหาร (Pedroso and Gomes 2024).....	36
ภาพประกอบ 4 กรอบความรู้เกี่ยวกับบัญชีบริหารของประเทศไทย.....	38
ภาพประกอบ 5 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรการมุ่งเน้น	98
ภาพประกอบ 6 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นของตัวแปร นวัตกรรม.....	101
ภาพประกอบ 7 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรความสำเร็จของ ธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	103
ภาพประกอบ 8 ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	112



บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

จากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดครั้งยิ่งใหญ่ของเชื้อไวรัสโคโรนา หรือที่มีชื่อเรียกว่าโควิด-19 ในปี พ.ศ.2562 ส่งผลกระทบทั้งทางด้านเศรษฐกิจ และสังคม ส่งผลด้านลบกับทุกภาคธุรกิจ รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่นับว่ามีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ คิดเป็น 8% ของ GDP ประเทศ มีเงินทุนหมุนเวียนและจ้างงานมาก มีการลงทุนสูง ประการสำคัญคือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชื่อมโยงกับธุรกิจอื่นอีกหลายประเภท เช่น ก่อสร้าง สถาบันการเงิน วัสดุก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน ฯลฯ โดยที่ผ่านมามองเห็นได้ว่า เมื่อเศรษฐกิจตกต่ำ รัฐบาลมักกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านมาตรการอสังหาริมทรัพย์ เพราะเชื่อว่าการที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ฟื้น จะช่วยให้ธุรกิจอื่นฟื้นตามไปด้วย (พัชรากลิ่นชวนชื่น, 2564)

จากภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน มีสัญญาณที่ดีจากหลายปัจจัย โดยเฉพาะการฟื้นตัวจากภาคการท่องเที่ยวทั้งกลุ่มคนไทยเที่ยวภายในประเทศ และกลุ่มต่างชาติที่เดินทางมาท่องเที่ยวในไทย อาทิ นักท่องเที่ยวจากยุโรป อเมริกา เอเชีย และจากทั่วโลกส่งผลให้เกิดการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะด้านการแข่งขันในภาคอสังหาริมทรัพย์ไทยหลังโควิด-19 คาดว่าจะมีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น หลังจากได้รับผลกระทบจากโควิด-19 มาแล้ว ผู้ประกอบการทั้งรายเล็ก และรายใหญ่ได้เรียนรู้ ปรับตัว และเตรียมแผนรองรับความเปลี่ยนแปลงไว้อยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะราคาของโครงการที่อยู่อาศัยในราคาต้นทุนใหม่จำเป็นต้องปรับราคาขึ้น 5-10% จากปัจจัยในหลายๆ ด้าน อาทิ ค่าแรง ค่าวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น โดยเฉพาะราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นประมาณ 8% จากดัชนีชี้วัดทิศทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ มาตรการของรัฐที่ช่วยกระตุ้นการซื้อบ้าน นโยบายธนาคารในเรื่องดอกเบี้ย การปล่อยสินเชื่อ การท่องเที่ยว และเศรษฐกิจภาพรวม คาดว่ายังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ทั้งในกลุ่มตลาดที่มีกลุ่มเป้าหมายที่มีจำนวนมาก (Mass Market) จนถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีความพิเศษ (Luxury Market) ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงจำเป็นที่จะต้องสร้างความแตกต่าง สร้างการรับรู้ถึงตัวตน การประกอบการที่มุ่งสู่คุณค่าของสินค้าหรือบริการ เพราะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ไม่ได้มีไว้เพียงแค่พักอาศัย แต่กลายเป็นพื้นที่ของการทำงานและใช้ชีวิต ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จะต้องให้ความสำคัญกับการสร้างนำแนวคิดการบริหารงานใหม่มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มี

คุณภาพ การบริการหลังการขายที่ดี สิ่งเหล่านี้คือการสร้างโอกาสในการแข่งขันที่ทรงพลังที่ทำให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น (วิวัฒน์ เลหาพุนรังษี, 2566)

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) เป็นแนวคิดการบริหารจัดการที่มุ่งเน้นการแสวงหาโอกาสใหม่ในการทำธุรกิจพร้อมกับสามารถบริหารจัดการทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์จึงมีความจำเป็นต้องมีคุณสมบัติเป็นนักวางแผน ผู้ควบคุม และผู้จัดการ เพื่อรับมือกับความท้าทายที่เกิดจากโรคระบาดในปัจจุบันและปัญหาในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ พวกเขาควรได้รับการกระตุ้นให้กำจัดการปัจจัยการผลิตต่างๆ และใช้หลักการจัดการเพื่อสร้างตลาดใหม่และดึงดูดผู้บริโภครายใหม่ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในด้านนี้คือผู้ที่มีนวัตกรรมและแสวงหาวิธีสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตที่มีอยู่ ท้ายที่สุดแล้วความสามารถในการรักษาการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการในทุกองค์กรจำเป็นต้องมีความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อเพิ่มพูนความสามารถทางการแข่งขัน ประยุกต์ใช้และสามารถนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างความแข็งแกร่งให้กับองค์กรธุรกิจ

นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) เป็นการนำเทคนิคการบัญชีบริหารมาประยุกต์ใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงต้องสร้างความแข่งขันและปรับตัวมากขึ้นเพื่อนำพาธุรกิจให้อยู่รอด โดยเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งภาครัฐบาลได้มีการสนับสนุนช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ผู้ประกอบการต้องสามารถบริหารงานด้านการขาย การวางแผนการผลิต การวางแผนการเงิน บัญชี ตลอดจนการบริหารจัดการ อีกทั้งต้องรู้จักการทำแผนธุรกิจประจำปี การรู้จักใช้งบประมาณมาเป็นเครื่องมือบริหารควบคุม ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ของไทยยังขาดอยู่มาก และการให้บริการส่งเสริมสนับสนุนด้านต่าง ๆ ยังไม่ทั่วถึง เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ธุรกิจเหล่านี้ยังไม่เห็นถึงความสำคัญของระบบบัญชีและข้อมูลทางการบัญชี อันจะส่งผลให้มีปัญหาในเรื่องของแหล่งเงินทุน เนื่องจากไม่มีการทำบัญชีอย่างเป็นระบบและขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ อีกทั้งส่งผลให้การตัดสินใจในการดำเนินงานของธุรกิจไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร และโดยเฉพาะข้อมูลทางด้านการบัญชีบริหาร ซึ่งเป็นบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของผู้บริหารในการนำพาให้องค์กรไปสู่ความสำเร็จในอนาคต ประกอบกับการบัญชีบริหารมีนวัตกรรมใหม่ ดังนั้นการพัฒนาธุรกิจของตนเองให้อยู่รอดได้นั้นจำเป็นต้องมีการบริหารงาน มีแนวปฏิบัติของการบัญชีทางด้านการบริหารที่ดี โดยเฉพาะนวัตกรรมทางการบัญชีใหม่ ๆ ที่เป็นเทคโนโลยีหนึ่งในทรัพยากรหลักที่ต้องให้ความสำคัญ นวัตกรรมทางบัญชีบริหารกำลังพัฒนาไปอย่างรวดเร็วซึ่งเป็นการยากที่จะก้าวตามให้ทัน การทำความเข้าใจกับนวัตกรรม ที่จะช่วยลดความยากลำบากในการเพิ่มประสิทธิภาพและทำให้การ

จัดการด้านการเงินและการบัญชีขององค์กรมีความคล่องตัว มีบทบาทสำคัญในการบริหารกิจการในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ (Economic crisis) จะเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ทำให้กิจการทราบฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ตลอดจนงานที่เกี่ยวข้องกับงานทางด้านบัญชีที่เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับหลายฝ่ายในองค์กร (Pavlatos and Kostakis 2018) เกี่ยวข้องกับข้อมูลที่เป็นเชิงปริมาณและคุณภาพ ต้องอาศัยความละเอียด ระวังรอบคอบ ในการปฏิบัติงานเพื่อให้ผลงานมีคุณภาพ (Quang Hung, et al, 2023) และเป็นประโยชน์ที่สุดต่อผู้ลงทุนหรือเจ้าหนี้อื่นในปัจจุบันและอนาคต อันเป็นสิ่งสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาแผนการดำเนินงาน และการวางแผนกลยุทธ์เพื่อต่อสู้กับคู่แข่ง รวมถึงส่งผลต่อความสำเร็จขององค์กรให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการดำเนินงานในอนาคต

ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) ถือเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จ หรือ Key Success Factors คือหนึ่งในกลยุทธ์ของการวางแผนธุรกิจที่มีความสำคัญมากสำหรับการสร้างความสำเร็จและความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า ปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการบรรลุความสำเร็จ เปรียบเสมือนหลักการแนวทางหรือวิธีการที่เป็นรูปธรรมในการยึดโยงการปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้คนในองค์กรระดับต่าง ๆ รู้ว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรตอบสนองวิสัยทัศน์ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Success Factor) คือกิจกรรมใดๆ หรือปัจจัยที่มีความสำคัญ ส่งผลให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน การดำเนินงานบรรลุผลสำเร็จ เป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นผลมาจากความพึงพอใจของลูกค้า จากการตอบสนองความต้องการและการให้บริการลูกค้า ความสำเร็จของธุรกิจ หรือขององค์กรแต่ละองค์กรล้วนแล้วแต่มีปัจจัยแห่งความสำเร็จมากมายที่นำมาใช้เป็นองค์ประกอบในการที่จะขับเคลื่อนให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามที่วางเป้าหมายไว้ บางธุรกิจก็ประสบความสำเร็จอย่างน่ายินดี (ปัทมา อินทรจันทร์, 2562) เนื่องด้วยมีปัจจัยความสำเร็จที่เหมาะสมและสามารถชี้วัดได้ชัดเจน แต่บางธุรกิจก็ต้องประสบกับความล้มเหลว ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเหตุปัจจัยหลายๆ อย่างประกอบกัน ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มี 3 กลุ่ม ได้แก่ กิจการการผลิต กิจการบริการ และกิจการการค้า จะแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลักคือ ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก และปัจจัยผู้ประกอบการ (Thanachokhinda, 2007) ซึ่งปัจจัยความสำเร็จของแต่ละด้านอาจแตกต่างกันไปตามความเหมาะสม เนื่องด้วยผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดทิศทาง วิสัยทัศน์ นโยบาย กลยุทธ์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ

จากเหตุผลที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของธุรกิจโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้อย่างไร ซึ่งผลของการศึกษาจะก่อให้เกิดประโยชน์อันทรงคุณค่า โดยให้บทเรียนและแผนล่วงหน้าสำหรับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำทางและประสบความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพในช่วงเวลาวิกฤต โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับ

ผลกระทบและช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวและเติบโตในสถานการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทั้งภาครัฐและเอกชน ผลลัพธ์ที่ได้ยังสามารถนำมาพิจารณาในการกำหนดนโยบายหรือมาตรการของรัฐบาล โดยสอดคล้องกับประสบการณ์จริงของภาคธุรกิจในช่วงวิกฤตในอนาคต

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อศึกษาองค์ประกอบของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
3. เพื่อศึกษาองค์ประกอบของความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จของธุรกิจและนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
5. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารกับความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
6. เพื่อศึกษาบทบาทตัวแปรส่งผ่านของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารต่อความสัมพันธ์ระหว่างการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ความสำคัญของการวิจัย

1. เพื่อเป็นข้อสนเทศของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้มีการพัฒนาและมีความเจริญเติบโตต่อไป
2. เพื่อทราบถึงผลกระทบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีต่อความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในการเป็นแนวทางของการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต
3. เพื่อทราบถึงขนาดของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4. เพื่อทราบถึงผลกระทบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

5. เพื่อทราบถึงกรอบแนวคิดความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลให้บรรลุความสำเร็จของธุรกิจอันนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์และนโยบายในการบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน

กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ที่มีต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยได้ใช้กรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้

1. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) โดยประยุกต์จากแนวคิดจาก Miller (1993) Lumpkin และ Dess (1996) ปาริชาติ ดั่งวงศ์ (2565) และพัชรมน ฐระธรรมานนท์ (2564) ประกอบด้วย

- 1.1 ด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)
- 1.2 ด้านความมีนวัตกรรม (Innovation)
- 1.3 ด้านความกล้าเสี่ยง (Risk taking)
- 1.4 ด้านการบริหารจัดการ (Business management)
- 1.5 ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation)

1.6 ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation)

2. นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) โดยประยุกต์จากแนวคิดของ วรธร ลิ้มสุวรรณนท์ (2564) ประกอบด้วย

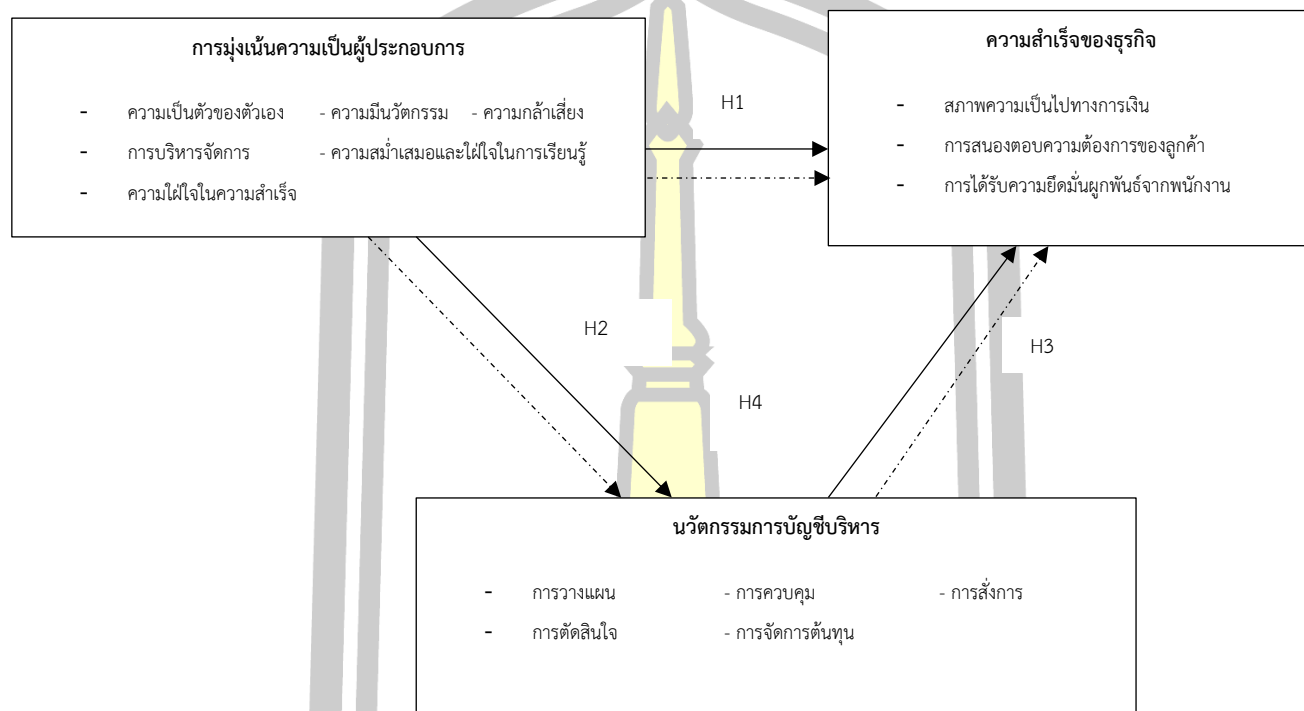
- 2.1 ด้านการวางแผน (Planning)
- 2.2 ด้านการควบคุม (Controlling)
- 2.3 ด้านการสั่งการ (Directing)
- 2.4 ด้านการตัดสินใจ (Decision)
- 2.5 ด้านการจัดการต้นทุน (Cost management)

3. ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) โดยประยุกต์จากแนวคิดของ ทิบัติ ทังหกรณ์ และประสพชัย พสุนนท์ (2562) ประกอบด้วย

3.1 ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน

3.2 ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

3.3 ด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน



หมายเหตุ: สมมุติฐานที่ 4 เป็นการทดสอบคุณสมบัติของตัวแปรส่งผ่าน

ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ที่มา : ความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation), Miller (1993) Lumpkin และ Dess (1996) นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) วรธร ลิ้มสุวรรณนท์ (2564) ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) ทิพย์ดี ทัฬหกรณ์ และ ประสพชัย พสุนนท์ (2562)

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร (Population) ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 1,613 ราย (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565 : เว็บไซต์)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง (Sample) ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ธุรกิจสหกรณ์ร้านค้ากลาง และขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 400 ราย โดยเปิดตาราง Krejcie และ Morgan (บุญชม ศรีสะอาด, 2560: 43)

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

2.1 ตัวแปรอิสระ คือ การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) โดยประยุกต์แนวคิดของ Miller (1993) Lumpkin และ Dess (1996) ปาริชาติ ดั่งสงค์ (2565) พัทธมน ฐะธรรมานนท์ (2564) ได้แก่

- ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)
- ความมีนวัตกรรม (Innovation)
- ความกล้าเสี่ยง (Risk taking)
- การบริหารจัดการ (Business management)
- ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation)
- ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation)

2.2 ตัวแปรส่งผ่าน คือ นวัตกรรมการบริหาร (Managerial Accounting Innovation) โดยประยุกต์แนวคิดของ วรตล ลิมสุวรรณนันท (2564) ได้แก่

- ด้านการวางแผน (Planning)
- ด้านการควบคุม (Controlling)
- ด้านการสั่งการ (Directing)
- ด้านการตัดสินใจ (Decision)
- ด้านการจัดการต้นทุน (Cost management)

2.3 ตัวแปรตาม ได้แก่ ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) โดยประยุกต์แนวคิดของ ทิบัติ ทัทพกรณ์ และประสพชัย พสุนนท์ (2562) ได้แก่

- สภาพความเป็นไปทางการเงิน
- การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- การได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน

3. ขอบเขตด้านพื้นที่

ธุรกิจสหกรณ์ร้านค้ากลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ตั้งแต่ เดือนมกราคม พ.ศ. 2567 – เดือนมีนาคม พ.ศ. 2567

สมมติฐานของการวิจัย

1. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) มีอิทธิพลต่อนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
2. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
3. นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
4. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หมายถึง ผู้ประกอบการ ผู้บริหารฝ่ายบัญชี ผู้จัดการฝ่ายบัญชี หัวหน้างานฝ่ายบัญชีของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) หมายถึง ธุรกิจที่เป็นการประกอบการเกี่ยวกับการพัฒนาที่ดินในรูปแบบต่างๆ เช่น ที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า นิคมอุตสาหกรรม ตลอดจนอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน โดยมีลักษณะประกอบการจัดสรรที่ดิน หรือก่อสร้างอาคารขึ้นมาแบ่งเป็นห้องชุด หรือแบ่งให้เช่าเป็นส่วน ๆ เพื่อการค้า
3. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) หมายถึง กระบวนการวิธีการปฏิบัติงาน และการตัดสินใจของกิจกรรมที่ถูกนำโดยผู้ประกอบการ เพื่อการแสวงหาโอกาสใหม่ในการทำธุรกิจพร้อมกับสามารถบริหารจัดการทรัพยากรที่สามารถนำมาใช้ให้บรรลุโอกาสที่หาได้นั้นโดยวิธีการบริหารจัดการ ประกอบด้วย
 - 3.1 ด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) หมายถึง การให้เสรีภาพในการดำเนินธุรกิจ จนนำไปสู่ความสำเร็จ สามารถพิชิตสภาวะแวดล้อมที่ไม่แน่นอนได้

3.2 ด้านความมีนวัตกรรม (Innovation) หมายถึง การสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ที่ บ่งบอกถึงความต้องการในการดำเนินธุรกิจขององค์กรอย่างมีส่วนร่วม สามารถสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันได้

3.3 ด้านความกล้าเสี่ยง (Risk taking) หมายถึง การตัดสินใจที่จะดำเนินการทางธุรกิจที่ ตนเองไม่รู้จักร หรือ คั่นเคย รวมถึงความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อให้ องค์กร ได้มีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง ในสถานะที่ไม่แน่นอนต่าง ๆ ซึ่งอาจประสบ ความสำเร็จหรือความล้มเหลวเท่ากัน และยอมรับความเสี่ยงได้เพื่อหวัง ผลกำไรของ การดำเนินงาน เช่น กล้าเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงาน วิธีการคิด หรือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ที่จะ ก่อ ประโยชน์ทั้งกับตัวเอง ผู้อื่น และองค์กร เป็นต้น

3.4 ด้านการบริหารจัดการ (Business management) หมายถึง ความสามารถในการ ดำเนินงาน สั่งการ และการจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดเพื่อบรรลุเป้าหมาย ของธุรกิจ

3.5 ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) หมายถึง การนำความผิดพลาดและข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นใน องค์กร มาเป็นบทเรียนใน การพัฒนารวมถึงมีการศึกษาค้นคว้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์อันดีต่อองค์กร ทั้งในปัจจุบัน และอนาคต

3.6 ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) หมายถึง การให้ ความสำคัญกับเป้าหมายและผลสำเร็จของธุรกิจ

4. นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) หมายถึง การบรรลุเป้าหมายของการนำเทคนิคการบัญชีบริหารมาประยุกต์ใช้กับการบรรลุวัตถุประสงค์ของ องค์กรโดยเน้นที่ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการวางแผน การกำกับ การควบคุม และการตัดสินใจ ประกอบด้วย

4.1 ด้านการวางแผน (Planning) หมายถึง กระบวนการของการพิจารณาตัดสินใจ ล่วงหน้าในการหาทางเลือกที่ดีที่สุดในการปฏิบัติงานด้านการบัญชี โดยใช้ปัจจัยต่าง ๆ และมีเหตุผล เพื่อให้การดำเนินงานในอนาคตเป็นไปโดยเรียบร้อยเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น

4.2 ด้านการควบคุม (Controlling) หมายถึง การตรวจสอบการปฏิบัติงาน ด้านการบัญชีว่าเป็นไปตามแผนที่วางไว้และได้ มาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่แล้วแนะนำปรับปรุงการ ปฏิบัติงานเกี่ยวกับงานด้านบัญชีให้ถูกต้อง ครบถ้วน เป็นไปตามแผนและมาตรฐานการบัญชีที่กำหนด ไว้

4.3 ด้านการสั่งการ (Directing) หมายถึง ภาระหน้าที่ในการใช้ความสามารถชักจูงคนงานให้ ปฏิบัติงานอย่างดีที่สุด หรือใช้วิธีการจูงใจ จนทำให้ธุรกิจสามารถบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้

4.4 ด้านการตัดสินใจ (Decision) หมายถึง การเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดจากทางเลือกหลาย ๆ ทางเลือก เพื่อให้ธุรกิจได้ประโยชน์สูงสุด และไม่มีเสียหายผิดพลาด หรือมีน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ การตัดสินใจนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญ สำหรับทุกคนในองค์กรในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และตัดสินใจว่าจะใช้วิธีการหรือเครื่องมือหรือใครมาแก้ไขปัญหา

4.5 ด้านการจัดการต้นทุน (Cost management) หมายถึง การจัดการต้นทุนเป็นแนวคิดในการบริหารเชิงกลยุทธ์ที่ผู้บริหารต้องศึกษาเกี่ยวกับลักษณะและโครงสร้างต้นทุนขององค์กร เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผน การควบคุม การตัดสินใจ สภาวะแวดล้อม และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป การจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพจะมีความสัมพันธ์กับผลกำไรของกิจการ แนวคิดต้นทุนฐานกิจกรรม

5. ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) หมายถึง สิ่งที่องค์กรสามารถที่จะทำงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ให้ประสบความสำเร็จ ผู้บริหารต้องปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กรเพื่อความสำเร็จในการดำเนินงานในอนาคต ประกอบด้วย

5.1 ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน หมายถึง ความสามารถด้านการบริหารการเงินของธุรกิจ หรือความสามารถในการแปลงสินทรัพย์กลับเป็นเงินสดของธุรกิจการมีสภาพคล่องทางการเงินของธุรกิจ ซึ่งหากธุรกิจมีสภาพคล่องที่สูงจะทำให้สินทรัพย์ที่มีนั้นสามารถแปลงเป็นเงินสดได้อย่างรวดเร็ว สามารถอยู่ในรูปแบบสินทรัพย์ทางการเงินอย่างเงินสด เงินฝากออมทรัพย์ หรือในรูปแบบกองทุนรวม และมีกำไรในที่สุด

5.2 ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า หมายถึง ความสามารถในการดูแลลูกค้าให้เกิดความเชื่อมั่น เชื่อถือ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เหนือความคาดหวังของลูกค้า ตรงต่อความต้องการของลูกค้า

5.3 ด้านการได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน หมายถึง ความสามารถในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ทำให้พนักงานในองค์กรเกิดความรักและทุ่มเทขององค์กร ซื่อสัตย์และทุ่มเทให้กับ การปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายอย่างสุดความสามารถ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

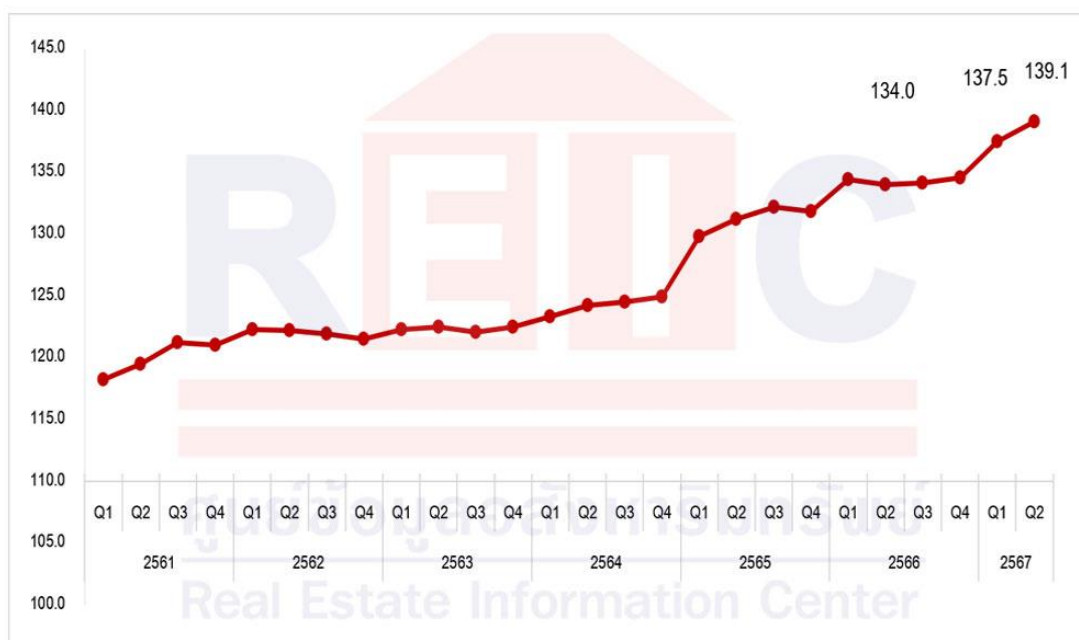
งานวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของธุรกิจโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะอธิบายแนวคิด ทฤษฎี การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง และการพัฒนาสมมติฐานการวิจัย และการสรุปตามลำดับดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
2. แนวคิดทฤษฎีของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation Theory)
3. แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)
4. แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ (Business success)
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สถานการณ์ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังอยู่ระหว่างขยายในช่วงครึ่งแรกปี 2566 ของจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 5 จังหวัด ประกอบด้วย จังหวัดนครราชสีมา ขอนแก่น อุดรธานี อุบลราชธานีและมหาสารคาม พบว่า จำนวนหน่วยเหลือขายในช่วงครึ่งแรกปี 2566 เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.8 และมีผลให้อัตราดูดซับของภาพรวมตลาดอยู่ที่ร้อยละ 2.1 คาดการณ์ว่า ปี 2566 จะมีที่อยู่อาศัยเข้ามาในตลาดจำนวน 4,511 หน่วย มูลค่า 15,446 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยขายได้ใหม่ 3,689 หน่วย มูลค่า 13,349 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขาย 12,535 หน่วย มูลค่า 42,843 ล้านบาท (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2566) ปี 2567 มีค่าดัชนีเท่ากับ 139.1 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2567 (QoQ) และเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) ซึ่งแสดงว่า ราคาอสังหาริมทรัพย์มาตรฐาน ยังอยู่ในทิศทางที่ปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ในไตรมาสนี้มีการปรับตัวขึ้นไม่มาก (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2567) ดังรายงานย้อนหลังในภาพประกอบ 2

แผนภูมิที่ 1 ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในกรุงเทพฯ (ปี 2553 = 100.0)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาพประกอบ 2 ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในกรุงเทพมหานคร

1. ลักษณะสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

อสังหาริมทรัพย์เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม จัดได้ว่าอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในปัจจัยการผลิต (Factors of Production) ที่สำคัญในทาง เศรษฐศาสตร์ที่ประกอบไปด้วยทุน (Capital) แรงงาน (Labor) ผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) และที่ดิน (Land) โดยที่ดินนับเป็นปัจจัยพื้นฐานของกระบวนการผลิตและบริการที่สำคัญ ที่ดินนับว่า เป็นองค์ประกอบในด้านของสถานที่ในการประกอบกิจการต่าง ๆ และการอยู่อาศัย (สำนักงานส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565)

ลักษณะของอสังหาริมทรัพย์ในทางกฎหมาย ได้แก่ ที่ดิน และทรัพย์สินอื่นที่ติดอยู่กับที่ดิน มีลักษณะเป็นการถาวรหรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น เช่น อาคาร บ้านเรือน ถ้าจะมีการซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน อาคาร บ้านเรือน ในทางกฎหมายกำหนดให้ต้องทำสัญญาหนังสือ ให้เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น โฉนด หรือทะเบียนที่ดินเป็นเอกสารที่แสดงความเป็นเจ้าของที่ดินแปลงนั้น ๆ ทั้งนี้ ก็เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์ เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงจึงต้องมีกฎหมายควบคุมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา อสังหาริมทรัพย์จึงหมายถึง ที่ดิน ทรัพย์สินอันติดกับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ที่ดินด้วย อาจแบ่งอสังหาริมทรัพย์ออกได้ดังนี้

1.1 ที่ดิน คือ พื้นดินทั่วไป รวมทั้งภูเขา ห้วย หนอง คลอง บึง ลำน้ำ

ทะเลสาบ เกาะและที่ชายทะเล

1.2 ทรัพย์สินติดกับที่ดิน ได้แก่ ไม้ยืนต้น อาคาร โรงเรือน หรือสิ่งก่อสร้างบนที่ดิน เช่น บ้าน คือ สิ่งก่อสร้างที่ปลูกอยู่หลังเดียวโดด ๆ พร้อมทั้งเรือนครัว โรงรถ และเป็นที่อยู่อาศัยของบุคคลในครัวเรือน เดียวกัน หรือบ้านที่ปลูกอยู่หลายหลังภายในบริเวณรั้วเดียวกัน และเป็นที่อยู่อาศัยของบุคคลภายใน ครัวเรือนเดียวกัน ได้แก่

1.2.1 ทาวน์เฮาส์ คือ ตึกที่ปลูกติดต่อกันตั้งแต่ 2 หน่วยขึ้นไป โดยมีฝาร่วมกัน ด้านหนึ่ง หรือสองด้านขึ้นไปอาจเป็นชั้นเดียวหรือหลายชั้นก็ได้ ตัวตึกอยู่ลึกเข้ามาจากริมถนนมีบริเวณที่ว่าง หน้าบ้านอาจใช้เป็นที่จอดรถหรือทำประโยชน์อย่างอื่น

1.2.2 คอนโดมิเนียม คือ กลุ่มห้องอันเป็นส่วนหนึ่ง ของอาคาร ซึ่งใช้เป็นที่อยู่อาศัยของครัวเรือน โดยกลุ่มห้องนี้จะต้องมีห้องครัว ห้องน้ำ ตลอดจนทาง เข้าออกห้องชุดเป็นของตนเอง ซึ่งสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกเป็น ส่วน ๆ โดยแต่ละส่วน ประกอบด้วย กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินกลาง

1.2.3 โรงงาน คือ โรงงานสำหรับประกอบ กิจกรรมอุตสาหกรรมโดยใช้เครื่องจักร

1.2.4 โกดัง คือ สิ่งก่อสร้างที่ใช้เพื่อเก็บสินค้า

1.2.5 อาคารพาณิชย์ คือ อาคาร ที่ใช้เพื่อประโยชน์แห่งการค้า หรือโรงงานที่ใช้เครื่องจักรซึ่งเทียบได้ไม่เกิน 5 แรงม้า หรืออาคารที่ ก่อสร้างห่างแนวทางสาธารณะหรือทางซึ่งมีสภาพเป็นสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคาร เพื่อประโยชน์แห่งการค้าได้

1.2.6 หอพัก คือ ห้องชุดตามปกติ ประกอบด้วย ห้องนอน ห้องรับแขก ห้องครัว ห้องน้ำ พร้อมอยู่ในชั้นเดียวกัน และรวมอยู่ในตึกหลังใหญ่สำหรับอยู่อาศัยหรือให้เช่า

1.3 ทรัพย์สินซึ่งประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน ได้แก่ แม่น้ำลำคลอง แร่ธาตุ กรวดทราย ที่มีอยู่ตามธรรมชาติ หรือซึ่งมนุษย์ นำมารวมไว้กับที่ดินจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของพื้นดินตามธรรมชาติสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ ในที่ดิน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ในที่ดินที่มีโฉนด สิทธิครอบครองในที่ดินที่ไม่มีโฉนด ภาระจำยอม สิทธิอาศัย สิทธิเหนือพื้นดิน (สำนักงานส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565)

ลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้จากกิจกรรมนั้น ๆ เช่น การจัดสรรที่ดิน หรือการก่อสร้าง อาคารสิ่งปลูกสร้างขายทำกำไร หรือการแบ่งห้องชุดให้เช่าเพื่อการค้า สำหรับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่มธุรกิจหลัก ๆ ตามลักษณะของอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 5 ประเภท (มนนี่วีแควน, 2565) ได้แก่

1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการเกษตร เช่น สวนเกษตรต่าง ๆ หรือกิจกรรมการจัดสรรที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์ทางการเกษตร

2) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เช่น โครงการที่อยู่อาศัย หมู่บ้าน บ้านเดี่ยว อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม ห้องชุด เป็นต้น

3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เช่น สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ตลาดสด อาคารจอดรถให้เช่า

4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น โรงงานอุตสาหกรรม นิคม อุตสาหกรรม

5) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน เช่น รีสอร์ท โรงแรม

ในบริบทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น นวัตกรรม กระบวนการจะมีส่วนสำคัญอย่างมากในขั้นตอนต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น ขั้นตอนการก่อสร้าง ขั้นตอนการออกแบบ ขั้นตอนการบริหารองค์การหรือโครงการ ตลอดจนกระบวนการให้บริการแก่ผู้บริโภค เป็นต้น (Ghassan, Beliz & Carl, 2010) โดยจากการนำเสนอข้างต้นเป็นที่น่าสังเกตได้ว่า นักวิชาการให้ความสำคัญกับนวัตกรรมกระบวนการเป็นอย่างมากในการที่จะเป็นเงื่อนไขที่สำคัญในการพัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขัน เนื่องจากนวัตกรรมกระบวนการเป็นแนวคิดองค์ความรู้ที่ลอกเลียนได้ยาก และต้องการองค์ประกอบและส่วนประสมที่มีลักษณะเฉพาะในองค์การหนึ่งองค์การใดเท่านั้น เมื่อเปรียบเทียบในวงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะพบถึงความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นอย่างมากสำหรับบริษัทที่มีนวัตกรรมกระบวนการที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านการก่อสร้างที่มีคุณภาพและรวดเร็ว นับเป็นปัจจัยสำคัญที่นำพาองค์การสู่การสร้างนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ที่แตกต่าง ตลอดจนความสำเร็จขององค์การที่องค์การอื่นไม่สามารถจะตามได้ทันในระยะเวลาอันสั้น และนอกจากทางด้านการก่อสร้างและนวัตกรรมกระบวนการในด้านการบริหารแล้ว การบริการลูกค้าก็มีส่วนสำคัญไม่แพ้กันในการตอบสนองต่อความต้องการลูกค้าที่หลากหลายเพื่อมุ่งสร้างให้เกิดความพึงพอใจ ยกตัวอย่างเช่น การสร้างช่องทางการสื่อสารในรูปแบบใหม่ผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การเพิ่มช่องทางชำระค่างวดรายเดือน เป็นต้น

2. แนวโน้มเศรษฐกิจด้านอสังหาริมทรัพย์

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาดว่า จะอยู่ที่ร้อยละ 2.5 – 3.5 ลดลงจากร้อยละ 4.7 ในปี 2565 อย่างไรก็ตาม ในปี 2566 ปัจจัยลบที่จะทำให้ภาวะเศรษฐกิจ รวมทั้งภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวลง ได้แก่ สถานการณ์การสู้รบระหว่างรัสเซีย และ ยูเครน ที่ส่งผลให้ราคาน้ำมัน และวัสดุก่อสร้างปรับราคาเพิ่มขึ้น หนี้สินภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น และการปรับ เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่วนปัจจัยบวก มาจากการปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว รวมทั้งการขยายแรง

ขับเคลื่อนจากการลงทุนของภาครัฐ สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลได้มีมติปรับลดค่าธรรมเนียมร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 1 เพื่อกระตุ้นให้มีการซื้อ-ขายอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น และสนับสนุนให้ประชาชน มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยมีเงื่อนไข คือ เฉพาะการซื้อ-ขายที่อยู่อาศัย ทั้งมือหนึ่งและมือสอง ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว อาคารพาณิชย์ ห้องชุด ราคาซื้อ-ขาย ราคาประเมิน ทุนทรัพย์และวงเงินจำนองต้องไม่เกิน 3 ล้านบาทต่อสัญญา ต้องโอนและจดจำนองภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และผู้ซื้อต้องเป็นบุคคลธรรมดา สัญชาติไทย ด้านตลาดที่อยู่อาศัย แบ่งออกเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทปลูกสร้างเอง (Self-Built Housing) และที่ พัฒนาโดยผู้ประกอบการ (Housing Project) ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลประมาณร้อยละ 80 เป็นโครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการ มูลค่าตลาดเฉลี่ยแต่ละปี (ก่อน COVID-19) ประมาณ 4.0-4.5 แสนล้านบาท ผู้ประกอบการรายใหญ่ (ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) และบริษัท ในเครือครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 70-80) เนื่องจากมีความสามารถในการบริหารต้นทุนได้ดีกว่า ผู้ประกอบการขนาดกลาง และเล็ก เช่น มีการซื้อที่ดินสะสมไว้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในมือมีมาก และมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ต่ำกว่า อีกทั้งมีความสามารถพัฒนาที่ดิน ได้พร้อมกันหลายโครงการ ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) นอกจากนี้ยังมี ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจทำให้ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อ (รัตติกาล โสวาทาส, 2566)

3. นวัตกรรมในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

นวัตกรรมมีบทบาทและเป็นที่ยอมรับเป็นอันมาก ในการพัฒนาธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะที่มีการ แข่งขันอย่างรุนแรงและทรัพยากรที่ขาดแคลน ซึ่งองค์กร ต่าง ๆ มุ่งที่จะเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ผลิตภัณฑ์ของตนเอง สำหรับในบทความนี้จะจำ กัดความโดยแบ่งนวัตกรรมของ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ออกเป็น 2 ประเภทหลักตามที่ได้ แสดงรายละเอียดไว้ได้แก่ นวัตกรรมกระบวนการ และนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ที่รวมถึงการบริการ โดยจะเห็นได้ว่า ด้านฐานข้อมูลงานวิจัย หรืองานศึกษาที่เกี่ยวกับนวัตกรรม ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยนั้นมีย่อยอย่างจำกัด ซึ่งที่จริงแล้วนวัตกรรม เป็นแนวคิดที่จะทำให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และเป็นการสร้างคุณค่าที่ดีกว่าให้กับสังคม และด้วยการที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการบูรณาการองค์ความรู้ต่าง ๆ เป็นอย่างมาก ดังนั้น หากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้นำแนวคิดนวัตกรรมมาใช้อย่าง จริงจังก็ย่อมที่จะทำให้เกิดการพัฒนา ระบบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนี้ในวงกว้าง ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืน ก่อให้เกิดความ ได้เปรียบในการแข่งขันอย่างแท้จริงควบคู่ ไปด้วยไปกับการแข่งขันในด้านอื่นขององค์กรโดยที่ เมื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีองค์ประกอบที่หลากหลายก็ ย่อมจะเป็นประเด็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งที่จะ สามารถพัฒนา แนวคิดนวัตกรรมที่หลากหลายยิ่งกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจอุตสาหกรรมที่มี กระบวนการทำงานหลักคือ การผลิตเท่านั้น (นิติ รัตนปริชาเวช, 2566)

แนวคิดทฤษฎีของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation Theory)

1. ความหมายของผู้ประกอบการ

ชนัญญา สิ้นซิ่น (2564) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ค้นพบโอกาสในตลาดและชุดเจาะธุรกิจใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า พร้อมรับมือกับความไม่แน่นอนและความเสี่ยงทางธุรกิจในการสร้างกำไรและการเติบโตของกิจการ ผู้ประกอบการต้องมีความกล้าและความสามารถในการรวบรวมทรัพยากรที่จำเป็นและลงทุนในธุรกิจของตนเพื่อประสบความสำเร็จในวงกว้าง คำว่าผู้ประกอบการยังหมายถึงผู้เชี่ยวชาญในการแก้ไขปัญหาของตลาดและสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนให้กับลูกค้าโดยยอมรับผิดชอบต่อความเสี่ยงเพื่อรับผลกำไรต่อไปได้เป็นอย่างมาก

Johnson and Schaltegger (2020) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่เป็นผู้ก่อตั้งกิจการ เป็นเจ้าของ หุ้นส่วน แล้วมีการดำเนินกิจการภายใต้การยอมรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในระหว่างการค้าธุรกิจ เพื่อให้ได้ผลกำไรและความพอใจของผู้ประกอบการ

Kiyabo and Isaga (2020) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ทรัพยากรของบริษัทที่จับต้องไม่ได้ที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และส่งเสริมผลการดำเนินงานของบริษัทในที่สุด ความแตกต่างในการปฏิบัติงานระหว่างบริษัทต่างๆ นั้นได้รับแรงผลักดันจากสิ่งที่จับต้องไม่ได้มากกว่าสินทรัพย์ทางกายภาพ เนื่องจากสินทรัพย์ไม่มีตัวตนต่างจากสินทรัพย์ที่จับต้องได้ไม่เสี่ยงต่อการลอกเลียนแบบ

Golubovski and Kantardjieva (2018) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ถูกกำหนดให้เป็นแนวโน้มที่จะดำเนินงานอย่างอิสระ เป็นผู้รอบรู้ทางนวัตกรรม รับความเสี่ยง และสามารถดำเนินการในเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพเมื่อเผชิญกับโอกาสทางการตลาด จากความหมายที่กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองในการปฏิบัติตามความคิดหรือเป้าหมายของตน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของตนเมื่อเผชิญกับความผิดหวังหรือความล้มเหลวจะพยายามหาวิธีแก้ไขหรือหนทางอื่น เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ

2. ความหมายของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

Sahaym, et al (2021) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง กระบวนการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐศาสตร์ที่เกิดจากการนำเอาทรัพยากรมาใช้ในรูปแบบใหม่เป็นการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือทำลายความสมดุลของตลาดอย่างสร้างสรรค์ (Creative

Destruction) ความเป็นผู้ประกอบการจึงต้องมีการกระทำ หรือสร้างสิ่งที่เกิดการเปลี่ยนแปลงจากสภาพหนึ่งไปสู่สภาพที่เป็นพลวัต

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง เหตุการณ์ที่เกิดการบรรจบกันของปรากฏการณ์สองสิ่ง สิ่งแรก คือ การพบหรือประสบโอกาสทางธุรกิจที่สามารถสร้างกำไร และสิ่งที่สองคือความพร้อมในการดำเนินความเป็นผู้ประกอบการ จะขาดอย่างหนึ่งอย่างใดไม่ได้ ดังนั้นการให้นิยามความเป็นผู้ประกอบการในมิติของตัวบุคคลแต่เพียงด้านเดียวจึงไม่สมบูรณ์ ทำให้เกิดข้อสงสัยในเรื่องความเป็นผู้ประกอบการ (Johnson and Schaltegger 2020)

Cho and Lee (2018) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ความเป็นผู้ประกอบการเป็นลักษณะเด่นที่กำหนดผู้ประกอบการที่แตกต่างจากผู้จัดการหรือพนักงานทั่วไป

Farooq and Vij (2018) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ เป็นโครงสร้างหลักในประเด็นของการจัดการเชิงกลยุทธ์และผู้ประกอบการถูกกำหนดให้ผู้นำในการสร้างแนวทางปฏิบัติในการสร้างกลยุทธ์ที่องค์กรใช้เพื่อให้ภายนอกรับรู้และเข้าใจถึงการดำเนินงานของกิจการ

จากความหมายที่กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง กระบวนการวิธีการปฏิบัติงาน และการตัดสินใจของกิจกรรมที่ถูกนำโดยผู้ประกอบการ เพื่อการแสวงหาโอกาสใหม่ในการทำธุรกิจพร้อมกับสามารถบริหารจัดการทรัพยากรที่สามารถนำมาใช้ให้บรรลุโอกาสที่หาได้นั้นโดยวิธีการบริหารจัดการ ความสำคัญของผู้ประกอบการที่มีระดับประสิทธิภาพหรือความสามารถที่แตกต่างกันจะส่งผลถึงความสำเร็จของธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Clark et al. 2024)

3. ความสำคัญของความเป็นผู้ประกอบการ

ความเป็นผู้ประกอบการ ความเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากการกระทำส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้การปฏิบัติงานมีความเจริญเติบโตมีมาตรฐาน ต้นทุนต่ำ และมีความคุ้มค่า ซึ่งเป็นผลประโยชน์ต่อการวางแผนและพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานในอนาคต ซึ่งเกิดจากการที่คุณสมบัติของผู้ประกอบการ (Johnson and Schaltegger, 2020)

ดังนั้นการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการเริ่มต้นจากการศึกษาคุณสมบัติส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ (Covin, et al, 2019) เช่น ความต้องการประสบความสำเร็จ ความคิดริเริ่ม ความมั่นใจในหน้าที่ ความมุ่งมั่นต่อสัญญา การกล้ารับความเสี่ยง การตัดสินใจด้วยตนเอง คุณสมบัติเหล่านี้ไม่สามารถเป็นตัวแทนในการอธิบายความเป็นผู้ประกอบการได้เป็นการเฉพาะ เนื่องจาก

คุณสมบัติเหล่านี้ก็ปรากฏอยู่ในบุคคลอื่นที่ประสบ (Johnson and Schaltegger, 2020) ความเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากการกระทำดังนั้นการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการ เริ่มต้นจากการศึกษาคุณสมบัติส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ (Farooq and Vij, 2018) เช่น ความต้องการประสบความสำเร็จ ความคิดริเริ่ม ความมั่นใจในหน้าที่ ความมุ่งมั่นต่อสัญญา การกล้ารับความเสี่ยง การตัดสินใจด้วยตนเอง คุณสมบัติเหล่านี้ไม่สามารถเป็นตัวแทนในการอธิบาย ความเป็นผู้ประกอบการได้เป็นการเฉพาะ เพราะว่าคุณสมบัติเหล่านี้ก็ปรากฏอยู่ในบุคคลอื่นที่ประสบความสำเร็จเช่นเดียวกัน (Amit, et al, 2022) คุณสมบัติส่วนบุคคลนั้นไม่ได้ทำให้เกิดความเป็นผู้ประกอบการแต่การกระทำต่างหากที่ทำให้สามารถเห็นความเป็นผู้ประกอบการได้ (Covin and Wales, 2019) ดังนั้นความเป็นผู้ประกอบการคือกระบวนการที่บุคคล ไม่ว่าจะด้วยตนเองหรือบุคคลอื่นในองค์กร ทำการแสวงหาโอกาสโดยปราศจากการคำนึงถึงทรัพยากรที่มีอยู่ในครอบครอง (Cho and Lee, 2018)

4. ลักษณะสำคัญและคุณสมบัติของความเป็นผู้ประกอบการ

วิจัยเกี่ยวกับเรื่องความเป็นผู้ประกอบการมีแนวทางหรือขอบเขตที่กว้างขวางมาก มีความแตกต่างกันไปตามกิจกรรมของผู้ประกอบการและตามแต่ละสังคม ทั้งนี้เนื่องจากความเป็นผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับเงื่อนไขทางด้านสิ่งแวดล้อม และบริบททางด้านสังคม โดยผู้วิจัยจะนำเสนอ ความเป็นผู้ประกอบการในมิติของคุณสมบัติผู้ประกอบการตามที่มีผู้ทำการศึกษาวิจัยไว้พอสังเขป ดังนี้

4.1 ลักษณะสำคัญของความเป็นผู้ประกอบการ

ความเป็นผู้ประกอบการมีลักษณะสำคัญและมีสำคัญที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยรวมแล้วมี 5 คุณสมบัติหลัก ดังนี้ (Naranjo, 2019)

4.1.1 ความพยายามในการบรรลุผลสำเร็จ ได้แก่ มีความรับผิดชอบและเข้มแข็งในการดำเนินงาน (Vigor) มีความคิดริเริ่มและความตั้งใจที่แข็งแกร่งในการทำงาน (Persistence) รักษาสุขภาพที่ดี

4.1.2 ความสามารถในการคิดเป็น ได้แก่ มีความคิดริเริ่ม และสร้างสรรค์ สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้า มีความคิดในการวิเคราะห์

4.1.3 มนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ได้แก่ การมีอำนาจหรืออิทธิพล (Ascendancy) การมีอารมณ์มั่นคง (Emotional Stability) การเป็นมิตรและสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้คน มีความรอบคอบและสนใจในความรู้สึกของผู้อื่น เป็นคนร่าเริงและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่างสุภาพระมัดระวังในการสื่อสาร (Tactfulness)

4.1.4 ความสามารถในการสื่อสาร สามารถเขียนและพูดสื่อสารได้อย่างเก่งชาญ

4.1.5 ความรู้ทางเทคนิค มีความรู้รอบด้านในสาขาอาชีพที่ผู้ประกอบการกำลังดำเนินอยู่

4.2 คุณสมบัติของความเป็นผู้ประกอบการ

ความเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจขนาดย่อมนั้น ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้ (Frese, 2000)

4.2.1 ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) คือ ความสามารถ และความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส บุคคลที่มีลักษณะความเป็นตัวของตัวเองนี้ เป็นคนที่สามารถทำงานได้ด้วยตนเองและสามารถตัดสินใจได้ในภาวะที่บีบบังคับ หรือมีเงื่อนไขจำกัด อย่างเช่น ในภาวะที่มีทรัพยากรจำกัดผู้ประกอบการที่มีความเป็นตัวของตัวเองจะยังมีความสามารถในการเป็นตัวของตัวเองในการต่อรอง หรือเผชิญกับผู้จัดจำหน่าย หรือบริษัทใหญ่ๆ ได้

4.2.2 การมีความคิดสร้างสรรค์ (Creativeness) คือ การมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ การบริการ และเทคโนโลยีใหม่ๆ

4.2.3 การรับความเสี่ยง (Risk taking) สามารถแบ่งได้เป็นลักษณะสำคัญ ได้แก่ การเสี่ยงภัยในสิ่งไม่รู้ ความกล้าที่จะลงทุนทรัพยากรจำนวนมากเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ และการมีความกล้าที่จะรับความเสี่ยงจำนวนมากที่อาจเชื่อมโยงกับการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน ตามการทบทวนที่จัดทำโดย Western Business Studies การศึกษาเผยให้เห็นความสัมพันธ์เชิงเส้นเล็กน้อยระหว่างการกล้าเสี่ยงและผลลัพธ์เชิงลบ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าการกล้าเสี่ยงอาจไม่ได้ส่งผลเชิงบวกต่อความสำเร็จเสมอไป อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญที่ควรทราบคือในทางทฤษฎี เราไม่สามารถสรุปได้ว่าการเสี่ยงนั้นเกี่ยวข้องโดยตรงกับความสำเร็จเป็นเส้นตรง ในความเป็นจริงมันอาจมีความสัมพันธ์โค้งมนกับความสำเร็จ หากเป็นกรณีนี้ การรับความเสี่ยงในระดับปานกลางอาจนำไปสู่ความสำเร็จได้ ในขณะที่การหลีกเลี่ยงความเสี่ยงทั้งหมดหรือการรับความเสี่ยงที่สูงมากอาจส่งผลให้เกิดความล้มเหลว

4.2.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นคุณสมบัติซึ่งทำให้คู่แข่งที่จะเข้ามาในตลาดเดียวกัน ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัตীগ้าวร้าวจะพยายามทำให้คู่แข่งหมดประสิทธิภาพ และทำให้คู่แข่งไม่สามารถอยู่ได้ในตลาด ความก้าวร้าวในการแข่งขันนี้มีความสัมพันธ์ในทางบวกกับความสำเร็จ

4.2.5 ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) หมายถึง การที่เจ้าของกิจการมีความมั่นคง ไม่เก็บสิ่งผิดพลาดมาเป็นอารมณ์หรือผิดหวัง ท้อแท้กับความผิดพลาด แต่จะนำประสบการณ์เหล่านั้นมาเรียนรู้ เนื่องมาจากการที่ผู้ประกอบการต้องมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วกับสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูง จึงเป็นไปได้ที่เขาเหล่านั้นจะพบกับการผิดพลาด การเรียนรู้จากข้อบกพร่องและความผิดพลาด เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจ

4.2.6 ความต้องการประสบความสำเร็จ (Achievement Orientation) หมายถึง ความสำเร็จที่เกิดจากความต้องการจะชอบงานที่มีความท้าทาย และมีแรงจูงใจที่จะทำงานให้ดีกว่าเดิม มีบุคลิกภาพที่รับผิดชอบและต้องการการให้ข้อมูลย้อนกลับในเรื่องงานที่ทำบุคลิกภาพที่ยึดถือหลักคุณธรรมหรือที่เราเรียกว่าความซื่อสัตย์ หมายถึง การที่ผู้ประกอบการค่อยๆ สร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจให้กับลูกค้าและผู้จัดจำหน่าย ซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จระดับสูง คนที่ประสบความสำเร็จสูงมักมีแรงจูงใจที่จะทำงานที่ท้าทาย และถูกกระตุ้นให้ทำให้อีกดีกว่าเก่า มีความรับผิดชอบ เฉพาะตัว และค้นหาผลสะท้อนเกี่ยวกับคุณภาพของงาน

นอกจากนี้คุณสมบัตินี้สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีอยู่ 5 คุณสมบัตินี้สำคัญ ได้แก่ (Naranjo, 2019) 1) มีความพยายามที่จะบรรลุผลสำเร็จ ซึ่งประกอบด้วย ความรับผิดชอบ เข้มแข็ง (Vigor) มีความคิดริเริ่มมีความตั้งใจที่จะทำไม่ท้อถอย (Persistence) และสุขภาพดี 2) มีความสามารถในการคิดเป็น ซึ่งประกอบด้วย มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าและมีความคิดในการวิเคราะห์ 3) มีมนุษยสัมพันธ์ ซึ่งประกอบด้วย การมีอำนาจหรืออิทธิพล (Ascendancy) มีอารมณ์มั่นคง (Emotional Stability) ความเป็นมิตรเข้ากับคนได้ มีความรอบคอบ มีความสัมพันธ์ส่วนตัวใส่ใจในความรู้สึกของผู้อื่น มีความร่าเริง สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุขพระมัตระวังคำพูด (Tactfulness) 4) มีความสามารถในการติดต่อสื่อสาร ทั้งในด้านการเขียน และพูด และ 5) มีความรู้ในด้านเทคนิค มีความรู้รอบทั้งในด้าน Know-How ของธุรกิจ ในสาขาอาชีพของตนดำเนินอยู่

4.3 ภาวะของความเป็นผู้ประกอบการ

การจะเป็นผู้ประกอบการอย่างมืออาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ ต้องมีภาวะของความเป็นผู้ประกอบการสามารถสรุปได้ ทั้ง 5 มิติ ดังนี้ (Pratono and Pudjibudojo, 2016)

4.3.1 ความคิดสร้างสรรค์ (Creativeness) คือการมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการ และเทคโนโลยีใหม่ๆ ความคิดสร้างสรรค์คือการมีแนวคิดในการสร้างสรรค์นวัตกรรม มันเกี่ยวข้องกับการคิดนอกกรอบและหาวิธีแก้ปัญหาใหม่ๆ ที่ไม่เหมือนใคร

4.3.2 การกล้าเสี่ยง (Risk Taking) คือการกล้าที่จะเสี่ยงในการดำเนินกิจการ เช่น การเสี่ยงกับสิ่งที่ไม่รู้ การกล้าใช้สินทรัพย์จำนวนมากในการเริ่มต้นธุรกิจ และ ความกล้าที่จะกู้ยืมเงินจำนวนมาก ความกล้าที่จะรับความเสี่ยงดังกล่าวอาจเกี่ยวข้องกับการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน อย่างไรก็ตาม การกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์เชิงลบเล็กน้อยกับการประสบความสำเร็จ นี่แสดงให้เห็นว่าการกล้าเสี่ยงอาจไม่ใช่ปัจจัยบวกต่อความสำเร็จเสมอไปตามทฤษฎีแล้ว เราไม่สามารถสรุปได้ว่าความเสี่ยงนั้นสัมพันธ์กับความสำเร็จเป็นเส้นตรง เนื่องจากจะถือว่ามันเป็นเส้นโค้ง หากเป็นเช่นนั้น การรับความเสี่ยงในระดับปานกลางมีแนวโน้มที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ ในขณะที่การไม่รับความเสี่ยงเลยหรือรับความเสี่ยงใหญ่ๆ อาจนำไปสู่ความล้มเหลวได้

4.3.3 ความกระตือรือร้น (Reactiveness) คือธรรมชาติที่กระตือรือร้นของผู้ประกอบการในแนวทางที่พวกเขาเข้าถึงธุรกิจหรือมุ่งเน้นไปที่เส้นทางสู่ความสำเร็จมันเกี่ยวข้องกับ การพยายามนำธุรกิจไปข้างหน้าและแสวงหาโอกาสในการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ผู้ประกอบการที่มีความกระตือรือร้นมักจะมองหาวิธีปรับปรุงและขับเคลื่อนธุรกิจของตนไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง

4.3.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) เป็นความจำเป็นในการแข่งขันและทำให้คู่แข่งเข้าสู่ตลาดเดียวกันได้ยาก ผู้ประกอบการที่มีความกระตือรือร้นในการแข่งขันมีความมุ่งมั่นอย่างสูงที่จะก้าวหน้าคู่แข่ง พวกเขามีความอดทนในการแข่งขันและเต็มใจทำทุกอย่างเพื่อให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจรวมถึงการเคลื่อนไหวเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์การตลาดเชิงนวัตกรรม และปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างต่อเนื่อง

4.3.5 ความเป็นอิสระ (Autonomy) หมายถึงความสามารถและความมุ่งมั่นที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส บุคคลที่มีความเป็นอิสระสามารถทำงานได้อย่างอิสระและตัดสินใจได้แม้ในสถานการณ์ของการบังคับหรือข้อจำกัด พวกเขามีบุคลิกเป็นของตนเองและไม่ได้รับผลกระทบจากอิทธิพลภายนอกได้ง่าย ความเป็นอิสระทำให้ผู้ประกอบการมีอิสระในการไล่ตามวิสัยทัศน์ของตนเอง และควบคุมชะตากรรมของตนเอง

5. การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

จากการทบทวนวรรณกรรมของนักวิชาการ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ สามารถสรุปได้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) คือความมุ่งมั่นของบุคคลที่ก่อตั้งองค์การ เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนที่เข้ามาดำเนินธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อผลกำไร ความพอใจและผู้ประกอบการขององค์การธุรกิจเหล่านั้น ปัจจัยหลักที่สำคัญของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการประกอบด้วยปัจจัยหลักสำคัญ 6 ด้าน ประกอบด้วย ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) ความมีนวัตกรรม (Innovation) ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) การบริหารจัดการ (Business management) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) อันเป็นเงื่อนไขสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จหรือล้มเหลวของการดำเนินการทางธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจึงสามารถสรุปเป็นกรอบแนวคิดได้ดังต่อไปนี้

5.1 ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) คือคุณลักษณะที่ทำให้บุคคลสามารถดำเนินงานด้วยตนเองและตัดสินใจอย่างอิสระในสถานการณ์ที่ซับซ้อนหรือมีข้อจำกัด เช่น เมื่อต้องเจอกับผู้จัดจำหน่ายหรือบริษัทใหญ่ บุคคลที่มีคุณลักษณะนี้ยังสามารถเป็นตัวของตัวเองในการต่อรอง และพัฒนาธุรกิจอย่างเหมาะสมได้ ซึ่งการกระทำที่เป็นอิสระของแต่ละบุคคลหรือกลุ่มธุรกิจ จะผลักดันในการนำเสนอแนวคิดหรือวิสัยทัศน์ของธุรกิจและสู่การนำไปปฏิบัติภายในองค์กรโดยทั่วไป

แสดงความสามารถที่จะเป็นตัวของตัวเองในการแสวงหาโอกาสให้กับธุรกิจ (Lumpkin and Dess, 1996)

ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องมีความสามารถ และรับรู้ความสามารถของตนเองที่มีผลต่อพฤติกรรม มีความเชื่อใน ความสามารถในการจัดการกับสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ไม่หวังพึ่งโชคชะตา เชื่อในพลังกำลังทั้งทาง ความคิดและจิตใจตนเอง ผลักดันตัวเองทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีแรงจูงใจในการ ดำเนินกิจการจนสำเร็จลุล่วงเมื่อประสบปัญหาที่ไม่เกิด ความวิตกกังวล สามารถหาทางแก้ปัญหาได้ ด้วยความสามารถที่มี (อโนมา ภาคสุทธิ, 2564)

5.2 ความมีนวัตกรรม (Innovation) คือ การมีแนวคิดใหม่ มีความตั้งใจที่จะนำเสนอสินค้าหรือบริการ ที่มีความแตกต่างไปจากเดิม ซึ่งเกิดการใช้ความคิดสร้างสรรค์ การทดลองด้วยกระบวนการ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการสร้างสรรค์สร้างสินค้าและบริการ (Lumpkin and Dess, 1996) นวัตกรรมยังเป็นการทดลองหรือระดับของการค้นพบแนวคิดใหม่ มีความถี่ของการลองวิธีการทำธุรกิจ มีระดับของการต่ออายุเทคโนโลยี ตลอดจนอัตราการค้นพบตลาดใหม่ (Herlinawati, et al, 2019) นอกจากนี้ นวัตกรรมยังหมายถึง การตั้งคำถาม และคตินวัตกรรมในการแก้ปัญหาหรือสร้างสิ่งใหม่ๆ พร้อมทั้งการรวบรวมแนวทางในการแก้ไขปัญหาและประเมินผลลัพธ์ทุกครั้งหลังจากการแก้ปัญหาหรือนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ไว้อย่างน่าสนใจ โดยแบ่งได้เป็น 5 ขั้นตอนดังนี้ (Trapp, 2021)

- 1) สงสัยทุกอย่าง เพื่อเป็นการท้าทายความเชื่อและมุมมองในปัจจุบันของผู้ประกอบการเพื่อให้ก้าวหลุดออกจากกรอบความคิดแบบเดิม
- 2) สำรวจตัวเลือกที่มีอยู่ เมื่อผู้ประกอบการมองปัญหาจากมุมมองใหม่เพื่อค้นหาและรวบรวมแนวทางที่คาดว่าจะสามารถแก้ปัญหาได้ เพื่อเป็นการรวบรวมแนวทางในการแก้ปัญหา
- 3) พยายามสร้างความแตกต่าง พยายามมองหา หรือสร้างมุมมองใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาจากทางเลือกที่รวบรวมไว้
4. ประเมินแนวทางการแก้ปัญหา นำความแตกต่างที่สร้างสรรค์ขึ้นผนวกกับแนวทางการแก้ไขที่เลือกแล้วประเมินในแต่ละทางเลือก
5. ทบทวนแนวทางตลอดเวลา ตามแนวคิดนี้ไม่มีแนวทางแก้ปัญหาใดจะดีที่สุดเสมอไป ดังนั้นทุกครั้งที่เกิดปัญหาจึงควรทำตามขั้นตอนที่กล่าวมาเพื่อให้ได้ทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดในเวลานั้น

ความสามารถทางนวัตกรรม จึงเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการนำไปสู่การพัฒนา และความคิดริเริ่มนวัตกรรมที่แปลกใหม่ อันส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อกิจการและความสำเร็จในการดำเนินงาน ซึ่งการจะบรรลุตามเป้าหมายให้สำเร็จจำเป็นต้องเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันที่ได้จากการรวบรวมแนวคิดด้านนวัตกรรมด้านต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ ก่อให้เกิดความแปลกใหม่ต่อสินค้า

หรือบริการ หรือกระบวนการ รวมถึงกลยุทธ์ของกิจการอันจะ ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันในระยะยาว นวัตกรรมถือเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญในการสรรค์สร้างสิ่งใหม่ให้บรรลุตามเป้าหมายของกิจการ โดยผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการควรให้ความสำคัญ

ดังนั้น กล่าวได้ว่าความสามารถทางด้านนวัตกรรม มีบทบาทสำคัญและจำเป็นต่อธุรกิจ หากธุรกิจต้องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ ต้องใช้ความสามารถและทรัพยากรขององค์กรให้เกิดการสร้างนวัตกรรมในแต่ละด้านอันจะส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจในระยะยาว ทั้งนี้การสร้างและพัฒนานวัตกรรมขึ้นกับความสามารถของธุรกิจ โดยธุรกิจต้องสามารถใช้ความรู้ ความสามารถมาพัฒนาให้เกิดเป็นความสามารถทางนวัตกรรม ทั้งนี้ปัจจัยการมุ่งเน้นต่อความสามารถทางนวัตกรรมที่ใช้เพื่อศึกษาพฤติกรรมและวัฒนธรรมองค์กร ด้านการสร้างสรรค์นวัตกรรมจะส่งผลต่อความสามารถทางนวัตกรรมของธุรกิจ และทำให้ธุรกิจเข้าใจทิศทางการดำเนินกิจการภายใต้การบริหารจัดการด้านนวัตกรรม (ประทีป จตุรพงษ์, 2565)

5.3 ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) เป็นการตัดสินใจอย่างแน่วแน่ว่าภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่นอน เช่น ตัดสินใจลงทุนในส่วนตลาดใหม่ หรือกู้ยืมเงินจำนวนมากเพื่อลงทุนในธุรกิจ โดยที่ผู้ประกอบการ จะยึดโอกาสเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจและได้รับผลตอบแทนที่สูงจากความเสี่ยงนั้น (Lumpkin and Dess, 1996) ความเสี่ยงคือการแสดงความกล้าที่จะเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ การลงทุนทรัพยากรมาก ๆ เพื่อเริ่มธุรกิจ และการกล้ากู้ยืมเงินในปริมาณที่มาก เช่น การเสี่ยงภัย เป็นการวัดระดับความเสี่ยงของความกล้าหาญเมื่อเข้าสู่ตลาดใหม่ ระดับความเสี่ยงของความกล้าหาญในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ระดับความกล้าหาญมีความเสี่ยงเมื่อลองวิธีการทางการตลาดใหม่ระดับความพร้อมของแผนกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงของความล้มเหลว Herlinawati, et al, (2019)

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้นั้น ความคิดความเชื่อที่มีต่อการเผชิญความเสี่ยง มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากการเผชิญความเสี่ยง สะท้อนให้เห็นถึงการรู้จักประเมินสถานการณ์ที่มีความผันผวนประกอบการตัดสินใจก่อนการลงมือทำการรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่มีความไม่แน่นอน กล้าตัดสินใจลงมือแม้จะมีความเสี่ยงในการสูญเสียบ้าง กล้าเผชิญและจัดการกับความคลุมเครือที่อาจ เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจการ (อโนมา ภาคสุทธิ, 2564)

5.4 การบริหารจัดการ (Business management) เป็นการบริหารจัดการเชิงรุก (Proactiveness) คือมีการวัดระดับของกิจกรรมในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ ระดับตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้า ระดับของกิจกรรมในการหาข้อมูลทางธุรกิจระดับความรวดเร็วในการหาพันธมิตรทางธุรกิจ สามารถจำแนกความเป็นผู้ประกอบการได้ดังนี้ (Herlinawati, et al, 2019)

การบริหารจัดการ เป็นกระบวนการสำคัญที่ทุกองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องมีเพื่อบริหารจัดการให้ทั้งกระบวนการและคนทำงานสร้างประสิทธิภาพให้เกิดขึ้นกับธุรกิจได้มากที่สุด นับเป็นสิ่งที่

ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก การบริหารจัดการที่ดี จะประกอบไปด้วย 3 ส่วน ได้แก่ 1) ส่วนของความรู้ (Knowledge) 2) ทักษะการบริหารจัดการที่ดี (Management) และ 3) การนำทรัพยากรต่างๆ มาใช้งาน (Physical Resources) ซึ่งทั้ง 3 ส่วนนี้ ต้องมีการรับฟัง การกระจายงาน การวางแผนเป้าหมายที่ชัดเจน กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในเรื่องต่างๆ รวมไปถึงทัศนคติและการจูงใจให้พนักงานมีพลังในการขับเคลื่อนองค์กรธุรกิจ มุ่งหน้าสู่ความสำเร็จ (ปรีดี นุกุลสมปรารณา, 2566)

กล่าวได้ว่าการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบกิจการต้องใช้ทั้งความสามารถในการบริหารจัดการและความสามารถทางความคิดต้องมีความเชื่อและความศรัทธาในตนเอง ในการนำพากิจการไปสู่เป้าหมาย อยู่รอดปลอดภัยและได้รับผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ ท่ามกลางความผันผวนและการแข่งขันที่รุนแรงก้าวร้าว ผู้ประกอบการต้องเผชิญปัญหามากมาย รวมถึงความเสี่ยงที่กิจการอาจประสบความล้มเหลวตลอดเวลา เป็นสาเหตุให้เกิดความเครียดความกดดันต่าง ๆ จนหลายครั้งอยากจะ ล้มเลิกยอมแพ้ ซึ่งผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องก้าวข้ามอุปสรรคทางความคิด ต้องฝึกจิตใจให้ เข้มแข็งแม้ต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ก็สามารถให้กำลังใจตนเอง ให้เกิดความมุ่งมั่นมานะ สามารถยืนหยัดสู้ ต่อไปได้โดยไม่หวั่นไหว เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์มองถึงอนาคตอย่างมีความหวัง มีการกำหนดเป้าหมายแนวทาง ในการดำเนินการ แม้ผิดหวังหลายครั้งก็พร้อมที่จะปรับเปลี่ยนความคิดวิธีการเพื่อเดินต่อไป มีความเชื่อมั่น ในความรู้ความสามารถ มองการไกลเห็นวิกฤตเป็นโอกาส ยึดมั่นในหลักตนเป็นที่พึ่งแห่งตน เพียรพยายาม ไม่ย่อท้อ เรียนรู้จากความผิดพลาดที่เป็นบทเรียนชีวิต ตั้งมั่นอยู่ในวิถีทางที่นำไปสู่จุดหมายสูงสุด ที่มีได้ เป็นเพียงผลกำไรแต่เป็นกำลังใจ ความสุขและความภาคภูมิใจที่เห็นความเจริญงอกงามที่คงอยู่ของกิจการที่ บรรจงสร้างมาด้วยใจที่มุ่งความความสำเร็จจากการเป็นผู้ประกอบการอย่างมืออาชีพ (ปรีดี นุกุลสมปรารณา, 2566)

5.5 ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation)

คือมีความ มั่นคง ไม่หวั่นไหวกับสถานการณ์หรือความผิดพลาดที่เกิดขึ้นกับตนเอง และนำข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นมาเป็น ประสบการณ์ที่ดีในการเรียนรู้ทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เป็นผู้ที่เปิดใจรับฟังข้อเสนอแนะจากผู้อื่นและนำไปใช้ ปรับปรุงกิจการให้เหมาะสมได้ แสดงถึงการใฝ่รู้ เป็นผู้ที่แสวงหาความรู้ในเรื่องธุรกิจที่มีความสนใจอยู่เสมอ รับฟังคำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ศึกษาจากประสบการณ์จากการสังเกตผู้ที่ประสบความสำเร็จ การเข้าร่วมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับการประกอบกิจการ การค้นคว้าหาความรู้ด้วยตนเองจากแหล่งความรู้ที่เข้าถึงได้จากสื่อประเภทต่าง ๆ

การหยุดการเรียนรู้ ย่อมเป็นการหยุดกำไรของธุรกิจ โดยส่วนใหญ่ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะพยายามหาหนทางในการเรียนรู้โดยผ่านประสบการณ์จริง สำหรับความรู้เบื้องต้นอื่น ๆ ก็สามารถเรียนรู้ได้เองจากการอ่านหนังสือ ศึกษาจากประสบการณ์ของคนที่มีประสบการณ์ หรือ

การเข้าร่วมประชุมสัมมนา การเรียนรู้ด้วย ตนเองส่งผลต่อพัฒนาการด้านความรู้ ความสามารถและ ทักษะอาชีพ (Johnson, 2013)

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านการใฝ่รู้ จะมีลักษณะทางจิตใจที่แสดงถึง ความปรารถนา ความอยากรู้อยากเห็น ความกระตือรือร้น ความสนใจ ความพอใจที่จะแสวงหา ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจการที่สนใจด้วยตนเองอยู่เสมอ การเข้าถึงแหล่งความรู้ทุกด้านเพื่อเพิ่ม ศักยภาพให้กับตนเองในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ทั้งความรู้ที่ได้จาก การแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้รู้ การเข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานองค์กรต่าง ๆ และความรู้ที่ ได้มาจากการทดลองทำด้วยตนเองจนเกิดความเชี่ยวชาญ การแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มพูน ความสามารถในการประกอบกิจการอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอไม่หยุดที่จะแสวงหาความรู้ และกล้าที่จะขอความรู้จากผู้อื่น (ปรีดี นกุลสมปรารถนา, 2566)

5.6 ความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) เป็นผู้ที่มองหาหนทาง ไปสู่ความสำเร็จ หรือให้ความสำคัญกับหนทางไปสู่ความสำเร็จ ชอบงานท้าทาย และมีแรงจูงใจใน การดำเนินงานนั้น ๆ ให้ได้ดีกว่าเดิมและประสบความสำเร็จ

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ บุคคลต้องมีความปรารถนาที่จะ กระทำสิ่ง หนึ่งสิ่งใดให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ด้วยดี แม้จะยุ่งยากและต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ก็ไม่ย่อท้อ ต่อความยากลำบาก พยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ มีความอดทนไม่ยอมแพ้ มีความเพียร พยายาม ในการหาหนทางและนำตนเองไปสู่จุดมุ่งหมายตามที่ตั้งใจ สามารถให้กำลังใจตนเองและปลุกดันให้ ต่อสู้ฝ่าฟันปัญหาต่าง ๆ แม้จะล้มเหลวแต่กลับลุกขึ้นสู้ใหม่ได้จนประสบความสำเร็จ (อโนมา ภาศุทธิ, 2564)

สรุปได้ว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต้องมีคุณลักษณะ 6 ด้าน ได้แก่ ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) ความมีนวัตกรรม (Innovation) ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) การบริหารจัดการ (Business management) ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) เพื่อให้ผู้ประกอบการ มีความพร้อมในการแข่งขัน และมีความสามารถในการจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพในสภาวะ เศรษฐกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง มีความผันผวนไม่แน่นอน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องนำพากิจการสู่ความสำเร็จ เห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบ ความสำเร็จ จะต้องมีความวิริยะอุตสาหะ มีความมุ่งมั่นไม่ยอมแพ้ แม้ประสบความล้มเหลวครั้ง แล้ว ครั้งเล่า ยังคงสู้ต่อไปเพื่อความสำเร็จ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จรู้จักประเมินสถานการณ์ ก่อนการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ สรรหาสิ่งใหม่ และนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการดำเนินกิจการให้เกิด ประโยชน์ อีกทั้งต้องแสวงหาความรู้ใหม่อย่างไม่สิ้นสุดเพื่อพัฒนากิจการให้ทันยุคทันสมัยอยู่เสมอ

พร้อมที่จะเรียนรู้ถึงความผิดพลาดที่ผ่านมา เพื่อแก้ไขไปสู่ความสำเร็จ เกิดความภูมิใจเมื่อบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่มีได้เพียงแต่หวังผลกำไร แต่มุ่งหวังให้กิจการอยู่รอดเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

ความสำเร็จที่โดดเด่นของบริษัทในโลกแห่งการตลาดที่วุ่นวายและเปลี่ยนแปลงอย่างคาดเดาไม่ได้ นั้น ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการ ในการตอบสนองความต้องการของตลาดโดยการส่งเสริมกระบวนการจัดการความรู้ การนำความรู้ด้านการตลาดไปใช้ในกระบวนการธุรกิจข้ามสายงานผ่านทักษะการตลาดขั้นสูงขององค์กร (Bruni and Verona, 2009, Barrale- Molina et al., 2013) ความสามารถในการดำเนินธุรกิจขององค์กรขนาดใหญ่ให้เกิดความมั่นคง และประสบความสำเร็จได้ในสภาพแวดล้อมที่ซับซ้อนอย่างที่เป็นปัจจุบันนั้น จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการเปลี่ยนแปลงตัวเองที่สามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะประสบความสำเร็จในธุรกิจได้นั้น ต้องให้ความสำคัญกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ที่มุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ รวมทั้งการนำนวัตกรรมทางการบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ควรมีความสามารถในด้านการจัดการองค์กร การเงิน การบัญชี การตลาด บุคลากร ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ควรมีบุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันและอยู่รอดในสถานการณ์ที่มีการแข่งขันสูง

ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจในตลาดทุนต่างประเทศไว้ในตาราง 1



ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Wales et al. 2023)	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	ความสามารถในการเรียนรู้ขององค์กร ความยืดหยุ่นของทรัพยากร (ตัวแปรกำกับ)	การสร้างสรรค์คุณค่าใหม่	ไม่ปรากฏ	การพัฒนาช่องว่างของทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการสามารถสร้างการเติบโตของธุรกิจได้	การพัฒนาช่องว่างของทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneurial theory)
(Asad et al. 2023)	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ การจัดจัดการคุณภาพโดยรวม	การเปิดรับนวัตกรรม	ประสิทธิภาพของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	4 ข้อคำถาม	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ การจัดการคุณภาพโดยรวมมีอิทธิพลทางตรงต่อประสิทธิภาพของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และการเปิดรับนวัตกรรมมีคุณสมบัติเป็นตัวแปรส่งผ่าน	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเทศปากีสถาน

ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Perera, Nag, and Venkateswarlu 2019)	การมุ่งเน้นความ เป็นผู้ประกอบการ	-	ประสิทธิภาพของ ธุรกิจ	5 มิติ การมี นวัตกรรม กล้าเสี่ยง กระตือรือร้น ชอบการ แข่งขันและ มีความมุ่งมั่น	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการส่งผลต่อ ประสิทธิภาพของธุรกิจ	ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ใน ประเทศศรีลังกา
(Khan et al. 2023)	การมุ่งเน้น เทคโนโลยี ความ ร่วมมือด้าน สิ่งแวดล้อม	การมุ่งเน้นความ เป็นผู้ประกอบการ เชิง ความสามารถ ในการยืดหยุ่นของ องค์กร	นวัตกรรมสีเขียว	5 ข้อคำถาม	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการสีเขียวส่งผล ต่อการพัฒนาธุรกิจสู่ นวัตกรรมสีเขียว	ธุรกิจภาคการผลิต ในประเทศ ปากีสถาน

ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Bogatyreva et al. 2017)	การมีนวัตกรรม ความกระตือรือร้น ความกล้าเสี่ยง	การเปลี่ยนแปลง พลวัต ความเกลียด ชัง ความแตกต่าง	การเติบโตของ ธุรกิจ	3 มิติ การมี นวัตกรรม กล้าเสี่ยง กระตือรือร้น	การมีนวัตกรรม ความ กระตือรือร้น ความกล้า เสี่ยงมีอิทธิพลต่อการ เติบโตของธุรกิจ	ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ใน ประเทศรัสเซียและ ฟินแลนด์
(Meekawekunchorn et al. 2021)	การมีนวัตกรรม ความกระตือรือร้น ความกล้าเสี่ยง	การมุ่งเน้นการ เรียนรู้ กลยุทธ์ทาง ธุรกิจ	ประสิทธิภาพของ องค์กร	3 มิติ การมี นวัตกรรม กล้าเสี่ยง กระตือรือร้น	การมีนวัตกรรม ความ กระตือรือร้น ความกล้า เสี่ยงส่งผลต่อประสิทธิภาพ ขององค์กร และการมุ่งเน้น การเรียนรู้ กลยุทธ์ทาง ธุรกิจมีคุณสมบัติเป็นตัว แปรส่งผ่าน	ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ใน ประเทศไทย พื้นที่ กรุงเทพมหานคร และภาคกลาง
(Abdullahi et al. 2023)	ความเป็นตัวเอง นวัตกรรม กล้า เสี่ยง กระตือรือร้น ขอรับการแข่งขัน อย่างความดุดัน	-	ประสิทธิภาพทาง การเงิน	5 มิติ	กระตือรือร้น การมี นวัตกรรม และ ความเป็น ตัวของตัวเองส่งผลต่อ ประสิทธิภาพทางการเงิน	ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ใน ประเทศไนจีเรีย

ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Alshahrani and Salam 2024a)	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	ความสามารถในการเชื่อมโยง	ประสิทธิภาพของธุรกิจ	3 มิติ การมีนวัตกรรม กล้าเสี่ยง กระตือรือร้น	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการไม่ส่งผลทางต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ ต้องอาศัยความสามารถในการเชื่อมโยงเป็นตัวแปรส่งผ่าน	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ ชาอุดีอาระเบีย
(Dwumah et al. 2024)	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	การมีเครือข่าย (ตัวแปรกำกับ)	ประสิทธิภาพของธุรกิจ	5 มิติ นวัตกรรม กระตือรือร้น กล้าเสี่ยง ชอบแข่งขัน เป็นตัวของตัวเอง	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวเองไม่ส่งผลต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศกานา

ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Yaser Hasan Al et al. 2020)	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	-	ประสิทธิภาพของธุรกิจทางการเงินและไม่ใช้การเงิน	5 มิติ การมีนวัตกรรม กล้าเสี่ยง กระตือรือร้น ชอบการแข่งขันและมีความคึกคัก	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจทางการเงินและไม่ใช้การเงิน	การพบพานวรรณกรรม
(Abu-Rumman et al. 2021)	เครือข่ายผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	ความสามารถเชิงพลวัต	ประสิทธิภาพของธุรกิจ	9 ข้อคำถาม	เครือข่ายผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ และสามารถเชิงพลวัตมีคุณภาพเป็นตัวแปรส่งผ่าน	ธุรกิจภาคการผลิตในประเทศจอร์แดน

จากการทบทวนวรรณกรรมจะแสดงให้เห็นถึงความสำคัญและบทบาทของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการในฐานะตัวแปรเชิงสาเหตุในการพัฒนาความสำเร็จของธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เมื่อพิจารณาผลการศึกษาที่ผ่านมาพบว่าการศึกษารองคประกอบของตัวแปรเชิงทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีการศึกษาในรูปแบบโครงสร้างอันดับที่หนึ่งและองค์ประกอบโครงสร้างอันดับที่สอง การศึกษาในครั้งนี้ได้เลือกใช้รูปแบบองค์ประกอบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการทั้ง 6 มิติเพื่อใช้ในการศึกษา

เพื่อเป็นการขยายความการพัฒนาสมมุติฐานจากการทบทวนวรรณกรรม จะเห็นได้ชัดว่าการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการแม้จะเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญแต่นางการศึกษาที่ไม่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้กำหนดทิศทางของสมมุติฐานอยู่บนพื้นฐานการทบทวนเนื้อหาและหลักฐานเชิงประจักษ์ที่แสดงให้เห็นในการวิจัยก่อนหน้านี้เป็นหลัก

การศึกษาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ให้ความสำคัญกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในฐานะตัวขับเคลื่อนหลักของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศให้ความสำคัญกับบทบาทที่เกิดจากการมุ่งเน้นผู้ประกอบการทั้งทางด้านการตลาด (Marketing orientation) การมุ่งเน้นการเรียนรู้ (Learning orientation) การมีนวัตกรรม (Innovativeness) และประสิทธิภาพของการดำเนินงาน (Operational performance) ซึ่งล้วนมาจากการที่ผู้ประกอบการที่มีความสามารถจึงจะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จรวมถึงคงอยู่ได้ท่ามกลางสภาวะผันผวนทางสังคมเศรษฐกิจหรือแม้กระทั่งการเกิดวิกฤตของโรคระบาด (Phorncharoen 2020)

แนวความคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)

1. ความหมายของการบริหาร

แยมส์รีและพัชรา เดชโฮม (2564) ได้ให้ความหมายว่า การบริหาร หมายถึง เป็นกระบวนการทางสังคมอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นกับคนกลุ่มหนึ่งที่เข้ามารวมกัน เพื่อทำกิจกรรมอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง เพื่อให้บรรลุจุดหมายตามที่กำหนด การกระทำนั้นจะเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์ การดำเนินงานให้คงอยู่ตลอดไป กระตุ้นหรือยั่วยุให้เกิดการกระทำในการควบคุมวางแผน และการกระทำที่ทำให้เกิดการรวมตัวเข้าเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันอย่างมีแบบแผนหรืออย่างไม่มีแบบแผนทั้งในด้านบุคคลและวัสดุ ได้แก่

1. วัตถุประสงค์ (Objective) คือ ประมาณการในการดำเนินงานที่ผู้บริหารจะทำเพื่อบรรลุความสำเร็จ

2. ประสิทธิภาพ (Efficiency) คือ วิธีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าเพื่อให้ผลงานบรรลุความสำเร็จตามเป้าหมาย

3. ทรัพยากร (Resource) คือ ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหาร แบ่งออกเป็น ทรัพยากรคน (Human Resource) ทรัพยากรวัสดุและอุปกรณ์ (Physical Resource) ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resource) และทรัพยากรข้อมูล (Information Resource)

4. การประสานประสานกัน (Integration and Coordination) คือ กระบวนการในการทำให้กิจกรรมต่าง ๆ สอดคล้องและทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพจากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่า การบริหาร หมายถึง กระบวนการดำเนินงานในการวางแผน การจัดการ การตัดสินใจ และการควบคุม โดยการเตรียมการให้กับบุคคลอื่นปฏิบัติงานตามหน้าที่และขั้นตอน เพื่อใช้คนและทรัพยากรต่าง ๆ ให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

2. ความหมายของการบัญชีบริหาร

วรตกร ลิ้มสุวรรณนท (2564) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การบัญชีบริหาร หมายถึง การบัญชีที่จัดทำขึ้นเพื่อให้ ฝ่ายบริหารสามารถนำข้อมูลทางการบัญชีไปใช้ในกระบวนการบริหารขององค์กร ได้แก่ การวางแผน การสั่งการ การควบคุม และการตัดสินใจสำหรับ การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น ตลอดจนสามารถจัดสรร ทรัพยากรขององค์กรให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด ข้อมูลที่ผู้นาองค์กรเลือกมาใช้จะมีความหลากหลาย ขึ้นอยู่กับเหตุการณ์และปัญหาที่เกิดขึ้น ดังนั้นรูปแบบของข้อมูลที่น่าเสนอจะมีลักษณะและเนื้อหาที่ แตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการนำไปใช้ โดยมีได้เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้กับบุคคล ทัวไปเหมือนบัญชีการเงิน

กล่าวโดยสรุปการบัญชีบริหารเป็นการเน้นไปที่การคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคตเพื่อใช้ในการเลือกกลยุทธ์ ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการบริหารธุรกิจที่มีการแข่งขันกันมาก จึงต้องปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การบัญชีบริหารจึงเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้สามารถดำเนินธุรกิจในการบรรลุตามเป้าหมายได้ และข้อมูลทางการบัญชีบริหารจะช่วยผู้บริหารให้สามารถตัดสินใจได้ดีขึ้น

ดังนั้นการบัญชีบริหารแตกต่างจากการบัญชีการเงิน เนื่องจากมีเป้าหมายเพียงอย่างเดียวในการให้ข้อมูลการดำเนินงานที่เป็นประโยชน์แก่ผู้จัดการ เนื่องจากพวกเขามุ่งมั่นที่จะบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ การบัญชีการเงินเป็นหนึ่งในอาชีพการบัญชีหลายประเภท และส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปที่การจัดหาข้อมูลความสามารถในการทำกำไรทางการเงินให้กับหน่วยงาน ผ่านงบกำไรขาดทุนและปัจจัยด้านสุขภาพทางการเงินผ่านงบแสดงฐานะการเงิน แนวทางปฏิบัติด้านการบัญชีเพื่อการจัดการมีลักษณะเฉพาะและต้องเชี่ยวชาญจึงจะสามารถใช้โปรแกรมบัญชีบริหารได้สำเร็จ (Phaithun Intakhan, 2018)

3. ความหมายของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร

จิตรระวี ทองเถา (2564) ได้ให้ความหมายไว้ว่า นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร หมายถึง การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการให้บริการธุรกรรมทางการเงิน การบัญชีในหลากหลายรูปแบบ ทำให้การทำธุรกรรมมีความสะดวก รวดเร็ว และลดค่าใช้จ่ายลง ทั้งนี้องค์ประกอบพื้นฐานของนวัตกรรมทางการเงินที่เป็นกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อน ระบบการเงินในยุคดิจิทัล

Walker and Johnson (2016) ได้ให้ความหมายไว้ว่า นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร หมายถึง ความสามารถในการนำหลักการบัญชีมาใช้ในการดำเนินงาน การรับรู้ความเสี่ยง และการรับรู้ถึงประโยชน์ ซึ่งส่งผลและส่งเสริมให้เกิดการใช้งานจริงทางด้านธุรกิจ

จากความหมายของนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร ที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า นวัตกรรมการบัญชีบริหาร หมายถึง การบรรลุเป้าหมายของการนำเทคนิคการบัญชีบริหารมาประยุกต์ใช้กับการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรโดยเน้นที่ประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของการวางแผน การกำกับ การควบคุม และการตัดสินใจ

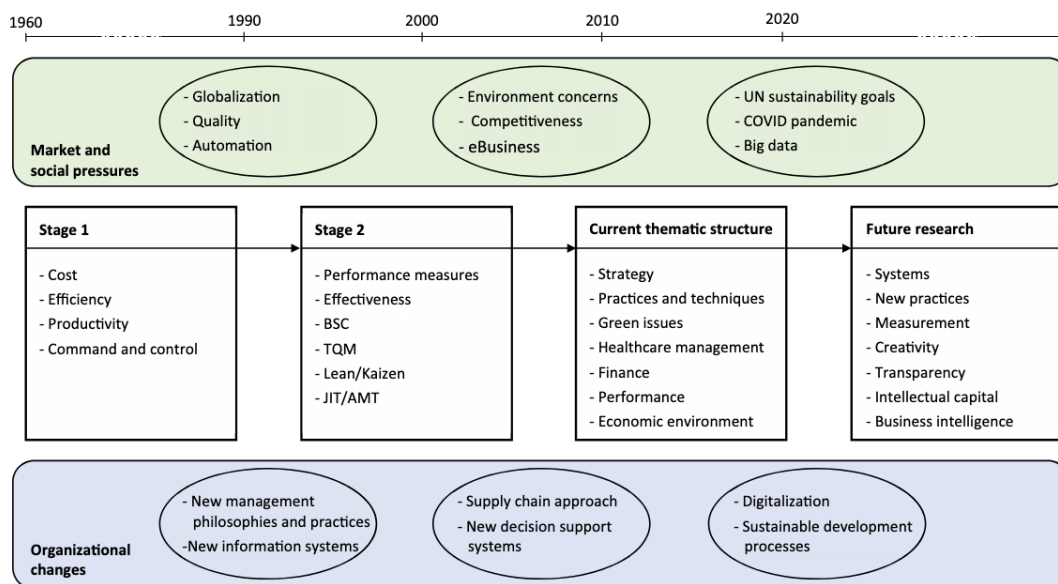
การศึกษาเกี่ยวกับบัญชีบริหารและนวัตกรรมเป็นการผสมผสานกันระหว่างทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม (Innovation -Diffusion Theory) และการประยุกต์ใช้บัญชีบริหารรูปแบบใหม่ หรือนวัตกรรมใหม่ การศึกษาการยอมรับด้านบัญชีบริหารได้นำเสนอองค์ประกอบของบัญชีบริหารที่จะส่งเสริมให้เกิดการยอมรับนวัตกรรมซึ่งประกอบด้วย การรับรู้โอกาสที่จะประสบความสำเร็จ (Perceived opportunity to achieve gain) การรับรู้ถึงความหนาแน่นของการแข่งขัน (Perceive intensity of competition) ซึ่งจะถูกระตุ้นการยอมรับนวัตกรรมได้ด้วยความเข้ากันได้กับธุรกิจ (Compatibility) ซึ่งมีความเหมาะสมกับการนำนวัตกรรมบัญชีบริหารมาใช้กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจที่มีความแข่งขันในธุรกิจสูงรวมถึงมีความสามารถในการประเมินโอกาสในธุรกิจที่ชัดเจน (Ax and Greve 2017; Whuk-Pel 2013)

มีการศึกษาเกี่ยวกับคุณสมบัติด้านนวัตกรรม (Innovation attributes) ที่ได้จากการสังเคราะห์ การจัดการกลยุทธ์การบัญชีบริหาร (Strategic management accounting; SMA) โดยสามารถจำแนกนวัตกรรมที่พัฒนาจากแนวทาง SMA อาทิ ด้านต้นทุน (Costing) สามารถพิจารณาจาก คุณสมบัติของต้นทุน (Attribute costing) ช่วงอายุต้นทุน (Lifecycle costing) คุณภาพของต้นทุน (Quality costing) เป้าหมายด้านต้นทุน (Target costing) ห่วงโซ่คุณค่าต้นทุน (Value-chain costing) ต้นทุนพื้นฐานด้านกิจกรรม (Activity-based costing) การจัดการพื้นฐานด้านกิจกรรม (Activity-based management) ในขณะที่ด้านการวางแผน การควบคุมและการประเมินประสิทธิภาพ (Planning, control and performance management) ประกอบด้วย การเปรียบเทียบ (Benchmarking) การประสมผสมผสานการประเมินประสิทธิภาพ (Integrated performance management) สภาวะแวดล้อมของบัญชีบริหาร (Environmental management)

accounting) ลำดับต่อมาคือ การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Strategic decision-making) ประกอบด้วย กลยุทธ์ด้านต้นทุน (Strategic costing) กลยุทธ์ด้านราคา (Strategic pricing) การประเมินมูลค่าตราสินค้า (Brand valuation) นวัตกรรมบัญชีบริหารได้ให้ความสำคัญของคู่แข่ง คือ การบัญชีคู่แข่ง (Competitor accounting) ประกอบด้วย การประเมินต้นทุนของคู่แข่ง (Competitor cost assessment) การเฝ้าระวังตำแหน่งของคู่แข่ง (Competitive position monitoring) และการประเมินผลการปฏิบัติงานของคู่แข่ง (Competitor performance appraisal) การนวัตกรรมการบัญชีบริหารยังให้ความสำคัญกับบัญชีลูกค้า (Customer accounting) ได้แก่ การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของลูกค้า (Customer profitability analysis) การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของลูกค้าตลอดอายุการใช้งาน (Lifetime customer profitability analysis) และ การประเมินมูลค่าลูกค้าเป็นสินทรัพย์ (Valuation of customers as assets) ซึ่งมีความสำคัญในการนำไปประยุกต์อย่างเหมาะสม (Compatible) และพบว่ากรยอมรับนวัตกรรมการบัญชีบริหารมีความแตกต่างกันตามประเภทของธุรกิจ (Oyewo 2021)

มีแนวคิดในการรับเอาแนวคิดนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารโดยอาศัยมุมมองของไวรัส (Virus perspective) แทนที่จะอธิบายโดยใช้ทฤษฎีการกระจายนวัตกรรม การรับเอาแนวคิดนวัตกรรมบัญชีบริหารมาใช้งานในองค์กรสามารถแบ่งออกเป็น 6 ระยะ ได้แก่ การติดเชื้อ (Infectiousness) คือกระบวนการที่องค์กรได้สัมผัสหรือรับรู้ ต่อมาคือระยะการสร้างภูมิคุ้มกัน (Immunity) เป็นรูปแบบความรู้ความสามารถขององค์กรในการต่อต้าน เมื่อแนวคิดได้รับการรับรู้ ลำดับต่อไปจะเป็นการเพิ่มจำนวน (Replication) ซึ่งจะเป็นขยายปริมาณการรับเอานวัตกรรมมาใช้ ต่อมาจะเป็นระยะเวลาเพาะบ่ม (Incubation) ซึ่งหมายถึงระยะเวลาที่นับตั้งแต่ได้รับรู้หรือสัมผัส นวัตกรรม การรับมาปฏิบัติและการประยุกต์ใช้ ต่อไปเป็นขั้นตอนการกลายพันธุ์ (Mutation) ไวรัสจะเริ่มปฏิรูปและสร้างการเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นภายในองค์กร และท้ายที่สุด การพักตัว (Dormancy) ไวรัสจะถูกเก็บไว้และถูกทำให้อยู่อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน ซึ่งสามารถกล่าวได้ว่าองค์กรได้รับเอานวัตกรรมบัญชีบริหารมาใช้อย่างสมบูรณ์ในองค์กร (Johanson and Madsen 2019)

การวิเคราะห์แนวทางในการวิจัยที่เกี่ยวกับทิศทางการบัญชีบริหารในบทบาทของนวัตกรรม (Current thematic structure) นำเสนอ 7 กลุ่มแนวทางที่สำคัญ (Cluster) ได้แก่ กลยุทธ์ (Strategy) แนวปฏิบัติและเทคนิค (Practice and technique) การตระหนักและปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม (Green issues and concerns) การจัดการในธุรกิจสุขภาพ (Health-care management) แนวทางด้านการเงิน (Finance) ประสิทธิภาพ (Performance) และ สภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ (Economic environment) และได้สรุปภาพรวมวิวัฒนาการของนวัตกรรมบัญชีบริหารไว้ ดังแผนภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 วิวัฒนาการของนวัตกรรมการบริหาร (Pedroso and Gomes 2024)

4. หลักของการบัญชีบริหาร

ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ผู้บริหารจะต้องมีความใส่ใจดูแลสถานะและความเข้มแข็งของธุรกิจ รวมทั้งการปรับปรุงและแก้ไขการดำเนินงานที่ผิดพลาดให้กลับสู่สถานะที่เหมาะสม ระบบบัญชีที่ดีจะช่วยให้กิจการมีข้อมูลทางการบัญชีที่จะช่วยสะท้อนภาพของธุรกิจ ซึ่งเป็นประโยชน์ ในการวางแผน การจัดสรรทรัพยากร การดำเนินการตรวจสอบ และการแก้ไขให้กิจการสามารถ ดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ข้อมูลทางการบัญชีช่วยสร้างความเข้าใจ และการประสานงาน ระหว่างกิจกรรมกับผู้ใช้ข้อมูลคือผู้บริหาร การบัญชีบริหารมีกระบวนการที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. การรับรู้จากการประเมินสถานการณ์ของผลการดำเนินงานของธุรกิจ และสถานการณ์ทางเศรษฐกิจอื่น เพื่อนำมากำหนดวิธีการปฏิบัติงานที่เหมาะสม
2. การประเมินผลการดำเนินของธุรกิจและ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจอื่น ทั้งที่เกิดขึ้น และยังไม่เกิดขึ้น
3. การกำหนดวิธีการในการจัดบันทึก หรือการเก็บรวบรวมข้อมูลในการดำเนินธุรกิจ และสถานการณ์ทางเศรษฐกิจอื่น ๆ
4. การวิเคราะห์ และการกำหนดวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เหมาะสมกับการตัดสินใจ การบัญชีบริหาร เป็นเรื่องของความต้องการของผู้บริหารมากกว่ากระบวนการปฏิบัติตาม หลักการบัญชีที่ยอมรับกันทั่วไปหรือหลักมาตรฐานการบัญชี ซึ่งให้ได้มาของข้อมูลทางการเงินแก่ผู้บริหารที่นำไปใช้ใน

ด้านการวางแผน ด้านการควบคุม และด้านการตัดสินใจของการดำเนินการตาม กิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสรุปหลักการบัญชีบริหาร (ณัฐนันท์ อุบลครุฑ, 2564) ได้ดังนี้

ตาราง 2 หลักการบัญชีบริหาร

หลักการ	การบัญชีเพื่อการบริหาร
1. ลักษณะข้อมูล	ข้อมูลที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต ปัจจุบันและข้อมูลที่เกิดคาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งจะต้องเกี่ยวข้อง (Relevance) และมีผลต่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร โดยข้อมูลที่ได้จะมีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลในเชิงคุณภาพ (Emphasizes decisions affecting the future)
2. การนำเสนอข้อมูล	นำเสนอข้อมูลเฉพาะส่วน (segment reports) ที่ฝ่ายบริหารต้องการ เช่น ข้อมูลต้นทุนการผลิตสินค้าชนิดประเภทใดประเภทหนึ่ง ข้อมูลของแผนบัญชีลูกหนี้การค้า และข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการซ่อมบำรุง ซึ่งเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ เป็นต้น
3. ผู้ใช้ข้อมูล	ส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารที่อยู่ภายในองค์กรธุรกิจ ซึ่งรวมทั้งผู้บริหารระดับล่าง ผู้บริหารระดับกลาง และผู้บริหารระดับสูง ที่ใช้ในการวางแผน ควบคุมและการตัดสินใจทางธุรกิจ (Reports to managers inside the organization for: Planning Controlling Decision making)
4. หลักการจัดทำ	ไม่มีรูปแบบที่แน่นอน(Need not follow GAAP/IFRS) จะจัดทำในลักษณะเชิงวิเคราะห์ ยึดหยุ่นตามความต้องการใช้ประกอบการตัดสินใจของผู้บริหารภายในธุรกิจนั้น (Not mandatory)
5. กำหนดการจัดทำบัญชี	ไม่มีกำหนดระยะเวลา (timeliness) ของการจัดทำที่แน่นอนจะจัดทำเมื่อผู้บริหารต้องการใช้ข้อมูล
6. ประโยชน์ที่ได้รับ	จัดทำเพื่อนำไปใช้ประกอบการบริหารงานของฝ่ายบริหารในด้านต่าง ๆ เช่น การวางแผน การควบคุม และการตัดสินใจ

5. วัตถุประสงค์ของการบัญชีบริหาร

การบัญชีบริหารมีขอบเขตกว้างมากจนผู้ที่เกี่ยวข้องซึ่งรวมถึงผู้ที่ทำงานเกี่ยวกับทางด้านการบัญชีบริหารและผู้ที่ใช้บัญชีบริหารเกิดความไม่แน่ใจว่าการดำเนินการเกี่ยวกับการบัญชีบริหารควรเป็นอย่างไรที่เหมาะสมกับองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคของการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและ

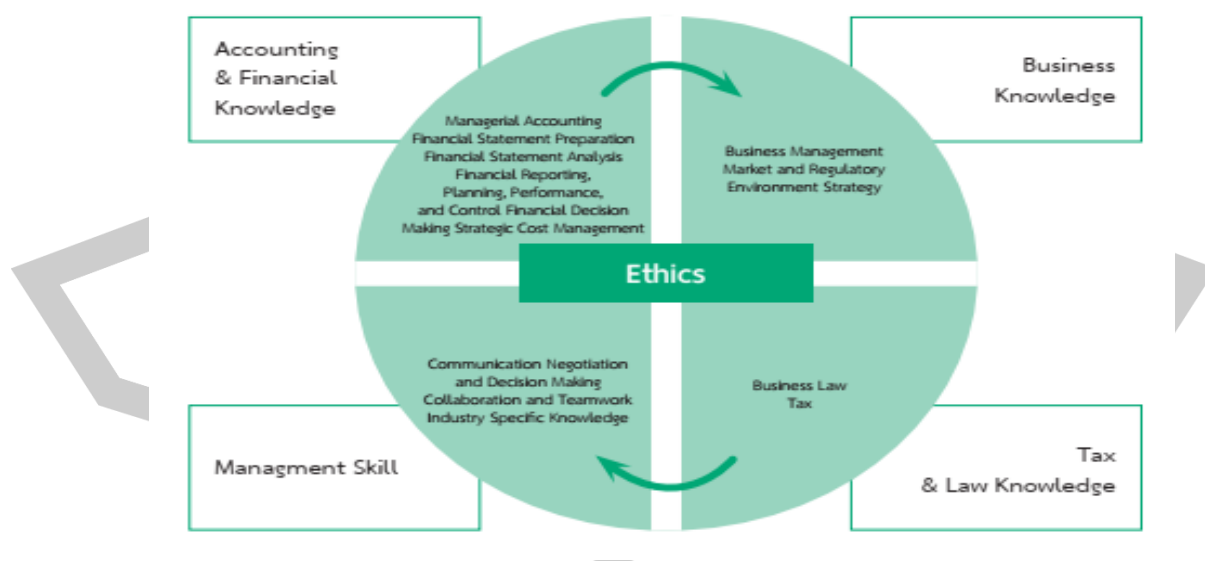
ข้อบังคับของสภาแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบันทาง Association of International Certified Professional Accountants (AICPA) กับ Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) จึงได้ออกหลักการของการบัญชีบริหารเพื่อเป็นหลักการที่สามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยหลักการดังกล่าวได้มาจากการสะท้อนมุมมองของผู้บริหารระดับสูงขององค์กร (สภาวิชาชีพในพระบรมราชูปถัมภ์, 2566)

วัตถุประสงค์ของหลักการของบัญชีบริหาร คือเพื่อปรับปรุงการตัดสินใจในองค์กรผ่านสารสนเทศที่มีคุณภาพสูง โดยการบัญชีบริหารนั้น ประกอบด้วย 4 หลักการ ซึ่งจะก่อให้เกิดคุณค่าแก่องค์กร (Chartered Institute of Management Accountants, 2014) รายงานว่า ดังนี้

- 2.1 การสื่อสารที่ให้ข้อมูลอย่างลึกซึ้งที่มีอิทธิพลอย่างทรงพลัง (Communication provides insight that is influential)
- 2.2 สารสนเทศที่มีความเกี่ยวข้องและตรงประเด็น (Information is relevant)
- 2.3 การวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อคุณค่า (Impact on value is analyzed)
- 2.4 การสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริหารต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stewardship builds trust)

1. ขอบเขตการดำเนินงานของนักบัญชีบริหาร

กรอบการดำเนินงานของนักบัญชีบริหาร สามารถถูกสรุปเป็น 5 ด้าน คือ ด้านความรู้ทางบัญชีและการเงิน ด้านความรู้ทางบริหาร ด้านทักษะการทำงาน ด้านความรู้ทางกฎหมายและภาษี และด้านจริยธรรม ซึ่งแสดงดังภาพประกอบ 4



ภาพประกอบ 4 กรอบความรู้แก่นักบัญชีบริหารของประเทศไทย

ที่มา : สภาวิชาชีพในพระบรมราชูปถัมภ์, 2566

จากภาพประกอบ 4 นั้นเราสามารถเห็นได้ว่ากรอบความรู้ของนักบัญชีบริหารมีส่วนประกอบทั้งหมด 4 หมวดความรู้อย่างชัดเจน โดยหมวดความรู้ที่มีความสำคัญอันดับแรกคือความรู้ทางบัญชีและการเงินรวมถึงความรู้ทางบริหาร โดยความรู้ทั้งสองนี้เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งสำหรับนักบัญชีบริหาร เนื่องจากมีบทบาทสำคัญในการวิเคราะห์ คำนวณ และจัดเตรียมรายงานเพื่อนำเสนอให้กับผู้บริหาร หลังจากนั้นคือทักษะการทำงานและความรู้ทางกฎหมายและภาษี ทักษะการทำงานมีความสำคัญเช่นกัน เนื่องจากมีบทบาทในการสื่อสาร การตัดสินใจ รวมถึงความรู้เฉพาะทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานที่นักบัญชีบริหารกำลังดำเนินการ สุดท้ายคือความรู้ทางกฎหมายและภาษีซึ่งสำคัญอย่างมากเพื่อให้งานที่ทำมีประสิทธิภาพมากขึ้น สำหรับทุกความรู้ 4 หมวดนี้ จำเป็นต้องอาศัยความซื่อสัตย์ เนื่องจากการทำงานของนักบัญชีบริหารอาจจะเกี่ยวข้องกับข้อมูลที่อาจมีความลับและข้อมูลที่เสนอต่อผู้บริหารมีความสำคัญสำหรับการตัดสินใจ ดังนั้น ข้อมูลที่นำมาใช้จะต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องและเชื่อถือได้อย่างแน่นอน

7. นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร

การบัญชีบริหารมีประเด็นทางด้านการบัญชีต้นทุนแท้ที่จริงซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการบัญชีบริหาร เนื่องมาจากการบัญชีต้นทุนนั้นจะให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนขององค์กร ซึ่งข้อมูลต้นทุนนี้เป็นสารสนเทศที่สำคัญที่ใช้ในกระบวนการบริหารจัดการไม่ว่าจะเป็น การวางแผน การจัดสรรทรัพยากร การกำกับการดำเนินการ รวมถึงการติดตาม และประเมินผล (อนรรักษ์ ทองสุโขวงศ์, 2565) แต่การบัญชีบริหารนั้นมีขอบเขตกว้างขวางมาก ผู้คนที่อยู่ในองค์กรมีการใช้การบัญชีบริหารมาแล้วเกือบทุกคนแต่ยังไม่ทราบว่ามีสิ่งที่เราปฏิบัติอยู่นั้น คือการบัญชีบริหาร ยกตัวอย่างเช่น พนักงานฝ่ายขนส่งได้ปฏิบัติงานขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยอาศัยระบบการกำหนดเส้นทางเพื่อให้เกิดความรวดเร็วและถูกต้องแม่นยำ โดยระบบดังกล่าวได้มีการคำนวณและจัดทำรายงานวิเคราะห์เส้นทางมาให้แก่พนักงาน เพื่อใช้เป็นตารางเส้นทางและเวลาการขนส่งกรณีเหล่านี้แสดงให้เห็นว่า พนักงานขนส่งดังกล่าวกำลังใช้การบัญชีบริหาร ช่วยในการวางแผนและตัดสินใจเกี่ยวกับเส้นทางและเวลาที่จะใช้ในการปฏิบัติงานขนส่งสินค้าดังกล่าว

การวิจัยครั้งนี้มุ่งเน้นนำเสนอความสำคัญของนวัตกรรมบัญชีบริหารในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและรวบรวมองค์ความรู้ องค์ประกอบ และมิติการวัด ประกอบการพัฒนาสมมุติฐานและคาดการณ์ทิศทางความสัมพันธ์ไว้ดังตาราง 3

ตาราง 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้ององค์ประกอบและการวัดนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Labrador and Olmo 2019)	นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	การวิจัยเชิงคุณภาพ	การกำหนดราคาค่าบริการอย่างสมเหตุสมผลสามารถกระทำได้อย่างง่ายดาย นวัตกรรมทางการบัญชีบริหารด้าน การบัญชีเงินสดและการบัญชีคงค้าง	การศึกษาในประเทศสเปน
(Qiu et al. 2023)	การบัญชีบริหาร	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	8 มิติ ต้นทุน การลงทุน งบประมาณ การบริหาร ประสิทธิภาพ กลยุทธ์ ความเสี่ยง ความเหมาะสม	กระบวนการทางการบัญชี บริหารมีความสำคัญต่อการสร้างความแข็งแกร่งให้แก่องค์กร	การทบทวนวรรณกรรม

ตาราง 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดนวัตกรรมการบัญชีบริหาร (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Gyamera et al. 2023)	การใช้บริการทางการเงิน	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ประสิทธิภาพทางการเงิน	5 คำถาม	การใช้บริการทางการเงินที่มีผลต่อประสิทธิภาพทางการเงิน	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศกานา
(Hariyati et al. 2022)	การบัญชีบริหาร	ทุนทางปัญญา	ประสิทธิภาพของธุรกิจ	13 ข้อคำถาม	การบัญชีบริหารส่งผลต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศอินโดนีเซีย
(Rashid, Hossain, and Alam 2024)	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	การวิจัยเชิงคุณภาพ	การศึกษาอิทธิพลของการบัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความเปลี่ยนแปลงและพัฒนาองค์กร	บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ประเทศบังกลาเทศ
(Ranta, Ylinen, and Järvenpää 2023)	การบัญชีบริหาร	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	การทบทวนวรรณกรรม	การบัญชีบริหารผ่านการเรียนรู้ผ่านเครื่องมือบทบาทสำคัญในการพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจ	การศึกษาคำข้อมูลที่เป็นตัวหนังสือ (Textual data)

ตาราง 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง องค์ประกอบและการวัดนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร (ต่อ)

ผู้เขียน	ตัวแปรสาเหตุ	ตัวแปรกลาง	ตัวแปรผลลัพธ์	มิติ/การวัด	รายละเอียด	บริบท
(Ahmad et al. 2024)	การบัญชีบริหาร	ความสามารถเชิงนวัตกรรม	ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ	7 ข้อคำถาม	การบัญชีบริหารมีอิทธิพลต่อความสามารถเชิงนวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ	ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศจอร์แดน
(Abdelhalim 2024)	การบัญชีบริหาร	ไม่ปรากฏ	ไม่ปรากฏ	การวิจัยเชิงคุณภาพ	บิกดาต้าและการบัญชีบริหารสร้างให้เกิดความยั่งยืนของธุรกิจได้	การวิเคราะห์เนื้อหาจากรายงานทางการเงินในประเทศตะวันออกกลาง
(Pavlatos and Kostakis 2018)	การรับรู้พฤติการณ์	ไม่ปรากฏ	การยอมรับนวัตกรรมบัญชีบริหาร	7 ข้อคำถาม	การรับรู้พฤติการณ์ส่งผลให้การยอมรับนวัตกรรมบัญชีบริหารมากขึ้น	บริษัทภาคผลิตในประเทศกรีซ
(Bao et al. 2023)	ความเป็นอัจฉริยะทางธุรกิจ	ประเภทของการตัดสินใจ	การบัญชีบริหาร	2 มิติ เทคโนโลยีองค์กร	ความเป็นอัจฉริยะทางธุรกิจส่งผลต่อประสิทธิภาพของการบัญชีบริหารกระทบจากประเภทของการตัดสินใจ	ผู้จัดการบริษัทในประเทศจีน

จากตาราง 3 จะเห็นได้ว่านวัตกรรมบัญชีบริหารมีความสำคัญต่อธุรกิจ SMEs ที่มีความสำคัญต่อการสร้างให้เกิดความสำเร็จของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ตัวแปรเชิงทฤษฎีนวัตกรรมบัญชีบริหารมีการศึกษาทั้งในเชิงองค์ประกอบย่อยและเป็นข้อคำถามเพื่อวัดโดยยังไม่มีมีการระบุองค์ประกอบที่ชัดเจนมากนักจากการทบทวนวรรณกรรม การศึกษานี้จึงเป็นการเพิ่มเติมองค์ความรู้การวัดนวัตกรรมทางบัญชีบริหารในรูปแบบขององค์ประกอบย่อยซึ่งสามารถสร้างองค์ความรู้เพิ่มในการอธิบายลักษณะของตัวแปรเชิงทฤษฎีนวัตกรรมทางบัญชีบริหารเพิ่มเติม โดยได้กำหนดเป็นห้าองค์ประกอบ

นวัตกรรมทางการบัญชีที่มีประสิทธิภาพ ผู้บริหารต้องเลือกให้เหมาะสมต่อบริบทขององค์กรธุรกิจ โดยผู้ใช้ต้องพิจารณาเลือกใช้นวัตกรรมที่เหมาะสมจากประเภทของนวัตกรรมทางการบัญชีที่หลากหลาย โดยนอกเหนือจากสำคัญของนวัตกรรมทางบัญชีแล้ว ต้องเลือกประเภทของนวัตกรรมทางการบัญชีให้เหมาะสมกับธุรกิจ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจมากที่สุด เนื่องจากนวัตกรรมเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเปลี่ยนแปลงจากองค์กรธุรกิจทั่วไปเป็นองค์กรธุรกิจด้านนวัตกรรม ซึ่งองค์กรนวัตกรรมเป็นแนวคิดการบริหารจัดการองค์กรแนวใหม่ โดยอาศัยนวัตกรรมในการดำเนินงานทั่วทั้งองค์กร เพื่อความอยู่รอดขององค์กรในสภาวะการแข่งขันด้านเทคโนโลยีในปัจจุบัน สู่ความสามารถแข่งขันของธุรกิจและความเป็นเลิศขององค์กรธุรกิจอย่างยั่งยืน (สรารีย์ จิริงดา, 2563)

ดังนั้น องค์กรธุรกิจทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจร้านค้าทั่วไป ธนาคาร โรงพยาบาล สถานเริงรมย์ มหาวิทยาลัย โรงแรม ธุรกิจประกันภัย โรงภาพยนตร์ สวนสัตว์ ตลอดจนหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ไม่ว่าขนาดเล็ก ขนาดกลาง หรือขนาดใหญ่ ล้วนย่อมต้องมีระบบการบริหารจัดการ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรตามแนวคิดใหม่ ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของการสร้างผลตอบแทนกลับไปยังผู้ถือหุ้น การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า การสร้างความพึงพอใจให้กับพนักงาน การชำระดอกเบี้ยและเงินต้นได้ตรงตามกำหนด บุคลากรที่มีหน้าที่และความรับผิดชอบทางด้านการบริหารจัดการองค์กร จากความสำคัญดังกล่าวผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงมีความจำเป็นต้องนำหลักการบริหารแนวคิดใหม่ นวัตกรรมการบัญชีบริหารมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจประกอบไปด้วย ด้านการวางแผน (Planning) ด้านการควบคุม (Controlling) ด้านการสั่งการ (Directing) ด้านการตัดสินใจ (Decision) และด้านการจัดการต้นทุน (Cost management) โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1 การวางแผน (Planning) จะเกี่ยวข้องกับการเลือกแผนงานใดแผนงานหนึ่งหรือหลาย ๆ แผนร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานของกิจการ อันที่จริงแล้วการวางแผนเป็นเรื่องที่มีอยู่ทุกระดับชั้นของการบริหารงาน ทั้งนี้ นับจากประธานบริษัทไปจนถึงระดับผู้ควบคุมงาน ตัวอย่างเช่น ประธานบริษัทต้องวางแผนเกี่ยวกับฐานะของกิจการในการแข่งขันเป็นผู้นำ

ในตลาด ส่วนผู้ควบคุมงานในโรงงานหรือผู้จัดการสาขาต้องวางแผนเกี่ยวกับการผลิตหรือวางแผนเกี่ยวกับการขายให้ทันกับคำสั่งหรือความต้องการของลูกค้า เป็นต้น ขั้นตอนในการวางแผนจึงเริ่มตั้งแต่ผู้บริหารจะต้องเข้าใจในปัญหาและโอกาสของธุรกิจที่ตนทำอยู่ รวมทั้งต้องเข้าใจถึงความกดดันต่าง ๆ อันอาจเกิดขึ้น การไม่เข้าใจถึงปัญหาที่แท้จริงอาจทำให้เกิดวางแผนงานผิดพลาดได้ ขั้นตอนต่อไปจึงเป็นเรื่องของการค้นหาแผนงาน หรือแนวทางหลาย ๆ ทางถ้ามี เพื่อแก้ปัญหาหรือนำมาใช้เมื่อมีโอกาสหรือจำเป็นต้องตัดสินใจ ถ้าเป็นไปได้ ผู้บริหารควรมองหาหลายๆทางหลาย ๆ ทาง โอกาสที่จะตัดสินใจได้อย่างถูกต้องจากการศึกษาแผนงานหลาย ๆ ทางนั้นก็จะมีมากขึ้น เมื่อค้นหาแผนงานหลาย ๆ ทางได้แล้ว ผู้บริหารก็ควรจะพิจารณาแผนงานต่าง ๆ และวิเคราะห์ดูว่าอะไรจะเกิดขึ้นบ้าง ถ้าเลือกใช้แผนงานแต่ละแผน ผู้บริหารมักถูกบังคับให้ต้องตัดสินใจเกี่ยวกับงานต่าง ๆ โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์โดยอาศัยเทคนิคต่าง ๆ แต่บางครั้งก็ใช้วิธีเดาเอาเลยก็มีความไม่แน่นอนของปัญหาของโอกาสและของแผนงานต่าง ๆ ทำให้ผู้บริหารมักใช้สามัญสำนึกเอาเองบ่อยครั้งในการตัดสินใจเลือกแผนงานที่จะปฏิบัติ ขั้นตอนสุดท้ายคือ การเลือกแผนงานที่ผู้บริหารคิดว่าดีที่สุดจากการวิเคราะห์ โดยตัดสินใจว่าแผนงานที่ตนเลือกมานั้นจะให้ผลดีที่สุดหรือให้ผลเสียแก่กิจการน้อยที่สุด

7.2 การควบคุม (Controlling) เป็นบริหารการใช้ทรัพยากรนั้นได้ใช้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการจัดการองค์กร เป็นการพิจารณาผลงานว่างานที่ได้รับมอบหมาย หรือที่วางแผนไว้ได้บรรลุเป้าหมายหรือไม่ การควบคุมนี้เป็นสิ่งจำเป็นในการบริหารการจัดการ ถ้าการบริหารจัดการได้ผลตามเป้าหมาย ก็เรียกว่ากิจการมีการดำเนินงาน และการควบคุมที่ดี เป็นไปตามที่ฝ่ายบริหารต้องการ ถ้าไม่เช่นนั้น ก็จะต้องมาพิจารณาว่ามีข้อบกพร่องใดที่ควรแก้ไข อาจจะต้องแก้ไขที่วัตถุประสงค์ ที่แผนงาน ที่การจัดโครงสร้าง หรือที่การอำนวยการ หรือทั้งหมดทุกจุดก็ได้

7.3 การสั่งการ (Directing) ที่ช่วยให้กิจการสามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้ได้ประโยชน์เต็มที่ เป็นขั้นตอนของการนำเอาทรัพยากรทั้งหลายมาร่วมกันทำงาน ชี้แนวทาง และชี้ช่องทางให้บรรลุเป้าหมายได้ การสั่งการและจูงใจหรือการอำนวยการก็คือการบริหารงานในองค์กรนั่นเอง ในขั้นตอนนี้จะต้องมีการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ร่วมงานเข้ามาเกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น ผู้ควบคุมงานจำเป็นต้องติดต่อสั่งงานพนักงานได้บังคับบัญชาของตน สั่งงาน และตรวจผลงานอยู่เสมอ เป็นต้น การอำนวยการนี้อาจรวมถึงการแนะนำ การแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในการทำงาน เป็นการเริ่มดูผลงานจากการปฏิบัติงานร่วมกัน ตัวอย่างเช่น ผลผลิตที่ผลิตออกมาต่ำกว่ามาตรฐาน ผู้จัดการฝ่ายผลิตและผู้ควบคุมงานจำเป็นต้องรีบดำเนินการแก้ไข โดยอาจจะแนะนำเทคนิควิธีการผลิตใหม่หรือดำเนินการแก้ไขเครื่องจักร หรือดำเนินการสั่งวัตถุดิบชนิดใหม่เข้ามาแทนของเดิม เพื่อให้ผลผลิตออกมาถูกต้องตามมาตรฐาน

7.4 การตัดสินใจ (Decision) เป็นขั้นตอนที่เกิดขึ้น หลังจากที่มีผู้บริหารวางแผนในการดำเนินงานแล้ว ผู้บริหารจะรวบรวมทรัพยากรต่าง ๆ ทางด้านกำลังคน กำลังทรัพย์ และกำลังปัญญา เข้ามาร่วมกันวางแผนงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ การรวบรวมทรัพยากรดังกล่าวต้องให้ถูกเวลาและสถานที่ และประการสำคัญที่สุดคือต้องเข้ากันได้ ตัวอย่างเช่น พนักงานที่มีความรู้ทางด้านเครื่องจักรจะสั่งซื้อเครื่องจักรและติดตั้งได้อย่างถูกต้อง เพื่อให้งานการผลิตสำเร็จได้ด้วยดี มีการสั่งซื้อวัตถุดิบและมาถึงพร้อมที่จะทำการผลิตได้ทันเวลา มีพนักงานพร้อมที่จะเริ่มผลิตและทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

7.5 การจัดการต้นทุน (Cost Management) การจัดการต้นทุนกลายเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญ เนื่องจากต้นทุนเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็น สัดส่วนทำให้ผลของต้นทุนมีมูลค่าสูง หรือต่ำ ซึ่งการดำเนินงานจะเริ่มต้นด้วยการวางแผนที่สุดคล้องกับเป้าหมายหรือกลยุทธ์ของธุรกิจ แล้วจึงนำแผนการควบคุมและลดต้นทุนไปปฏิบัติ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการสั่งการและการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้เป็นไปตามแผน แล้วจึงทำการประเมินผลด้วยการเปรียบเทียบระหว่างสิ่งที่เกิดขึ้นจริงกับแผนที่วางไว้ อันเป็นข้อมูลย้อนกลับไปให้ฝ่ายบริหารพิจารณาตัดสินใจปรับแผนกลยุทธ์ เพื่อการดำเนินและจัดการต้นทุนในอนาคต ดังนั้นการบริหารต้นทุนและการใช้ข้อมูลบัญชีจึงเป็นกลไกสำคัญสำหรับธุรกิจในการวางแผนการแข่งขันและการดำเนินงานเพื่อประเมินผลการปฏิบัติงานต่อไป นักวิชาการหลายท่านได้กล่าวถึง ดังนี้

การบัญชีบริหาร (Managerial Accounting) เป็นกระบวนการจัดทำข้อมูลทางการเงินบัญชี เพื่อให้บริการข้อมูลภายในองค์กรเพื่อการตัดสินใจ การวางแผน การอำนวยความสะดวก และการควบคุมทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ การประมวลข้อมูลดิบเป็นข้อมูลที่สร้างขึ้นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมภายในองค์กรให้สามารถบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ และให้ข้อมูลที่ต้องการและเหมาะสมเพื่อการตัดสินใจและวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพในองค์กรนั้น ๆ คำว่า "ข้อมูลทางการเงินบัญชี" นี้ อาจเป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ รายจ่าย การเงิน หรือแข่งขันในตลาด เพื่อให้ผู้บริหารมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจ และการวางแผนทางธุรกิจขององค์กรให้อยู่ในสถานะที่ดีที่สุด ทั้งนี้เพื่อให้สามารถบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ การบัญชีบริหารมีบทบาทสำคัญในการสร้างข้อมูลที่มีคุณภาพและเป็นประโยชน์สูงสุดสำหรับการบริหาร และนำสู่ความสำเร็จขององค์กร (Weygandt, Kieso and Kimmel, 2019)

นอกจากนี้ส่วนการปฏิบัติทางการบัญชีบริหาร คือการนำเทคนิคทางการบัญชีบริหารมาปฏิบัติเพื่อให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ โดยมุ่งให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ทั้งเรื่องของการวางแผน การอำนวยความสะดวก การควบคุม และการตัดสินใจ (Karim, et al, 2020) เทคนิคและวิธีปฏิบัติดังกล่าวสามารถสรุปได้เป็น 19 เรื่อง ประกอบด้วย 1) การประเมินความพึงพอใจของ

ลูกค้า 2) การคำนวณต้นทุนฐานกิจกรรม 3) การบริหารกิจกรรม 4) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 5) การจำแนกประเภทต้นทุนเป็นผันแปรและคงที่ 6) ต้นทุนมาตรฐาน 7) การวิเคราะห์ผลต่าง 8) งบประมาณเพื่อการวางแผนและการควบคุม 9) การวิเคราะห์งบประมาณจ่ายลงทุน 10) งบประมาณเงินสด 11) งบประมาณยืดหยุ่น 12) การกำหนดราคาโอน 13) การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด 14) การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน 15) การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน 16) การวัดผลเชิงคุณภาพ 17) ต้นทุนเป้าหมาย 18) การนำองค์การสู่การปฏิบัติที่ดีที่สุด และ 19) มูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐกิจ

การบริหารมีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ เนื่องจากมีขอบเขตกว้างมากจนผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงผู้ที่ทำงานเกี่ยวกับทางด้านการบัญชีบริหาร และผู้ที่ใช้บัญชีบริหารเกิดความไม่แน่ใจว่าการดำเนินการเกี่ยวกับการบัญชีบริหารควรเป็นอย่างไรที่เหมาะสมกับองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคของการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และซับซ้อนของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน ที่มีการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคของการเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อันนำไปสู่การพัฒนาการบัญชีบริหารให้กลายเป็นนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร ซึ่งจะครอบคลุมถึงหลักการที่สามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ของกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล (สภามหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์, 2565)

แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)

1. ความหมายของความสำเร็จของธุรกิจ

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้มีผู้ให้ความหมายของความสำเร็จของธุรกิจ ไว้ดังนี้

Salman and Al-Omari (2022) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความสำเร็จของธุรกิจ หมายถึง ความสำเร็จของบริษัทในการบรรลุเป้าหมาย ซึ่งได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายใน (ความสามารถความสามารถในการแข่งขัน นวัตกรรม) และภายนอก (สภาพแวดล้อม)

Sun, et al., (2022) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความสำเร็จของธุรกิจ หมายถึง ผลการดำเนินงานของธุรกิจหมายถึง ประสิทธิภาพของธุรกิจหรือองค์กร ผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นมาตรการสำคัญอย่างหนึ่งในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนของบริษัท หรืออุตสาหกรรมทุกประเภทในโลก ทั้งขนาดเล็ก กลาง หรือใหญ่

Kaplan and Norton (1996) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความสำเร็จของธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจคือ เมื่อ ธุรกิจก้าวเข้าสู่ยุคเทคโนโลยีธุรกิจจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคตผ่านการลงทุนด้านลูกค้า ผู้ร่วม การค้า พนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมอีกด้วย

Gaertner and Ramnarayan (1983) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความสำเร็จของธุรกิจ หมายถึง เป้าหมายและเป้าประสงค์ของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

จากความหมายที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) หมายถึง เป็นสิ่งที่องค์กรสามารถที่จะทำงานบรรลุเป้าหมายต่าง ๆ ที่ตั้งไว้ให้ประสบความสำเร็จ ผู้บริหารต้องปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก องค์กรเพื่อความสำเร็จในการดำเนินงานในอนาคต

2. การวัดความสำเร็จของธุรกิจ

Hoque (2023) ระบุว่า ในการวัดความสำเร็จของธุรกิจ ไม่ควรวัดแค่ผลทางการเงิน แต่การใช้องค์กรที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเงินเพิ่มขึ้น เช่น มาตรการประเมินความสำเร็จของธุรกิจ ที่ผ่านการเน้นย้ำเมตริกประสิทธิภาพแบบดั้งเดิม เช่น ผลตอบแทนจากการลงทุน หรือรายได้สุทธิผันผวนจากความกังวลปัจจัยที่ไม่ใช่ทางการเงิน เช่น ส่วนแบ่งตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า ประสิทธิภาพและผลผลิต คุณภาพของผลิตภัณฑ์ และความพึงพอใจของพนักงาน ในขณะที่ Ali & Juhl (2022) ได้แย้งว่า มาตรการที่ไม่ใช่ทางการเงินสามารถช่วยให้ผู้จัดการรับรู้การเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กำหนดและประเมินความคืบหน้าไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจ และยืนยันความสำเร็จของเป้าหมายการปฏิบัติงาน จากคำอธิบายนี้ ตัวกำหนดหลัก 2 ประการของความสำเร็จของธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน SMEs โดยจำแนก ออกเป็น

1.1 ด้านการเงิน เกี่ยวข้องกับการทำกำไร ยอดขายที่เพิ่มขึ้น การเติบโตของยอดขาย และผลตอบแทนจากการลงทุน

2.2 ด้านที่ไม่ใช่ด้านการเงิน เกี่ยวข้องกับความพอใจในตนเอง ความก้าวหน้าในอาชีพ ความพึงพอใจของลูกค้า ความภักดีของลูกค้า ความพึงพอใจของพนักงาน ความสัมพันธ์ของซัพพลายเออร์ ภาพลักษณ์ทางธุรกิจ และครอบครัวที่ทำงานสมดุล

Narimissa (2020) ระบุว่า ตัวชี้วัดที่เป็นผลการดำเนินงานทางการเงิน และไม่ใช้การเงิน จะสร้างความถูกต้องในระบบการวัดผลการดำเนินงานมากขึ้น เนื่องจากการมองในมุมมองที่สมบูรณ์ของธุรกิจ ยังนำไปสู่ความสามารถในการตัดสินใจทางธุรกิจที่ดีขึ้น

การวัดศักยภาพทางการแข่งขัน มี 5 ตัวชี้วัด ได้แก่ ความเป็นเลิศในการผลิต การเพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ การขยายตลาด ผลตอบแทนทางการเงินและคุณค่าในสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ขององค์กร และ Fantazy and Tipu (2019) ระบุว่า เมื่อมีการรวมกันของวัฒนธรรมองค์กร จะเป็นการสร้างศักยภาพทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น วัฒนธรรมองค์กร ได้แก่ ภาวะความเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งเน้นตลาดและการเรียนรู้ขององค์กร ทั้งยังมีนักวิชาการจำนวนมากที่เสนอว่า ตัวแบบการวัดผลงานเชิงดุลยภาพ (Balanced Scorecard Model) เป็นกรอบการวัดที่มีความสมดุลระหว่างตัววัดที่เป็นผลและตัววัดที่เป็นเหตุ ความสมดุลระหว่าง

มุมมองภายในและภายนอก ประกอบด้วย 4 มุมมอง ได้แก่ มุมมองด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต (Kaplan & Norton, 1996 อ้างใน Asiaei & Bontis, (2019)

ดังนั้น การวัดผลสำเร็จของ องค์กรนั้นควรมีหลายด้านประกอบเข้าด้วยกัน Kaplan and Norton จึงได้เสนอแนวทางการวัดผล สำเร็จขององค์กรที่เรียกว่า Balanced Scorecard ด้วย 4 มุมมอง ได้ดังต่อไปนี้ 2.1 มุมมองทางด้านการเงิน จะมองถึงผลประกอบการที่มาจากการตอบสนอง การลงทุน และกระแสเงินสด ตัวชี้วัดที่นิยมใช้มักจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการเพิ่มรายได้ กระแสเงินสด ความสามารถในการทำกำไร การลดต้นทุน การเพิ่มผลผลิต การใช้ประโยชน์ทรัพย์สิน และการลด ความเสี่ยง มุมมองทางด้านลูกค้า ลูกค้าเป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นดัชนีชี้วัด ที่สำคัญที่จะวัดความสำเร็จของธุรกิจ คือ จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ส่วนแบ่งตลาด และการที่ลูกค้ายังคง จงรักภักดีต่อธุรกิจ และการแข่งขันในปัจจุบัน หัวใจอยู่ที่ความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า 2.3 มุมมองด้านการดำเนินงานภายใน เป็นกระบวนการที่สำคัญภายในองค์กร ที่จะช่วย ทำให้องค์กร สามารถนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ และช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ภายใต้มุมมอง ทางด้านการเงิน เป็นการวัดที่แสดงถึงความสมบูรณ์ของกระบวนการทำงานภายในองค์กร โดยเป็น การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้คุ้มค่าและปรับปรุงขั้นตอนในการทำงาน ให้มีกระชับ ลดขั้นตอนในการ ทำงาน และเกิดประสิทธิภาพมากที่สุด 2.4 มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต มุมมองนี้ถือได้ว่าเป็น ระบบการจัดการ ที่ ไม่ใช่การวัดผลการทำงานที่จะช่วยให้มีการถ่ายทอดพันธกิจ ทิศทางนโยบาย กลยุทธ์ และเป้าหมายขององค์กรลงไปสู่การปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นมุมมองที่สำคัญมากที่สุด เป็นการลงทุนเพื่ออนาคต และเป็นประโยชน์ในระยะยาวแก่องค์กร คือ การพัฒนาเรียนรู้ ความสามารถของพนักงาน

3. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งต่อการบรรลุความสำเร็จ (Tam, et al, 2020) ตามวิสัยทัศน์ขององค์กร เปรียบเสมือนหลักการแนวทางหรือวิธีการที่เป็นรูปธรรมในการยึดโยงการ ปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้คนในองค์กรระดับต่าง ๆ รู้ว่าต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรตอบสนองวิสัยทัศน์

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Success Factor) คือ กิจกรรมใดๆ หรือปัจจัยที่มีความสำคัญ ส่งผลให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน การดำเนินงานบรรลุผลสำเร็จเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นผลมาจากความพึงพอใจของลูกค้าจากการตอบสนองความต้องการ และการให้บริการลูกค้า ปัจจัยแห่ง ความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมความสำเร็จของธุรกิจหรือขององค์กรแต่ละองค์กร ล้วนแล้วแต่มีปัจจัยแห่งความสำเร็จมากมายที่นำมาใช้เป็นองค์ประกอบในการที่จะขับเคลื่อนให้ องค์กรประสบความสำเร็จตามที่วางเป้าหมายไว้บางองค์กรก็ประสบความสำเร็จอย่างน่ายินดี เนื่อง

ด้วยมีปัจจัยความสำเร็จที่เหมาะสม และสามารถชี้วัดได้ชัดเจน แต่บางองค์กรก็ต้องประสบกับความล้มเหลว ทั้งนี้อาจเนื่องจากเหตุปัจจัยหลายๆ อย่างประกอบกัน จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมพบว่า มีอยู่จำนวนมากและปัจจัยต่างๆ มีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งแนวทางในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้สามารถบรรลุตามวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ ทิศทาง และกลยุทธ์ขององค์กรได้นั้น จะต้องอาศัยปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขับเคลื่อน จึงจำเป็นต้องคัดเลือกปัจจัยสู่ความสำเร็จที่เหมาะสมกับองค์กรมากที่สุด และในบริบทของประเทศไทยนั้นจากงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในกิจการ 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กิจการการผลิต กิจการบริการ และกิจการการค้า จะแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลักคือ ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก และปัจจัยผู้ประกอบการ (Ismail Albalushi, & Naqshbandi, 2022) ซึ่งปัจจัยความสำเร็จย่อย ๆ ของแต่ละด้านอาจแตกต่างกันไปตามความเหมาะสม แม้อาจจะเป็นเรื่องเดียวกัน แต่รายละเอียดอาจแตกต่างกัน เช่น การใช้หลักการบริหารของแต่ละองค์กรกรรมวิธีในการผลิตโครงสร้างหลักการดำเนินงาน

จะกล่าวได้ว่าความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นกลุ่มธุรกิจที่เป็นกลไกหลักสำคัญในการขับเคลื่อน การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศภายใต้โลกของการแข่งขันยุคใหม่ สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยเข้ามามีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงต้องมีการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและสามารถอยู่รอดได้ในระยะยาว ซึ่งความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success) จะประกอบด้วย ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และด้านการได้รับความเชื่อมั่นผูกพันจากพนักงาน (ทิปติ ทัทพรณ์, 2562) สามารถอธิบายได้ดังนี้

3.1 สภาพความเป็นไปทางการเงิน เป็นการวัดความสำเร็จของธุรกิจด้านรายได้ เช่น สามารถตั้งราคาเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดอย่างรวดเร็ว รู้กลยุทธ์การตั้งราคา การให้บริการของคู่แข่ง สามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจและค่าธรรมเนียมอย่างได้ประสิทธิผลสังเกตการณ์ระดับราคาและการเปลี่ยนแปลงราคาการให้บริการของคู่แข่ง ทั้งใน และต่างประเทศ เป็นต้น ด้านค่าใช้จ่าย เช่น สามารถจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถลดต้นทุนของแผนกต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

มุมมองด้านการเงินจะมองถึงผลประโยชน์ที่ตอบแทนจากการลงทุน (Return-on-capital employed) และกระแสเงินสดที่สะท้อนถึงความสามารถในการชำระหนี้ในผลลัพธ์เพียงระยะสั้น ๆ มุมมองนี้จะประกอบไปด้วย ผลตอบแทนต่อทุนที่ใช้ไป ความสามารถในการทำกำไร กระแสเงินสด ความคาดหวังประมาณการกำไร ยอดขายที่ยังทำรายการไม่เสร็จสมบูรณ์ (Backlog) เป็นต้น

3.2 การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นการวัดความสำเร็จของธุรกิจด้านลูกค้ามีการกำหนดยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ทั้ง 3 ด้าน คือ ยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวกับระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวกับพฤติกรรม ผู้บริโภค และยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวกับการสร้างความภักดีของลูกค้าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้ ธุรกิจได้รับผลประโยชน์สูงสุดในการบริหารงานด้านลูกค้าสัมพันธ์ต่อไป

ลูกค้าคือกลไกสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ไม่มีลูกค้าก็ไม่มีธุรกิจลูกค้าประกอบด้วยลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ลูกค้าเก่าเราต้องรักษาโดยการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอยู่อย่างสม่ำเสมอ ในขณะที่ลูกค้าใหม่อาจได้มาจาก การขยายตลาด คู่ค้า หรือการแนะนำจากลูกค้าเก่า ซึ่งกิจการจะต้องสร้างความพึงพอใจ หรือความประทับใจในการมัดใจลูกค้าไว้ ตัววัดความสำเร็จด้านลูกค้าคือ จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นและสว่นแบ่งตลาด เป็นต้น

3.3 การได้รับความยืดหยุ่นจากพนักงาน เป็นการวัดความสำเร็จของบุคลากรเจ้าหน้าที่ พนักงานของธุรกิจ จะต้องมีการควบคุมสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในธุรกิจ มีการจัดกิจกรรมการควบคุมในด้านข้อมูล สารสนเทศและการสื่อสารในธุรกิจ ด้านบุคลากร และจะต้องมีการติดตาม และการประเมินผลเพื่อพัฒนาและหาข้อบกพร่องเชิงยุทธศาสตร์

กระบวนการภายในเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้คุ้มค่า และปรับปรุงขั้นตอนในการทำงานของกิจการให้กระชับและเกิดประสิทธิภาพมากที่สุด ตัววัดด้านกระบวนการภายใน เช่น การควบคุมรายจ่ายในการบริหาร การลดต้นทุน การลดปริมาณงานที่ ต้องทำซ้ำซ้อน การลดความผิดพลาดของพนักงาน เป็นต้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. งานวิจัยในประเทศ

คณิตร อุ่นแสงจันทร์ (2564) คุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการ ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน และคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความต้องการความสำเร็จ ด้านการบริหารจัดการ และด้านการสร้างนวัตกรรมส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมกลยุทธ์สร้างความแตกต่าง กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ และกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไปในทิศทางเดียวกัน

วรธร ลิ้มสุวรรณนันท (2563) ได้ศึกษากลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่า 1) กลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารส่งผลต่อ

ความสำเร็จของธุรกิจมุมมองด้านการเงินของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร 2) กลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจมุมมองด้านลูกค้าของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร 3) กลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจมุมมองด้านการดำเนินการภายในของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร 4) กลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจมุมมองด้านการเรียนรู้และพัฒนาการของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร

นงเยาว์ อินทะนาม (2563) พบว่าการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ แสดงให้เห็นถึงการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านการดำเนินการเชิงรุก ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถทางนวัตกรรม ด้านความใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความเป็นอิสระ มีความสัมพันธ์ในทางบวกกับความสำเร็จของธุรกิจ การทดสอบด้านผลกระทบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการต่อความสำเร็จของธุรกิจ พบว่า ด้านความกล้าเสี่ยงและความเป็นอิสระ ส่งผลทางบวกต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการ จะต้องกล้าที่จะลงทุนเพื่อทำธุรกิจใหม่ ๆ แม้จะมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการแปลกใหม่อยู่เสมอ โดยมีการเปิดโอกาสให้ทีมงานเข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เพิ่มแรงผลักดันต่อความสำเร็จ ส่วนการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความใส่ใจในการเรียนรู้ ส่งผลต่อความสำเร็จ ของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์ในทิศทางตรงกันข้าม

สรารีย์ จิริงดา (2563) ได้ศึกษาการพัฒนานวัตกรรมทางการบัญชีของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) พบว่าคุณลักษณะองค์กรและสิ่งสนับสนุนองค์กรที่มีผลต่อการพัฒนานวัตกรรมทางการบัญชีของธุรกิจ SMEs ด้านกลยุทธ์ ด้านระบบ ด้านการจัดการบุคคล ด้านเทคโนโลยี และด้านการสนับสนุนจากรัฐบาล มีผลต่อการพัฒนานวัตกรรมทางการบัญชี อันได้แก่นวัตกรรมทางการบัญชีบริหารและนวัตกรรมทางการบัญชีการเงินมีความสำคัญต่อธุรกิจ SMEs ดังนั้น เพื่อการพัฒนานวัตกรรมทางการบัญชีของธุรกิจ SMEs ผู้ประกอบการต้องกำหนดกลยุทธ์นโยบาย และเป้าหมายขององค์กรในด้านนวัตกรรมอย่างชัดเจน และต้องมีระบบการจัดการข้อมูลให้สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกันภายในองค์กรรวมทั้งมีการจัดระบบการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมภายในองค์กร และให้มีแผนการพัฒนาบุคลากรให้เป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจเรื่องนวัตกรรม นอกจากการจัดการภายในองค์กรที่สำคัญแล้วยังต้องเข้ารับการสนับสนุนจากรัฐบาลและนำเทคโนโลยีมีประยุกต์ใช้ในการบัญชีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของข้อมูลทางการบัญชี

George, et al, (2022) ได้ศึกษาการเป็นผู้ประกอบการผ่านความสามารถในการบริหารจัดการพลวัต พบว่า การจัดให้มีการจัดการด้วยข้อมูลเพื่อให้ผู้ประกอบการใช้ข้อมูลที่มีอยู่เพื่อตัดสินใจผลิตสินค้า หรือมีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น การบัญชีบริหาร

การใช้การปฏิบัติทางบัญชีบริหารของกิจการมาใช้ในการตัดสินใจจะนำไปสู่ประสิทธิผลของการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร นอกจากนี้ การดำเนินการของผู้ประกอบการโดยทั่วไป เป็นการพัฒนาใหม่ การรวมทรัพยากร การบัญชีบริหารใช้งานในการตัดสินใจสามารถนำไปสู่กระบวนการดังกล่าวได้ เช่น การพัฒนาทรัพยากรใหม่ และความสามารถ และปรับปรุงประสิทธิภาพ

Kiyabo and Isaga (2020) ได้ศึกษา การวางแผนของผู้ประกอบการความได้เปรียบทางการแข่งขัน และประสิทธิภาพของ SMEs: การใช้มาตรการการเติบโตอย่างมั่นคง และความมั่งคั่งส่วนบุคคล พบว่า ข้อมูลทางการบัญชีบริหารจึงเป็นสิ่งสำคัญเมื่อทำหน้าที่ผู้ประกอบการและมีแนวโน้มว่าบริษัทที่มุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการจะมีความต้องการข้อมูลการบัญชีการจัดการมากขึ้น ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการและความสามารถในการทำกำไรจึงมีแนวโน้มที่จะแข็งแกร่งขึ้นจากการใช้การปฏิบัติทางบัญชีบริหารของกิจการอย่างกว้างขวางในกระบวนการตัดสินใจ ดังนั้นแนวปฏิบัติทางบัญชีบริหารของกิจการจึงควรมีความสำคัญมากกว่าสำหรับบริษัทที่มุ่งเป็นผู้ประกอบการ

Ismail, et al, (2019) ได้ศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความอยู่รอดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในตะวันออกกลาง พบว่า ปัจจัยสำคัญต่อความอยู่รอดและความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในยุคเศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้ (Knowledge-Based Economy) ซึ่งได้มุ่งเน้นการสร้างสรรค์นวัตกรรมเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดเติบโต และประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะในยุคที่องค์การธุรกิจมีการแข่งขันกันเพิ่มสูงขึ้น เพื่อนำความรู้ที่องค์การมีอยู่ และสามารถแสวงหาได้มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพสูงด้วยต้นทุนที่ต่ำ เนื่องจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นเรื่องที่มีความซับซ้อน และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ดังนั้น การนำข้อมูลทางการบัญชีมาใช้เพื่อวิเคราะห์ และประเมินสถานการณ์ต่าง ๆ จึงมีความสำคัญ เพราะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นกระบวนการที่ต้องอาศัยการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอนต่าง ๆ และมีความเสี่ยง และเป็นสิ่งที่ท้าทายความสามารถของนักบัญชีในการนำเสนอข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์

Waweru (2018) ได้ศึกษาเกี่ยวกับนวัตกรรมทางบัญชีบริหารของบริษัทค้าปลีกในแอฟริกาใต้ พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยในการปรับใช้นวัตกรรมทางบัญชีบริหารของบริษัท เช่น ระบบการจัดวางต้นทุนตามกิจกรรม และการใช้ Balance Scorecard (BSC) สำหรับการประเมินประสิทธิภาพ จากการศึกษาที่ผ่านมาส่วนใหญ่ที่ทบทวนเกี่ยวกับนวัตกรรมทางบัญชีบริหาร และประสิทธิภาพของบริษัท ส่วนใหญ่ดำเนินการในประเทศที่พัฒนาแล้ว ในขณะที่การศึกษาดังกล่าวมีอยู่ในประเทศกำลังพัฒนา เช่น ไนจีเรียเพียงเล็กน้อย สิ่งนี้ทำให้เกิดความสนใจที่จะดำเนินการศึกษาเกี่ยวกับ MAP และประสิทธิภาพของ SMEs

Jomtraikhup Appuhami (2016) ได้ตรวจสอบความเชื่อมโยงระหว่างการใช้แนวปฏิบัติบัญชีบริหารกับองค์กร การเปลี่ยนแปลงและประสิทธิภาพขององค์กรนี้ ผลการศึกษาพบว่าองค์กรที่ใช้ความร่วมมือ ในแนวปฏิบัติทางบัญชีการจัดการนวัตกรรมในระดับที่มากขึ้นจะส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงที่มากขึ้นและแข็งแกร่งขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นเมื่อองค์กรนำเทคนิคการจัดการบัญชีบริหารมาใช้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับการวางแผน การควบคุม และการประเมินผู้บริหารตัดสินใจอย่างถูกต้องและเป็นผลดีต่อองค์กรในระยะยาว

Andersén and Samuelsson (2016) ได้ศึกษา การใช้บัญชีการจัดการในวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อม พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการอันนำไปสู่การเกิดนวัตกรรมการบัญชีบริหารของกิจการมีแนวโน้มที่จะมีผลทำให้เกิดการทำการกำไรของบริษัทเพิ่มมากขึ้น หากบริษัทที่มีความเป็นผู้ประกอบการสูงมักจะได้รับประโยชน์มากขึ้นจากการใช้นวัตกรรมทางบัญชีบริหารของกิจการในการตัดสินใจ ซึ่งตามคำจำกัด ความเป็นผู้ประกอบการเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจระดับสูง ภายใต้ความไม่แน่นอนและการรับความเสี่ยง และเพื่อที่จะรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้น จำเป็นต้องมีอำนาจควบคุมทรัพยากรที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ของบริษัท



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีวิธีดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การจัดกระทำกับข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล
6. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากร (Population) ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 1,613 ราย (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2566 : เว็บไซต์)

2. กลุ่มตัวอย่าง (Sample) ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 400 ราย โดยเปิดตาราง Krejcie and Morgan (บุญชม ศรีสะอาด, 2560 : 43) จำแนกตามจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยให้ผู้ประกอบการ ผู้จัดการฝ่ายบัญชี เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม ในการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยกัน 2 เกณฑ์เพื่อช่วยพิจารณาในการกำหนดกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. เกณฑ์การพิจารณาจากสูตรสำเร็จ

เนื่องจากจำนวนกลุ่มตัวอย่างแต่ละประเภท ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบระดับชั้นอย่างเป็นสัดส่วน (Proportion Stratified Random Sampling) เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 แห่ง โดยใช้สูตรในการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างและกลุ่มย่อย ดังนี้

สูตร

$$n_k = \frac{n \cdot N_k}{N} \quad n_k = \frac{n \cdot N_k}{N}$$

$$n_k = \frac{n \cdot N_k}{N}$$

กำหนดให้ $n_k n_k n_k$ = จำนวนตัวอย่างในแต่ละชั้นภูมิ

nnn = จำนวนตัวอย่างทั้งหมด

$N_k N_k N_k$ = จำนวนประชากรในแต่ละชั้นภูมิ

NNN = จำนวนประชากรทั้งหมด

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง (Sampling Size) โดยใช้ สูตร คำนวณของ Yamane, (1973) ที่ระดับความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง 5% ดังนี้

สูตร

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ

n = จำนวนตัวอย่างที่ต้องทำการสุ่ม

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

e = ค่าความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง 5%

แทนค่า

$$n = \frac{1,613}{1 + 1,613 (0.05)^2}$$

$$n = 321.51$$

ดังนั้น ได้ตัวอย่างจำนวนน้อยสุดเท่ากับ 321 คน ผู้วิจัยจึงได้เก็บตัวอย่างเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง

2. เกณฑ์การพิจารณาจากการศึกษาที่ผ่านมา

จาก Hair, Black, Babin, & Anderson (2010) กล่าวว่าขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง ได้มีการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยที่เหมาะสมว่า ไม่

ควรน้อยกว่า 100 ตัวอย่าง โดยการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างต้องมีความเหมาะสมกับการศึกษา เนื่องจากหากมีการเก็บข้อมูลที่น้อยเกินไป จะไม่เพียงพอต่อการนำมาใช้เพื่อวิเคราะห์สมการเชิงเส้น และนอกจากนี้ยังได้อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับการคำนวณจำนวนขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาถึง ปัจจัยแฝงด้วย ดังต่อไปนี้

กรณีที่ 1

โมเดลที่มีปัจจัยแฝงไม่เกิน 5 ปัจจัย โดยแต่ละปัจจัยแฝง มีตัวแปรที่สังเกตได้ ไม่น้อยกว่า 3 ตัวแปรขึ้นไป และแต่ละตัวแปร มีค่า Communalities คือ 0.6 หรือมากกว่า งานวิจัยนั้นควรเก็บ ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ไม่น้อยกว่า 100 ตัวอย่าง ขึ้นไป

กรณีที่ 2

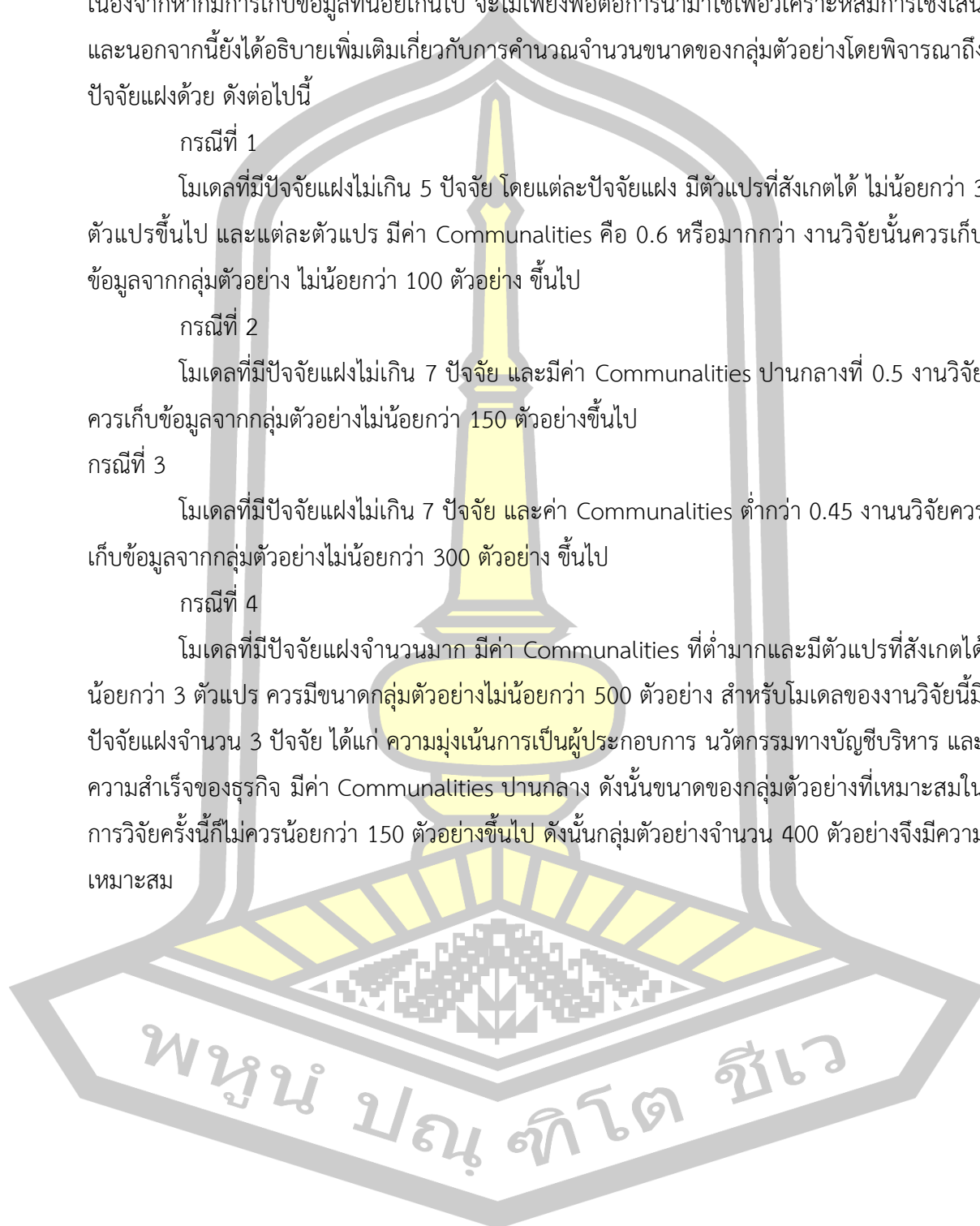
โมเดลที่มีปัจจัยแฝงไม่เกิน 7 ปัจจัย และมีค่า Communalities ปานกลางที่ 0.5 งานวิจัย ควรเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 150 ตัวอย่างขึ้นไป

กรณีที่ 3

โมเดลที่มีปัจจัยแฝงไม่เกิน 7 ปัจจัย และค่า Communalities ต่ำกว่า 0.45 งานวิจัยควร เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 300 ตัวอย่าง ขึ้นไป

กรณีที่ 4

โมเดลที่มีปัจจัยแฝงจำนวนมาก มีค่า Communalities ที่ต่ำมากและมีตัวแปรที่สังเกตได้ น้อยกว่า 3 ตัวแปร ควรมิขนาดกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 500 ตัวอย่าง สำหรับโมเดลของงานวิจัยนี้มี ปัจจัยแฝงจำนวน 3 ปัจจัย ได้แก่ ความมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ นวัตกรรมทางบัญชีบริหาร และ ความสำเร็จของธุรกิจ มีค่า Communalities ปานกลาง ดังนั้นขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมใน การวิจัยครั้งนี้ไม่ควรน้อยกว่า 150 ตัวอย่างขึ้นไป ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างจึงมีความ เหมาะสม



ตาราง 4 แสดงจำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อม
ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำแนกตามจังหวัด

ลำดับที่	จังหวัด	จำนวนประชากร (ราย)	จำนวน แบบสอบถาม ที่ตอบกลับ (ราย)
1	กาฬสินธุ์	21	11
2	ขอนแก่น	327	43
3	ชัยภูมิ	59	21
4	นครพนม	32	17
5	นครราชสีมา	437	47
6	บึงกาฬ	6	5
7	บุรีรัมย์	115	22
8	มหาสารคาม	45	24
9	มุกดาหาร	20	15
10	ยโสธร	7	6
11	ร้อยเอ็ด	52	28
12	เลย	26	18
13	ศรีสะเกษ	33	17
14	สกลนคร	46	20
15	สุรินทร์	80	16
16	หนองคาย	26	18
17	หนองบัวลำภู	13	10
18	อำนาจเจริญ	10	5
19	อุดรธานี	153	35
20	อุบลราชธานี	105	22
	รวม	1,613	400

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งได้สร้างตามวัตถุประสงค์ และกรอบแนวคิดที่กำหนดขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) จำนวน 5 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) จำนวน 5 ข้อ ประกอบด้วย รูปแบบของธุรกิจ ธุรกิจของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงาน และระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 30 ข้อ ประกอบด้วย ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง จำนวน 5 ข้อ ปัจจัยความมั่นคงทางธุรกิจ จำนวน 5 ข้อ ปัจจัยความกล้าเสี่ยง จำนวน 5 ข้อ ปัจจัยการบริหารจัดการจำนวน 5 ข้อ ปัจจัยความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ จำนวน 5 ข้อ และปัจจัยความใส่ใจในความสำเร็จ จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 25 ข้อ ประกอบด้วย ด้านการวางแผน จำนวน 5 ข้อ ด้านการควบคุมจำนวน 5 ข้อ ด้านการตัดสินใจ จำนวน 5 ข้อ ด้านการสั่งการ จำนวน 5 ข้อ และด้านการจัดการด้านต้นทุน จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 15 ข้อ ประกอบด้วย สภาพความเป็นไปทางการเงิน จำนวน 5 ข้อ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า จำนวน 5 ข้อ และการได้รับความเชื่อมั่นผู้พันจากพนักงาน จำนวน 5 ข้อ

การสร้างและการพัฒนาเครื่องมือ

ในการสร้างและการพัฒนาเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามลำดับ ดังนี้

1. ศึกษาเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎี การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร และผลสำเร็จของธุรกิจ โดยขอคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกรอบแนวคิด
2. นำผลการศึกษาตามข้อที่ 1 มากำหนดโครงร่างเพื่อจัดทำแบบสอบถามตามกรอบแนวคิดที่กำหนด โดยพิจารณาถึงรายละเอียดที่ครอบคลุมถึงความมุ่งหมาย และสมมติฐานของการวิจัย
3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นตามกรอบแนวคิดเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อพิจารณาความเหมาะสม ความถูกต้องของการใช้ภาษาและครอบคลุมเนื้อหาของการวิจัย เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์แนะนำ
4. ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์แนะนำ แล้วเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและครอบคลุมเนื้อหาของการวิจัย ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน ประกอบด้วย
 - 4.1 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย แก้วกิริยา ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก
 - 4.2 รองศาสตราจารย์ ดร.กิตติพล วิแสง อาจารย์ประจำคณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
 - 4.3 อาจารย์ ดร.กาญจนา หินเฑาะว์ อาจารย์ประจำคณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
 - 4.4 อาจารย์ ดร.กานันต์ กิจระการ อาจารย์ประจำคณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
 - 4.5 อาจารย์ ดร.พงศธร ต้นตระกูลบัณฑิตย์ อาจารย์ประจำคณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ดังแสดงผลการตรวจสอบความถูกต้องของเนื่อหาดังตาราง ในภาคผนวก ค
5. ปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ แล้วนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์พิจารณาอีกครั้งหนึ่ง (รายละเอียดแบบสอบถาม ภาคผนวก ก)
6. การตรวจสอบหาคุณภาพของแบบสอบถาม
 - 6.1 นำแบบสอบถามไปทดสอบใช้ (Try-out) กับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย จำนวน 30 คนแรก

6.2 การหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ (Discriminant Power) ของแต่ละด้าน โดยใช้เทคนิค Item - total Correlation ซึ่งการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ได้ค่าอำนาจจำแนก (r) อยู่ระหว่าง 0.25 – 0.47 นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร ได้ค่าอำนาจจำแนก (r) อยู่ระหว่าง 0.26 – 0.53 และผลสำเร็จของธุรกิจ ได้ค่าอำนาจจำแนก (r) อยู่ระหว่าง 0.24-0.47 ซึ่งสอดคล้องกับ Sabers & Whitney (1976) ได้นำเสนอว่า ช่วงระดับของดัชนีค่าอำนาจจำแนกของข้อสอบหรือข้อคำถามควรมีค่ามากกว่า 0.20 ขึ้นไป รายละเอียดเป็นดังนี้

ดัชนีค่าอำนาจจำแนก (R) ระดับอำนาจจำแนกของข้อสอบหรือแบบสอบถาม

$R \leq 0.19$	ต่ำ
$0.20 \leq R \leq 0.39$	ปานกลาง
$0.40 \leq R \leq 1.00$	สูง

(ค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ ภาคผนวก ข)

6.3 การหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability Test) ของแบบสอบถามทั้งฉบับ และการหาค่าความเชื่อมั่นเป็นรายตัวแปร โดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ตามวิธีของครอนบาค (Cronbach) ซึ่งค่าความเชื่อมั่นเป็นรายตัวแปร ได้แก่ การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ นวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร และผลสำเร็จของธุรกิจ ว่าสอดคล้องกับ George & Mallery (2003) ที่ได้นำเสนอว่า การหาค่าความเชื่อมั่นตามทฤษฎีของ Cronbach ซึ่งได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา อยู่ในระดับมากกว่า 0.70 เป็นค่าที่ยอมรับได้ว่าเครื่องมือที่มีคุณภาพเหมาะสมสามารถนำไปใช้เก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างได้ การวัดความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (Reliability Test) ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้ทำการทดสอบหาความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามโดยการวัดค่า Cronbach's Alpha ของข้อคำถามและผลการทดสอบหาความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (Reliability Test) ค่า Cronbach's Alpha (α) ที่ออกมาจะสามารถแปลผลได้ดังนี้ (George and Mallery, 2003)

$\alpha \geq 0.90$ ค่าความสอดคล้องภายใน ดีมาก (Excellent)

$\alpha \geq 0.80$ ค่าความสอดคล้องภายใน ดี (Good)

$\alpha \geq 0.70$ ค่าความสอดคล้องภายใน ยอมรับได้ (Acceptable)

$\alpha \geq 0.60$ ค่าความสอดคล้องภายใน ยังมีข้อสงสัย (Questionable)

$\alpha \geq 0.50$ ค่าความสอดคล้องภายใน แย่ (Poor)

$\alpha < 0.50$ ค่าความสอดคล้องภายในไม่สามารถยอมรับได้ (Unacceptable)

รายละเอียดผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามได้ผลดังตาราง 5 ดังนี้

ตาราง 5 แสดงค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ของแบบสอบถามการวิจัย

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค	แปลผลระดับความเชื่อมั่น
ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (30 ข้อ)	0.940	ดีมาก
ปัจจัยนวัตกรรมกรรมการบัญชีบริหาร (25 ข้อ)	0.942	ดีมาก
ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ (15 ข้อ)	0.864	ดี
รวม (70 ข้อ)	0.959	ดีมาก

จากตาราง 5 ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาคได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามรวม 0.959 จากจำนวนข้อคำถามในแบบสอบถามทั้งหมด 70 ข้อ ซึ่งประกอบไปด้วย 3 ตัวแปร ได้แก่ ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการได้ค่าความเชื่อมั่น 0.940 ปัจจัยนวัตกรรมกรรมการบัญชีบริหารได้ค่าความเชื่อมั่น 0.942 และปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจได้ค่าความเชื่อมั่น 0.864

7. นำผลที่ได้จากการตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถามเสนออาจารย์ที่ปรึกษาดุษฎีนิพนธ์อีกครั้ง เพื่อปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำ

8. นำแบบสอบถามดำเนินการขอจริยธรรมในมนุษย์ กองส่งเสริมการวิจัยและบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

9. นำแบบสอบถามปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของคณะกรรมการจริยธรรมแล้วจัดทำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ เพื่อนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างต่อไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ดำเนินการจัดทำแบบสอบถามตามจำนวนกลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัยพร้อมับตรวจสอบความถูกต้อง ครบถ้วน และความสมบูรณ์ของเอกสารเตรียมนำเสนอไปรษณีย์

2. ขออนุญาตจากคณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม โดยแนบพร้อมกับแบบสอบถามส่งไปยังกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

3. ดำเนินการจัดส่งแบบสอบถามถึงผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 600 ราย โดยแนบคิวอาร์โค้ด URL สำหรับสแกนตอบแบบสอบถาม ซึ่งกำหนดให้ตอบกลับภายใน 20 วัน หลังจากได้รับแบบสอบถาม

4. เมื่อครบกำหนด ได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาจำนวน 492 ฉบับ ผู้วิจัยจึงทำการคัดเลือกเฉพาะแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์ ไม่ตอบคำถามแบบทั้งดิ่งคำตอบเดียวและตอบข้อมูลได้ครบถ้วนทุกข้อคำถาม ไว้ 400 ฉบับ เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

5. นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์มาวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผลตามขั้นตอนตามแผนการวิจัยต่อไป

การจัดกระทำกับข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้จัดกระทำกับข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม โดยแบ่งได้ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยใช้วิธีประมวลผลทางสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้วิเคราะห์หาค่าสถิติซึ่งประกอบด้วย การแจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยใช้วิธีประมวลผลทางสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้วิเคราะห์หาค่าสถิติ ซึ่งประกอบด้วย การแจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 – 5 การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา นำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์หาค่าทางสถิติ ซึ่งประกอบด้วยค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัย ได้กำหนดมาตรวัดในการสร้างแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ มีเกณฑ์การให้คะแนน คือ 1 - 5 คะแนน โดยกำหนดการให้คะแนนคำตอบของแบบสอบถาม ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2560)

ระดับความคิดเห็นมากที่สุด

กำหนดให้ 5 คะแนน

ระดับความคิดเห็นมาก

กำหนดให้ 4 คะแนน

ระดับความคิดเห็นปานกลาง กำหนดให้ 3 คะแนน

ระดับความคิดเห็นน้อย กำหนดให้ 2 คะแนน

ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด กำหนดให้ 1 คะแนน

จากนั้นดำเนินการหาค่าเฉลี่ยของคำตอบแบบสอบถาม โดยใช้เกณฑ์ในการแปลความหมายค่าเฉลี่ย ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2560)

ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อพิจารณาว่า ตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์กันเองต้องไม่เกิน 0.80 จะได้ไม่มีปัญหาตัวแปรต้นสัมพันธ์กันเองในระดับสูงมาก (Multicollinearity) หากเกิดปัญหานี้จะส่งผลให้ผลการวิเคราะห์เกิดความคลาดเคลื่อนสูงและไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling) จะต้องมีการยุบรวมตัวแปรต้นก่อน หรืออาจจะพิจารณาตัดตัวแปรที่ไม่สำคัญออกไปวิเคราะห์ในโมเดลสมการโครงสร้าง โดยพิจารณาจากค่า VIF ที่น้อยกว่า 10 รวมถึงทำการตรวจสอบการกระจายตัวของข้อมูลแบบปกติ โดยพิจารณาจากค่า ความโด่งและความเบ้ (Skewness kurtosis) โดยค่าที่ยอมรับได้ อยู่ระหว่าง -2 และ +2 ดังแสดงในตารางที่ X

ตอนที่ 7 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรที่ใช้ในโมเดลสมการโครงสร้างเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ตอนที่ 8 การวิเคราะห์โมเดลเชิงสาเหตุสมการโครงสร้างระหว่างตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน

1. สถิติการวิเคราะห์เชิงพรรณนา

ผู้วิจัยนำมาใช้เพื่อการอธิบาย/บรรยายถึงคุณสมบัติหรือลักษณะของการแจกแจงข้อมูลตัวแปรต่าง ๆ ตามปัจจัยด้านคุณลักษณะของกลุ่มข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โดยกำหนดการวัด เป็นค่า ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ

2. สถิติการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

สำหรับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ผู้วิจัยนำมาใช้เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้วยการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Product-Moment Correlation Coefficient) ซึ่งทำให้ผู้วิจัยทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ ว่ามีความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงหรือไม่ สามารถระบุทิศทางของความสัมพันธ์ (ทางบวกหรือทางลบ) และขนาดของความสัมพันธ์ มีค่าอยู่ในระดับใด เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการวิเคราะห์โมเดลปัจจัยเหตุและผลของประสิทธิภาพกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ทางสื่อสังคม โดยเกณฑ์การบอกระดับหรือขนาดของความสัมพันธ์ จะใช้ตัวเลขของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ หากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าเข้าใกล้ -1 หรือ 1 แสดงถึง ตัวแปรทั้งสองตัวมีความสัมพันธ์กันในระดับสูงมาก แต่หากมีค่าเข้าใกล้ 0 แสดงถึง ตัวแปรทั้งสองตัวมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก หรือไม่มีเลยสำหรับการพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (พิชญาดา พันผา, 2566) ใช้เกณฑ์ดังตาราง 6

ตาราง 6 เกณฑ์การพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r)	ระดับของความสัมพันธ์
$R > 0.80$	มีความสัมพันธ์กันในระดับสูงมาก
$0.60 < r < 0.80$	มีความสัมพันธ์กันในระดับสูง
$0.40 < r < 0.60$	มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง
$0.20 < r < 0.40$	มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ
$R < 0.20$	มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก
$R = 0$	ไม่มีความสัมพันธ์กัน

(Salkind, 2010, อ้างถึงใน พิชญาดา พันผา, 2566)

โดยเครื่องหมาย + หน้าตัวเลขสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ จะบอกถึงทิศทางของความสัมพันธ์ โดยที่

r มีเครื่องหมาย + หมายถึง การมีความสัมพันธ์กันไปในทิศทางเดียวกัน

r มีเครื่องหมาย - หมายถึง การมีความสัมพันธ์กันไปในทิศทางตรงกันข้าม

3. สถิติการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างและค่าความแปรปรวนที่สกัดเฉลี่ย

ผู้วิจัยพิจารณาค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้าง (Construct Reliability: CR) และค่าความแปรปรวนที่สกัดเฉลี่ย (Average Variance Extracted: AVE) โดยการใช้สูตรของ Hair et al., (2014) ดังนี้

สูตรค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้าง

$$CR = \frac{(\sum_{i=1}^n L_1)^2}{(\sum_{i=1}^n L_1)^2 + l(\sum_{i=1}^n e_i)}$$

เมื่อ L คือ น้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน

e คือ ความแปรปรวนของคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

Σ คือ ผลรวม

โดยมีค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างควรมีค่ามากกว่า 0.60

สูตร ค่าความแปรปรวนที่สกัดเฉลี่ย

$$AVE = \frac{\sum_{i=1}^n L_i^2}{n}$$

เมื่อ L คือ น้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน

Σ คือ ผลรวม

n คือ จำนวนข้อคำถาม/ตัวแปรสังเกตได้

ค่าความแปรปรวนที่สกัดเฉลี่ย เป็นค่าเฉลี่ยความแปรปรวนของตัวแปรแฝงที่อธิบายได้ด้วยตัวแปรสังเกตได้ซึ่งมีค่าเทียบเท่ากับไอเกน (Eigen values) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจซึ่งควรมีค่าเท่ากับ 0.50 ขึ้นไป

4. สถิติการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง

ผู้วิจัยนำมาใช้เพื่อวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างปัจจัยเหตุและผลของความสามารถด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ โดยการทดสอบโมเดลสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis: EFA) และการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirm Factor Analysis: CFA) เพื่อประเมินค่าความกลมกลืน

ของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์และทดสอบโมเดลสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ด้วยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modelling: SEM) โดยใช้ดัชนีในการตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Fit Measures) ประกอบด้วย ดัชนีค่า χ^2 , χ^2 / df , CFI, TLI, RMSEA และ RMR ตามเกณฑ์ของ Hair et al. (2014) การตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Hair et al., 2014) สามารถอธิบายได้ดังนี้

4.1 ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ที่จะยอมรับได้ว่าเป็นองค์ประกอบของตัวแปรนั้น ๆ ในกรณีที่มีขนาดกลุ่มตัวอย่าง 350 คนขึ้นไป ค่าน้ำหนักองค์ประกอบควรจะมีค่ามากกว่า 0.30

4.2 ค่าไค-สแควร์ (Chi-Square: χ^2) ค่าไคสแควร์เป็นค่าสถิติทดสอบที่ใช้กันอย่างแพร่หลายหลายในการทดสอบว่าฟังก์ชันความกลมกลืนมีค่าเป็นศูนย์จริงตามสมมติฐานและตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยถ้าค่าไค-สแควร์ มีนัยสำคัญแสดงว่าโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ไม่สอดคล้องกลมกลืนกัน

4.3 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Relative Chi-Square: χ^2/df) การพิจารณาค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ ควรมีค่าน้อยกว่า 3.0 แสดงว่า โมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

4.4 ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (Comparative Fit Index: CFI) การพิจารณาความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ โดย CFI ที่ดีควรมีค่า 0.92 ขึ้นไป แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์

4.5 ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสมบูรณ์ (Absolute Fit Index) ผู้วิจัยนำมาใช้ในการพิจารณา 2 ดัชนี คือ ดัชนีวัดระดับความกลมกลืน (Goodness of Fit Index GFI) เป็นการแสดงถึงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนรวมที่อธิบายได้ด้วยโมเดล และดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ปรับแก้แล้ว (Adjusted Goodness of Fit Index AGFI) เป็นการแสดงถึงปริมาณความแปรปรวน และความแปรปรวนรวมที่อธิบายได้ด้วยโมเดลปรับแก้ด้วยองศาความเป็นอิสระซึ่งจะต้องมีค่าน้อยกว่า ค่า GFI ทั่วไปค่า GFI และค่า AGFI มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 GFI ที่ยอมรับได้ควรมีค่ามากกว่า 0.95

4.6 ดัชนีวัดความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าพารามิเตอร์ (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) เป็นค่าสถิติการทดสอบสมมติฐาน ค่า RMSEA ควรมีค่าน้อยกว่า 0.07 หมายถึง โมเดลค่อนข้างสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

4.7 ค่า Tucker – Lewis Index (TLI) หรือ Non-Norm Fit Index (NNFI) สร้างขึ้นเพื่อลดปัญหาเกี่ยวกับค่าเฉลี่ยของ sampling distribution โดยการแก้ df ของโมเดล baseline ดัชนี

CFI จะมีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ควรค่ามากกว่า 0.90 ($TLI > .90$) แสดงว่า โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในระดับผ่าน

4.8 ค่ามาตรฐานดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองส่วนที่เหลือ (Root Mean Squared Residual: RMR) แสดงขนาดของส่วนที่เหลือโดยเฉลี่ยจากการเปรียบเทียบระดับความกลมกลืนของโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าดัชนี SRMR ควรมีค่าต่ำกว่า 0.07 จะอยู่ในระดับผ่าน

ถ้าโมเดลการวิจัยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ยังไม่สอดคล้องกลมกลืนกัน ผู้วิจัยจะต้องปรับโมเดล แล้วดำเนินการใหม่จนกว่าโมเดลการวิจัยกับข้อมูลเชิงประจักษ์จะสอดคล้องกลมกลืนกัน



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

2. ลำดับขั้นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics)

3.2 การวิเคราะห์โมเดลการวัด (Measurement model) และการวิเคราะห์ความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่นเชิงเนื้อหา (CR, AVE)

3.3 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural equation modeling)

3.4 การทดสอบอิทธิพลของตัวแปรส่งผ่าน (Mediation effect)

3.5 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สัญลักษณ์ที่ใช้การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้การนำเสนอข้อมูลเป็นที่เข้าใจตรงกันการแปลความหมาย ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

$\bar{x}$ แทน ค่าเฉลี่ย (Mean)

S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

F แทน ค่าสถิติทดสอบที่ใช้พิจารณาการแจกแจง แบบ F-distribution

t แทน สถิติทดสอบที่ใช้เปรียบเทียบ t-distribution

SS แทน ผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนยกกำลังสอง (Sum of Squares)

MS แทน ค่าเฉลี่ยผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนกำลังสอง (Mean Squares)

df แทน ระดับขั้นของความเป็นอิสระ (Degrees of Freedom)

p-value แทน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ (Significance)

R² แทน ค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์

a แทน ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์รูปคะแนนดิบ (Constant)

ENO	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการโดยรวม
AM	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง
IT	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความมีนวัตกรรม
RT	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยง
BM	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการบริหารจัดการ
SL	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้
AO	แทน	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ
MAI	แทน	นวัตกรรมการบริหารโดยรวม
PN	แทน	นวัตกรรมการบริหาร ด้านการวางแผน
CL	แทน	นวัตกรรมการบริหาร ด้านการควบคุม
DT	แทน	นวัตกรรมการบริหาร ด้านการสั่งการ
DS	แทน	นวัตกรรมการบริหาร ด้านการตัดสินใจ
CM	แทน	นวัตกรรมการบริหาร ด้านการจัดการต้นทุน
BNS	แทน	ความสำเร็จของธุรกิจโดยรวม
FM	แทน	ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน
CT	แทน	ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
ST	แทน	ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน

ลำดับขั้นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อม ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหารของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 7 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรที่ใช้ในโมเดลเชิงสาเหตุ เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ตอนที่ 8 การวิเคราะห์โมเดลเชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics)

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อม ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกันดังตาราง 7

ตาราง 7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
1.1 ชาย	215	53.75
1.2 หญิง	185	46.25
รวม	400	100.00

ตาราง 7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อม
ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2. อายุ		
2.1 ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี	11	2.80
2.2 26 – 35 ปี	80	20.00
2.3 36 - 45 ปี	158	39.50
2.4 46 - 55 ปี	132	33.00
2.5 มากกว่าหรือเท่ากับ 56 ปี ขึ้นไป	19	4.80
รวม	400	100.00
3. สถานภาพ		
3.1 โสด	104	26.00
3.2 สมรส/อยู่ด้วยกัน	247	61.80
3.3 หย่าร้าง/แยกกันอยู่/หม้าย	49	12.30
รวม	400	100.00
4. ระดับการศึกษา		
4.1 ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี	22	5.50
4.2 ระดับปริญญาตรี	227	56.80
4.3 สูงกว่าระดับปริญญาตรี	151	37.70
รวม	400	100.00
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
5.1 ต่ำกว่า 20,000 บาท	13	3.30
5.2 20,001 – 40,000 บาท	60	15.00
5.3 40,001 - 60,000 บาท	174	43.50
5.4 60,001 - 80,000 บาท	84	21.00
5.5 80,001 บาท ขึ้นไป	69	17.30
รวม	400	100.00

จากตาราง 7 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 53.75) อายุ 36 - 45 ปี (ร้อยละ 39.50) รองลงมา 46 - 55 ปี (ร้อยละ 33.00) สถานภาพ สมรส/อยู่ด้วยกัน (ร้อยละ 61.80) รองลงมา โสด (ร้อยละ 26.00) ระดับการศึกษา ปริญญาตรี (ร้อยละ 56.80) รองลงมา สูงกว่าระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 37.70) และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001 - 60,000 บาท (ร้อยละ 43.50) รองลงมา 60,001 - 80,000 บาท (ร้อยละ 21.00)

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบด้วย รูปแบบของธุรกิจ ธุรกิจของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงาน และระยะเวลาที่ประกอบกิจการแตกต่างกันดังตาราง 8

ตาราง 8 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. รูปแบบของธุรกิจ	41	10.3
1.1 เจ้าของคนเดียว	225	56.30
1.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญ/ห้างหุ้นส่วนจำกัด	129	32.3
1.3 บริษัทจำกัด	5	1.10
1.4 อื่นๆ (โปรดระบุ).....		
รวม	400	100.00

พูน ปณ จิต ชีเว

ตาราง 8 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2. ธุรกิจของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ		
2.1 กาฬสินธุ์	11	2.75
2.2 ขอนแก่น	43	10.75
2.3 ชัยภูมิ	21	5.25
2.4 นครพนม	17	4.25
2.5 นครราชสีมา	47	11.75
2.6 บึงกาฬ	5	1.25
2.7 บุรีรัมย์	22	5.5
2.8 มหาสารคาม	24	6
2.9 มุกดาหาร	15	3.75
2.10 ยโสธร	6	1.5
2.11 ร้อยเอ็ด	28	7
2.12 เลย	18	4.5
2.13 ศรีสะเกษ	17	4.25
2.14 สกลนคร	20	5.00
2.15 สุรินทร์	16	4.00
2.16 หนองคาย	18	4.50
2.17 หนองบัวลำภู	10	3.50
2.18 อำนาจเจริญ	5	3.75
2.19 อุตรธานี	35	6.25
2.20 อุบลราชธานี	22	5.50
รวม	400	100.00

ตาราง 8 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3. ทุนจดทะเบียน		
3.1 ไม่เกิน 1,000,000 บาท	39	9.75
3.2 1,000,001 - 5,000,000 บาท	218	54.50
3.3 5,000,001 – 10,000,000 บาท ขึ้นไป	104	26.00
3.4 10,000,000 บาท ขึ้นไป	39	9.75
รวม	400	100.00
4. จำนวนพนักงาน		
4.1 ไม่เกิน 20 คน	163	40.75
4.2 21 – 40 คน	92	23.00
4.3 41 - 60 คน	47	11.75
4.4 61 คน ขึ้นไป	98	24.50
รวม	400	100.00
5. ระยะเวลาที่ประกอบกิจการ		
5.1 ไม่เกิน 5 ปี	71	17.75
5.2 6-10 ปี	171	42.75
5.3 11-15 ปี	113	28.25
5.4 16 ปี ขึ้นไป	45	11.25
รวม	400	100.00

จากตาราง 8 พบว่า ธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ รูปแบบของธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนสามัญ/ห้างหุ้นส่วนจำกัด (ร้อยละ 56.30) รองลงมา บริษัทจำกัด (ร้อยละ 32.30) ธุรกิจของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นครราชสีมา (ร้อยละ 8.25) รองลงมา ขอนแก่น (ร้อยละ 7.75) ทุนจดทะเบียน 1,000,001 - 5,000,000 บาท (ร้อยละ 54.50) รองลงมา 5,000,001 – 10,000,000 บาท ขึ้นไป (ร้อยละ 26.00)

จำนวนพนักงาน ไม่เกิน 20 คน (ร้อยละ 4.75) รองลงมา 21 – 40 (ร้อยละ 23.00) และระยะเวลาที่ประกอบกิจการ 6-10 ปี (ร้อยละ 17.75) รองลงมา 11-15 ปี (ร้อยละ 28.25)

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังตาราง 9 - 15

ตาราง 9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการโดยรวมและเป็นรายด้านของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ	$\bar{x}$ $\bar{x}$ $\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
ด้านความเป็นตัวของตัวเอง	4.30	0.45	มาก
ด้านความมีนวัตกรรม	4.17	0.44	มาก
ด้านความกล้าเสี่ยง	4.12	0.43	มาก
ด้านการบริหารจัดการ	4.22	0.40	มาก
ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	4.22	0.40	มาก
ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ	4.31	0.43	มาก
โดยรวม	4.22	0.28	มาก

จากตาราง 9 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการโดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.22$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ ($\bar{x} = 4.31$) ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ($\bar{x} = 4.30$) และด้านความกล้าเสี่ยงและด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ($\bar{x} = 4.22$)

ตาราง 10 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเองเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่าน มิใช่โชคหรือดวง	4.27	0.69	มาก
2. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเองที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง	4.40	0.58	มาก
3. ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้าตามที่ท่านปรารถนาได้	4.31	0.62	มาก
4. ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่าง ๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถของตนเอง	4.27	0.61	มาก
5. ท่านมีความเป็นอิสระในการทำงานมีความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจด้วยตัวเอง	4.26	0.61	มาก
โดยรวม	4.30	0.45	มาก

จากตาราง 10 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเอง อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเองที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง ($\bar{x} = 4.40$) ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้าตามที่ท่านปรารถนาได้ ($\bar{x} = 4.31$) และท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่าน มิใช่โชคหรือดวง และท่านผ่านภาวะวิกฤติต่าง ๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถของตนเอง ($\bar{x} = 4.27$)

ตาราง 11 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรมเป็นรายข้อ
ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรม	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุง ผลิตภัณฑ์หรือการบริการ เป็นสิ่งที่ใกล้ตัว	4.19	0.59	มาก
2. ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วย ช่องทางต่าง ๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า	4.20	0.60	มาก
3. ท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการ บริการเป็นเรื่องง่าย และสามารถทำได้	4.18	0.59	มาก
4. ท่านมักเสนอแนะวิธีการแปลกใหม่ที่มีประสิทธิผลในการผลิต หรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการให้แก่ลูกค้า	4.16	0.58	มาก
5. ท่านสามารถสร้างสินค้าหรือบริการให้เข้าสู่ตลาดได้ก่อนคู่แข่ง ชั้นอยู่เสมอ	4.15	0.61	มาก
โดยรวม	4.17	0.44	มาก

จากตาราง 11 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความมีนวัตกรรม อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.17$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วยช่องทางต่าง ๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า ($\bar{x} = 4.20$) ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการเป็นสิ่งที่ใกล้ตัว ($\bar{x} = 4.19$) และท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการเป็นเรื่องง่าย และสามารถทำได้ ($\bar{x} = 4.18$)

ตาราง 12 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยงเป็นรายข้อ
ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยง	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่าง สม่ำเสมอ	4.15	0.63	มาก
2. ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล	4.16	0.64	มาก
3. ท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการแปลกใหม่ ตลอดเวลา	4.07	0.62	มาก
4. ท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ทันสมัยอยู่ เสมอ	4.13	0.59	มาก
5. ท่านมีแนวคิดในการเพิ่มจำนวนพนักงานเมื่อลูกค้าเพิ่มขึ้น	4.07	0.61	มาก
โดยรวม	4.12	0.43	มาก

จากตาราง 12 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความกล้าเสี่ยง อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.12$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล ($\bar{x} = 4.16$) ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างสม่ำเสมอ ($\bar{x} = 4.15$) และท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ทันสมัยอยู่เสมอ ($\bar{x} = 4.13$)

พูน ปณ จิตโต ชีเว

ตาราง 13 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการบริหารจัดการ
เป็นรายชื่อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการบริหารจัดการ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1 ท่านคิดว่าในภาพรวมของสถานประกอบการของท่านมี ขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม	4.16	0.57	มาก
2. ท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของ ท่านทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการ บริการ	4.22	0.59	มาก
3. ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้า ได้รับการ ตอบสนองรวดเร็ว	4.24	0.56	มาก
4. ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถ แก้ไขได้ ตรงตามความต้องการของลูกค้า	4.24	0.59	มาก
5. ท่านมีความรู้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเพื่อ ถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กรให้ปฏิบัติตามได้อย่างต่อเนื่อง	4.20	0.56	มาก
โดยรวม	4.22	0.40	มาก

จากตาราง 13 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านการบริหารจัดการ อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.22$) เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้า ได้รับการตอบสนองรวดเร็ว และท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ ตรงตามความต้องการของลูกค้า ($\bar{x} = 4.24$) ท่านคิดว่า การจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่านทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ($\bar{x} = 4.22$) และท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับและท่านมีความรู้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเพื่อถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กรให้ปฏิบัติตามได้อย่างต่อเนื่อง ($\bar{x} = 4.20$)

ตาราง 14 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียนรู้ เป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1 ท่านคิดว่าพนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับ	4.19	0.59	มาก
2. ท่านคิดว่าพนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องานและพัฒนาตนเองอยู่เสมอ	4.29	0.61	มาก
3. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้	4.27	0.56	มาก
4. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	4.24	0.57	มาก
5. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านมีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง	4.27	0.55	มาก
โดยรวม	4.22	0.40	มาก

จากตาราง 14 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.22$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ($\bar{x} = 4.29$) ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ และท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านมีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง ($\bar{x} = 4.27$) และท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ($\bar{x} = 4.24$)

ตาราง 15 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. เมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดละความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ	4.31	0.56	มาก
2. แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้	4.33	0.55	มาก
3. ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	4.32	0.57	มาก
4. ท่านจะนำเอาความล้มเหลวผิดพลาดมาแก้ไขเพื่อให้งานประสบความสำเร็จขึ้นได้	4.29	0.58	มาก
5. หากตัดสินใจว่าจะทำอะไรแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ	4.32	0.57	มาก
โดยรวม	4.31	0.43	มาก

จากตาราง 15 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความใส่ใจในความสำเร็จ อยู่ระดับมาก ($\bar{x} = 4.31$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้ ($\bar{x} = 4.33$) ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน และหากตัดสินใจว่าจะทำอะไรแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ ($\bar{x} = 4.32$) และเมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดละความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ ($\bar{x} = 4.31$)

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหารของของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังตาราง 16 - 21

ตาราง 16 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหารโดยรวมและเป็นรายด้านของธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
ด้านการวางแผน	4.25	0.42	มาก
ด้านการควบคุม	4.20	0.43	มาก
ด้านการสั่งการ	4.28	0.43	มาก
ด้านการตัดสินใจ	4.28	0.43	มาก
ด้านการจัดการต้นทุน	4.24	0.37	มาก
โดยรวม	4.25	0.29	มาก

จากตาราง 16 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหารโดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ด้านการสั่งการ และด้านการจัดการต้นทุน ($\bar{X} = 4.28$) ด้านการวางแผน ($\bar{X} = 4.25$) และด้านการจัดการต้นทุน ($\bar{X} = 4.24$)

พูน ปณ จิตโต ชีเว

ตาราง 17 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการวางแผน เป็นรายชื่อของธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร ด้านการวางแผน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่า ท่านมีการมุ่งเน้นในการวางแผนข้อมูลทางบัญชี นำมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมี ประสิทธิภาพ	4.21	0.60	มาก
2. ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้า ฝ่ายต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ	4.33	0.54	มาก
3. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาวเพื่อ กำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์	4.25	0.59	มาก
4. ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความ รับผิดชอบอย่างชัดเจน	4.30	0.55	มาก
5. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนระยะสั้นเพื่อรองรับงานใน โครงการที่มีสัญญาไม่เกิน 1 ปี	4.19	0.65	มาก
โดยรวม	4.25	0.42	มาก

จากตาราง 17 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหาร
ด้านการวางแผน โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ
โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ . ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผน
งบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ ($\bar{X} = 4.33$) ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดย
การแบ่งเป็นระดับความรับผิดชอบอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 4.30$) และท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการ
ดำเนินงานระยะยาวเพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ($\bar{X} = 4.25$)

ตาราง 18 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการควบคุม เป็นรายชื่อของธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร ด้านการควบคุม	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อพยากรณ์ รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจในการ ปฏิบัติงาน	4.17	0.59	มาก
2. ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการ ดำเนินงานสม่ำเสมอ	4.27	0.54	มาก
3. ท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถ ช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ	4.20	0.59	มาก
4. ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหาร จัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด	4.21	0.59	มาก
5. ท่านคิดว่า มีการควบคุมต้นทุนโดยผู้บริหารฝ่ายต่าง ๆ ในแต่ละ ส่วนตามความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย	4.18	0.59	มาก
โดยรวม	4.20	0.43	มาก

จากตาราง 18 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหาร ด้านการควบคุม โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.20$) เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานสม่ำเสมอ ($\bar{X} = 4.27$) ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด ($\bar{X} = 4.21$) และท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ ($\bar{X} = 4.20$)

ตาราง 19 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการสั่งการ เป็นรายชื่อของธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร ด้านการสั่งการ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยผลักดันพนักงานด้วยการจูงใจ ภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร	4.32	0.56	มาก
2. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยมอบหมายงานตามรายละเอียด งาน (Job description) ที่กำหนด	4.27	0.65	มาก
3. ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้ อีกแห่งทราบโดยแนชด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่าง ถูกต้อง	4.30	0.60	มาก
4. ท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือเพื่อเป็น การจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตรและผู้ที่ทำมีความเต็มใจที่จะ ทำงาน	4.29	0.57	มาก
5. ท่านคิดว่า การสั่งการหรือการสั่งงานของท่านสามารถใช้การ สื่อสารแบบ Two-way Communication	4.24	0.62	มาก
โดยรวม	4.28	0.43	มาก

จากตาราง 19 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหาร
ด้านการสั่งการ โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.28$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดย
เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยผลักดันพนักงาน
ด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร ($\bar{X} = 4.32$) ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อ
ต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่งทราบโดยแนชด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง
($\bar{X} = 4.30$) และท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือเพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงาน
เป็นการผูกมิตรและผู้ที่ทำมีความเต็มใจที่จะทำงาน ($\bar{X} = 4.29$)

ตาราง 20 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการตัดสินใจ เป็นรายชื่อของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร ด้านการตัดสินใจ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจไปปฏิบัติตามแผน	4.26	0.56	มาก
2. ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์	4.28	0.56	มาก
3. ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุด	4.26	0.59	มาก
4.ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด	4.30	0.58	มาก
5.ท่านคิดว่ามีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการก่อนตัดสินใจเสมอ	4.26	0.62	มาก
โดยรวม	4.28	0.42	มาก

จากตาราง 20 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหาร ด้านการตัดสินใจ โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.28$) เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์ ($\bar{X} = 4.28$) และท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจไปปฏิบัติตามแผน ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุด และท่านคิดว่ามีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการก่อนตัดสินใจเสมอ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{X} = 4.26$)

ตาราง 21 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบริหาร ด้านการจัดการด้านต้นทุน เป็นรายชื่อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นวัตกรรมการบริหาร ด้านการจัดการด้านต้นทุน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม	4.24	0.55	มาก
2. ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน	4.25	0.52	มาก
3. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร	4.18	0.58	มาก
4. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า	4.24	0.53	มาก
5. ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุงและการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหารที่เกิดประสิทธิภาพ	4.24	0.56	มาก
โดยรวม	4.24	0.37	มาก

จากตาราง 21 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหารด้านการจัดการด้านต้นทุน โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.24$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน ($\bar{X} = 4.25$) ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุงและการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหารที่เกิดประสิทธิภาพ ($\bar{X} = 4.24$) และท่านคิดว่ามีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร ($\bar{X} = 4.18$)

ตอนที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจของของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังตาราง 20-23

ตาราง 22 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจโดยรวมและเป็นรายด้านของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ความสำเร็จของธุรกิจ	$\bar{x}$ $\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน	4.08	0.55	มาก
ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า	4.19	0.40	มาก
ด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน	4.29	0.41	มาก
โดยรวม	4.19	0.33	มาก

จากตาราง 22 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จของธุรกิจ โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.19$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน ($\bar{X} = 4.29$) ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ($\bar{X} = 4.19$) และด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน ($\bar{X} = 4.08$)



ตาราง 23 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน
เป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง	4.07	0.71	มาก
2. ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก	4.15	0.68	มาก
3. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้ส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง	4.04	0.66	มาก
4. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสภาพคล่องไม่มีการติดขัดในสถานการณ์วิกฤต ฉุกเฉิน	4.04	0.69	มาก
5. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	4.11	0.69	มาก
โดยรวม	4.08	0.55	มาก

จากตาราง 23 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จของธุรกิจ ด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน โดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก ($\bar{X} = 4.15$) ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.11$) และระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.07$)

พูน ปณ จิตโต ชีเว

ตาราง 24 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความ คิดเห็น
1. ท่านคิดว่าลูกค้าของท่านส่วนใหญ่แสดงความพอใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	4.15	0.55	มาก
2. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ	4.24	0.54	มาก
3. ท่านคิดว่าระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	4.17	0.61	มาก
4. ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ que เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม	4.19	0.55	มาก
5. ท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา	4.19	0.55	มาก
โดยรวม	4.19	0.40	มาก

จากตาราง 24 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.19$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้ออยู่ระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ ($\bar{X} = 4.24$) ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม และท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา ($\bar{X} = 4.19$) และท่านคิดว่าระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.17$)

ตาราง 25 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน
จากพนักงานเป็นรายข้อ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ

ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านอุทิศตนเพื่อการทำงาน ให้แก่งานอย่างเต็มที่	4.26	0.57	มาก
2. ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพัน กับองค์กร	4.32	0.55	มาก
3. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และรับผิดชอบ ต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทุ่มเท เสียสละ อย่างเต็มที่	4.29	0.58	มาก
4. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านมีค่านิยมองค์กร และ ความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน	4.29	0.58	มาก
5. เมื่อเกิดข้อผิดพลาด หรือ ข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่า พนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือ แก้ไขสถานการณ์นั้นได้ อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร	4.31	0.58	มาก
โดยรวม	4.29	0.41	มาก

จากตาราง 25 พบว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการได้รับ
ความเชื่อมั่นจากพนักงานโดยรวม อยู่ระดับมาก ($\bar{X} = 4.29$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ระดับ
มากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ท่านคิดว่าพนักงานในสถาน
ประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร ($\bar{X} = 4.32$) เมื่อเกิดข้อผิดพลาด หรือข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อ
องค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือแก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อ
ภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ($\bar{X} = 4.31$) และท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และ
รับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทุ่มเท เสียสละ อย่างเต็มที่ และท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของ
ท่านมีค่านิยมองค์กร และความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน
($\bar{X} = 4.29$)

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ในตอนที่ 6 นี้เป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อพิจารณาว่าตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์กันเองต้องไม่เกิน 0.80 (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2555) จะได้ไม่มีปัญหาตัวแปรต้นสัมพันธ์กันเองในระดับสูงมาก (Multicollinearity) หากเกิดปัญหานี้จะส่งผลให้ผลการวิเคราะห์เกิดความคลาดเคลื่อนสูงและไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling) จะต้องมีการยุบรวมตัวแปรต้นก่อน หรืออาจจะพิจารณาตัดตัวแปรที่ไม่สำคัญออกไป ก่อนนำไปวิเคราะห์ในโมเดลสมการโครงสร้าง ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Bivariate Correlations) ของตัวแปรต่างๆ ด้วยสถิติของเพียร์สันได้ผลดังตาราง 24 ดังนี้



จากตาราง 26 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ทั้งตัวแปรต้น และตัวแปรตามที่ใช้โมเดลเชิงสาเหตุของความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอาหารริมทางขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือโดยใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation) ตามเกณฑ์ของ Salkind (2010)

ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม โดยตัวแปรต้น (องค์ประกอบย่อย) 10 ตัว ตัวแปรตาม (องค์ประกอบย่อย) 3 ตัว มีทั้งหมด 30 คู่ ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีทั้งหมด 24 คู่ มีขนาดความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.115 - 0.458 อยู่ในระดับต่ำมากถึงปานกลาง โดยส่วนใหญ่ตัวแปรต้นกับตัวแปรตามที่สัมพันธ์กันในระดับต่ำ 14 คู่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก 7 คู่ ที่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก 1 คู่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และตัวแปรต้นกับตัวแปรตามมีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง 2 คู่ ได้แก่ ความมีนวัตกรรมกับสภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน ($r_{xy} = 0.405$) การสั่งการกับสภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน ($r_{xy} = 0.458$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 รายละเอียดสรุปนำเสนอในตาราง 27

เมื่อพิจารณาตัวแปรต้นสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้น ประกอบด้วย ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ 6 ตัว และปัจจัยนวัตกรรมการบริหาร 5 ตัว ซึ่งมีทั้งหมด 55 คู่ พบว่า 54 คู่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ มีค่าความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.152 - 0.696 อยู่ในระดับต่ำมากถึงสูง ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 53 คู่ และระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 คู่ โดยแบ่งเป็น ตัวแปรต้นสัมพันธ์กันกับตัวแปรต้นอยู่ในระดับต่ำมาก มี 18 คู่ มีค่าความสัมพันธ์ระหว่าง 0.109 - 0.196 มีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับต่ำ 27 คู่ มีค่าความสัมพันธ์ระหว่าง 0.209 - 0.390 มีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับปานกลาง 8 คู่ มีค่าความสัมพันธ์ระหว่าง 0.406 - 0.468 และมีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับสูง 1 คู่ มีค่าความสัมพันธ์ 0.696 โดยความสัมพันธ์ของปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้และการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทุกคู่ไม่มีค่าความสัมพันธ์มากกว่า 0.80 ดังนั้นตัวแปรต้นทุกตัวที่มีความเหมาะสมที่จะสามารถนำไปวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างได้ เนื่องจากไม่มีค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นที่สัมพันธ์กันเองในระดับสูงมาก จึงไม่ต้องนำมาจัดกลุ่มให้เป็นตัวแปรเดียวกัน รายละเอียดสรุปนำเสนอในตาราง 27

เมื่อพิจารณาตัวแปรตามสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม 3 ตัว ซึ่งมีทั้งหมด 6 คู่ พบว่า 5 คู่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ มีค่าความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.223 - 0.468 อยู่ในระดับต่ำมากถึงปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยแบ่งเป็น ตัวแปรตามสัมพันธ์กันกับตัวแปรตามอยู่ในระดับต่ำ มี 4 คู่ มีค่าความสัมพันธ์ระหว่าง 0.223 - 0.299 มีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับปานกลาง 1 คู่ มีค่าความสัมพันธ์เท่ากับ 0.468 รายละเอียดสรุปนำเสนอในตาราง 27

ตาราง 27 สรุปการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้

ตัวแปร ระดับความสัมพันธ์	ต่ำมาก 0.00-0.20	ต่ำ 0.20-0.40	ปานกลาง 0.40-0.60	สูง 0.60-0.80	สูงมาก 0.80-1.00	รวม (คู่)
ตัวแปรต้น-ตัวแปรต้น	1 (ไม่ sig.) 18 (sig.)	27 (sig.)	8 (sig.)	1 (sig.)	-	55
ตัวแปรต้น-ตัวแปรตาม	6 (ไม่ sig.) 8 (sig.)	14 (sig.)	2 (sig.)	-	-	30
ตัวแปรตาม-ตัวแปรตาม	1 (ไม่ sig.)	4 (sig.)	1 (sig.)	-	-	6

ดังนั้น เมื่อพิจารณาตัวแปรความสัมพันธ์กันของตัวแปรทุกคู่มีความเหมาะสมที่จะสามารถนำไปวิเคราะห์ในโมเดลสมการโครงสร้างได้ เนื่องจากไม่มีค่าความสัมพันธ์ในระดับสูงมาก จึงไม่ต้องนำมาจัดกลุ่มให้เป็นตัวแปรเดียวกัน

ตาราง 28 ค่าความเบ้ และความโด่งของตัวแปรที่สังเกตได้ (n=400)

	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
EO1	.643	-.356	.129	.162	.258
EO2	.654	-.206	.129	-.449	.258
EO3	.659	-.194	.129	-.486	.258
EO4	.705	-.396	.129	-.270	.258
EO5	.692	-.455	.129	.056	.258
EO6	.684	-.192	.129	-.674	.258
EO7	.695	-.047	.129	-.773	.258
EO8	.642	-.150	.129	-.344	.258
EO9	.657	-.233	.129	-.070	.258
EO10	.634	-.569	.129	1.564	.258
EO11	.643	-.379	.129	-.096	.258
EO12	.641	-.522	.129	1.174	.258
EO13	.664	-.623	.129	1.100	.258
EO14	.616	-.212	.129	-.173	.258

ตาราง 28 ค่าความเบ้ และความโด่งของตัวแปรที่สังเกตได้ (n=400) (ต่อ)

	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
EO15	.659	-.357	.129	-.490	.258
EO16	.654	-.785	.129	1.245	.258
EO17	.600	-.288	.129	-.169	.258
EO18	.611	-.510	.129	1.418	.258
EO19	.608	-.271	.129	-.184	.258
EO20	.622	-.614	.129	-.202	.258
EO21	.602	-.672	.129	.337	.258
EO22	.615	-.903	.129	1.063	.258
EO23	.647	-.670	.129	.306	.258
EO24	.630	-.615	.129	-.233	.258
EO25	.659	-.457	.129	.039	.258
EO26	.563	-.082	.129	-.621	.258
EO27	.609	-.159	.129	-.517	.258
EO28	.583	-.149	.129	-.558	.258
EO29	.731	-.530	.129	.112	.258
EO30	.646	-.302	.129	-.131	.258
MIA1	.587	-.309	.129	.368	.258
MIA2	.637	-.378	.129	.240	.258
MIA3	.645	-.345	.129	-.117	.258
MIA4	.653	-.584	.129	1.242	.258
MIA5	.622	-.366	.129	-.283	.258
MIA6	.592	-.366	.129	.298	.258
MIA7	.633	-.410	.129	-.012	.258
MIA8	.629	-.522	.129	.056	.258
MIA9	.656	-.496	.129	.088	.258
MIA10	.610	-.389	.129	-.237	.258
MIA11	.705	-.467	.129	-.537	.258
MIA12	.656	-.395	.129	-.465	.258
MIA13	.631	-.389	.129	-.327	.258

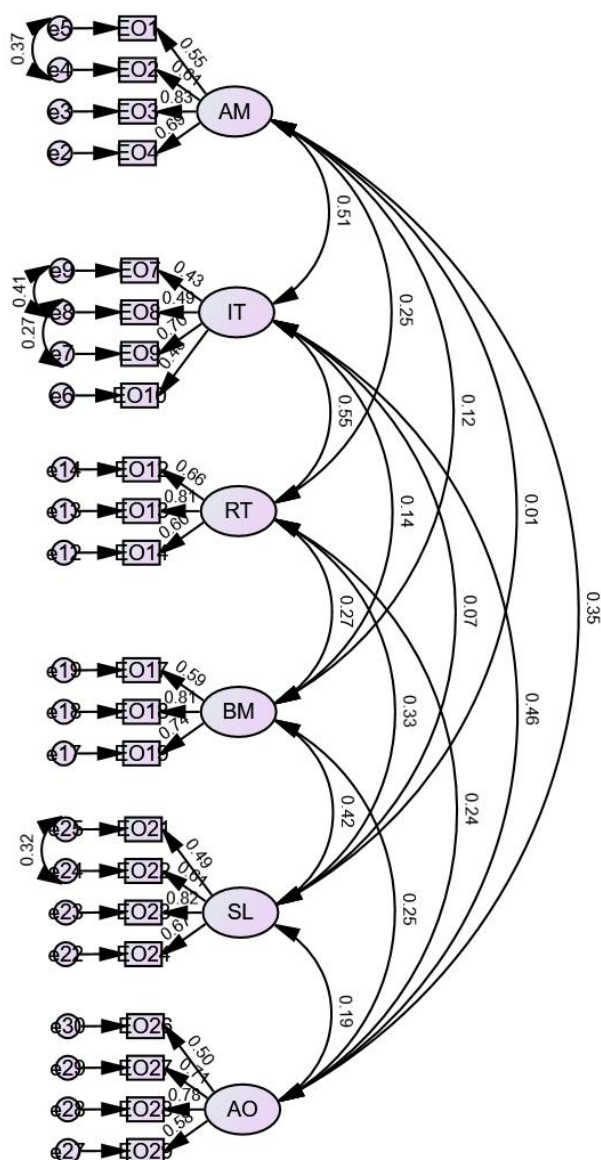
ตาราง 28 ค่าความเบ้ และความโด่งของตัวแปรที่สังเกตได้ (n=400) (ต่อ)

	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
MIA14	.705	-.556	.129	.301	.258
MIA15	.652	-.959	.129	1.982	.258
MIA16	.581	-.306	.129	.400	.258
MIA17	.704	-.905	.129	1.418	.258
MIA18	.681	-1.148	.129	1.037	.258
MIA19	.682	-1.059	.129	1.300	.258
MIA20	.806	-.250	.129	-1.010	.258
MIA21	.749	-.439	.129	-.489	.258
MIA22	.736	-.059	.129	-.922	.258
MIA23	.747	-.026	.129	-.909	.258
MIA24	.789	-.263	.129	-.827	.258
MIA25	.630	-.374	.129	1.008	.258
BS1	.806	-.250	.129	-1.010	.258
BS2	.749	-.439	.129	-.489	.258
BS3	.736	-.059	.129	-.922	.258
BS4	.747	-.026	.129	-.909	.258
BS5	.789	-.263	.129	-.827	.258
BS6	.630	-.374	.129	1.008	.258
BS7	.621	-.458	.129	1.220	.258
BS8	.688	-.214	.129	-.697	.258
BS9	.594	-.057	.129	-.296	.258
BS10	.583	-.046	.129	-.285	.258
BS11	.631	-.446	.129	-.667	.258
BS12	.587	-.494	.129	-.171	.258
BS13	.646	-.555	.129	-.052	.258
BS14	.635	-.415	.129	-.681	.258
BS15	.642	-.553	.129	-.026	.258

กลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่างแสดงให้เห็นว่ามีการกระจายตัวแบบปกติเนื่องจากค่าความเบ้ความโด่งอยู่ในช่วงที่ยอมรับได้

ตอนที่ 7 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรที่ใช้ในโมเดลสมการโครงสร้างเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

7.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ที่ใช้ในโมเดลสมการโครงสร้าง เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ได้ผลเป็นดังนี้



ภาพประกอบ 5 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ

ตาราง 29 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ดัชนี	เกณฑ์ที่ยอมรับได้	อ้างอิง	ผลค่าสถิติ	ระดับการแปลผล
χ^2/df	< 3.00	Hair et al. (2014)	1.914	ผ่านเกณฑ์
GFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.916	ผ่านเกณฑ์
CFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.919	ผ่านเกณฑ์
SRMR	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.054	ผ่านเกณฑ์
RMSEA	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.052	ผ่านเกณฑ์

จากตาราง 29 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสถิติต่าง ๆ พบว่า โมเดลการวิเคราะห์หองค์ประกอบตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าสถิติต่าง ๆ Hair et al. (2014) $\chi^2/df = 1.914$ ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 3 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า CFI = 0.916 ซึ่งมากกว่า 0.90 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า CFI = 0.919 ซึ่งมากกว่า 0.90 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า SRMR = 0.054 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า RMSEA = 0.052 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ จะเห็นว่าโมเดลการวิเคราะห์หองค์ประกอบนี้ผ่านเกณฑ์ 22 ข้อ หลังจากที่ได้ตัดออก 8 ข้อ

ตาราง 30 ผลการวิเคราะห์หองค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกตได้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ			สัมประสิทธิ์การพยากรณ์ R^2
		ค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (β)	S.E.	t	
การมุ่งเน้น ความเป็น ผู้ประกอบการ	ความเป็นตัวของตัวเอง	0.378	0.076	5.003**	0.143
	ความมีนวัตกรรม	0.366	0.087	4.221**	0.134
	ความกล้าเสี่ยง	0.435	0.085	5.109**	0.189
	การบริหารจัดการ	0.675	0.091	7.393**	0.456
	ความสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียนรู้	0.631	0.108	5.825**	0.398
	ความใส่ใจในความสำเร็จ	0.337	0.093	3.608**	0.114

หมายเหตุ: ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

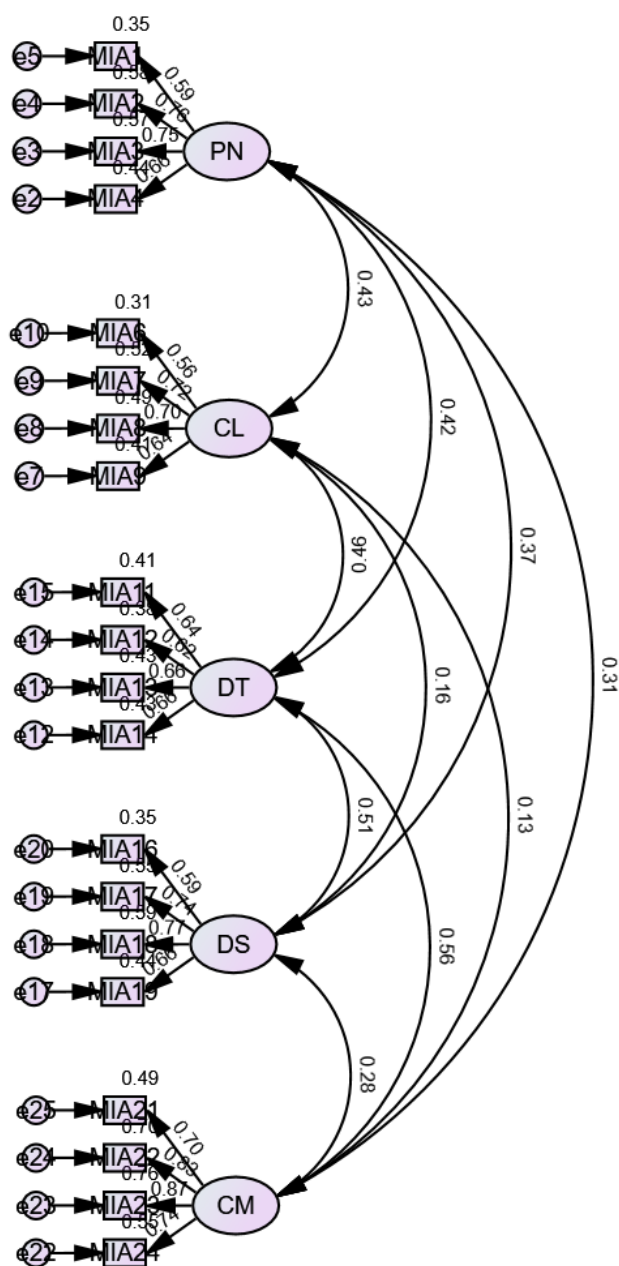
และทำการปรับโมเดลตามค่าเศษเหลือ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า โมเดลการโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ในโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ นำเสนอในภาพประกอบ 5

จากตาราง 30 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ทุกตัวในแต่ละองค์ประกอบของตัวแปรแฝง (ตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ) มีความเหมาะสม สามารถวัดได้ตรงตามเนื้อหาและค่าน้ำหนักองค์ประกอบมีค่ามากกว่า 0.30 ถือว่าผ่านเกณฑ์ทุกตัว เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน แยกตามตัวแปรสังเกตได้ เป็นดังนี้

ตัวแปรย่อยของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการบริหารจัดการมีน้ำหนักร้อยละเท่ากับ 0.675 รองลงมาคือ ด้านความสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียนรู้มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.631 ด้านความกล้าเสี่ยงมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.435 ด้านความเป็นตัวของตัวเองมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.378 ด้านความมีนวัตกรรมมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.366 และด้านความใส่ใจในความสำเร็จมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.337 ตามลำดับ

7.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation) ในโมเดลสมการโครงสร้าง เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ได้ผลเป็นดังนี้





ภาพประกอบ 6 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นของตัวแปรนวัตกรรม
การบริหาร

ตาราง 31 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบริหารกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ดัชนี	เกณฑ์ที่ยอมรับได้	อ้างอิง	ผลค่าสถิติ	ระดับการแปลผล
χ^2/df	< 3.00	Hair et al. (2014)	2.519	ผ่านเกณฑ์
GFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.900	ผ่านเกณฑ์
CFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.904	ผ่านเกณฑ์
SRMR	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.052	ผ่านเกณฑ์
RMSEA	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.066	ผ่านเกณฑ์

จากตาราง 31 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสถิติต่าง ๆ พบว่า โมเดลการวิจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าสถิติต่าง ๆ Hair et al.(2014) ดังนี้ $\chi^2/df = 2.519$ ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 3 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า CFI = 0.900 ซึ่งมากกว่า 0.92 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า CFI = 0.904 ซึ่งมากกว่า 0.90 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า SRMR = 0.052 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า RMSEA = 0.066 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ จะเห็นว่าโมเดลการวิจัยนี้ผ่านเกณฑ์ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า โมเดลการวิจัยนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ในโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบริหารนำเสนอในภาพประกอบ 6

ตาราง 32 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบริหาร

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกตได้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ			สัมประสิทธิ์การพยากรณ์ R^2
		ค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (β)	S.E.	t	
นวัตกรรม การบริหาร	การวางแผน	0.607	0.047	12.868**	0.369
	การควบคุม	0.762	0.052	14.525**	0.581
	การสั่งการ	0.737	0.062	11.981**	0.543
	การตัดสินใจ	0.555	0.060	9.240**	0.308
	การจัดการต้นทุน	0.424	0.054	7.898**	0.180

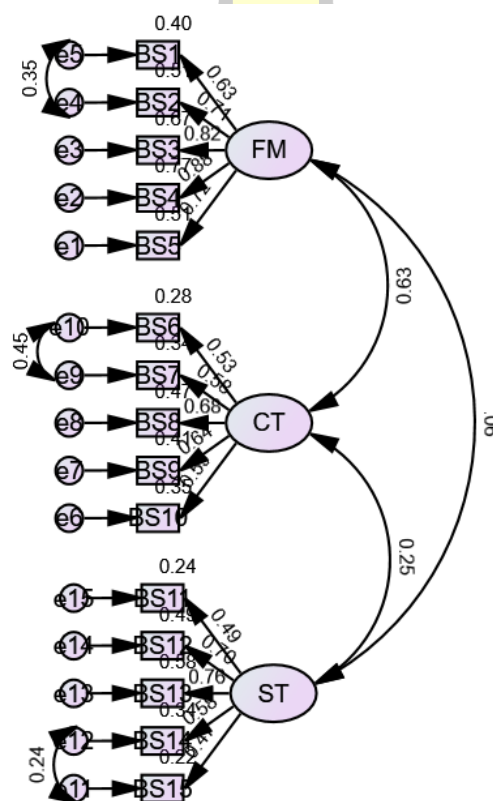
หมายเหตุ: ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

จากตาราง 32 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีบริหารพบว่า ตัวแปรสังเกตได้ จำนวน 20 ตัวในแต่ละองค์ประกอบของตัวแปรแฝงนวัตกรรมการบัญชีบริหาร มีความเหมาะสม สามารถวัดได้ตรงตามเนื้อหาและค่าน้ำหนักองค์ประกอบมีค่ามากกว่า 0.30 แต่ไม่ผ่านเกณฑ์ 5 ข้อคำถาม เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานแยกตามตัวแปรสังเกตได้

ตัวแปรย่อยของตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีบริหารที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการควบคุมมีน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.762 รองลงมา คือ ด้านการสั่งการมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.737 ด้านการวางแผนมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.607 ด้านการตัดสินใจมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.555 และด้านการจัดการต้นทุนมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.424 ตามลำดับ

7.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)

ในโมเดลสมการโครงสร้าง เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ได้ผลเป็นดังนี้



ภาพประกอบ 7 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบในโมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตาราง 33 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ดัชนี	เกณฑ์ที่ยอมรับได้	อ้างอิง	ผลค่าสถิติ	ระดับการแปลผล
χ^2/df	< 3.00	Hair et al. (2014)	1.788	ผ่านเกณฑ์
CFI	≥ 0.92	Hair et al. (2014)	0.998	ผ่านเกณฑ์
GFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.995	ผ่านเกณฑ์
RMR	< 0.07	Hair et al. (2014)	0.035	ผ่านเกณฑ์
RMSEA	< 0.07	Hair et al. (2014)	0.051	ผ่านเกณฑ์

จากตาราง 33 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสถิติต่าง ๆ พบว่า โมเดลโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังนี้ $\chi^2/df = 1.788$ ค่า CFI = 0.998 ซึ่งมากกว่า 0.92 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า CFI = 0.995 ซึ่งมากกว่า 0.90 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า SRMR = 0.035 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ ค่า RMSEA = 0.051 ซึ่งน้อยกว่า 0.07 อยู่ในระดับผ่านเกณฑ์ จะเห็นว่าโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจนี้ผ่านเกณฑ์ทุกข้อ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า โมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ในโมเดลการวิจัยนำเสนอในภาพประกอบ 5

ตาราง 34 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกตได้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ			สัมประสิทธิ์การพยากรณ์ R^2
		ค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (β)	S.E.	t	
ความสำเร็จของธุรกิจ	สภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน	0.807	0.035	23.258**	0.651
	การตอบสนองความต้องการของลูกค้า	0.756	0.045	16.813**	0.572
	การได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน	0.772	0.045	17.118**	0.597

หมายเหตุ: ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

จากตาราง 34 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจ พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ทุกตัวในแต่ละองค์ประกอบของตัวแปรแฝงความสำเร็จของธุรกิจมีความเหมาะสม สามารถวัดได้ตรงตามเนื้อหา และค่าน้ำหนักองค์ประกอบมีค่ามากกว่า 0.30 ถือว่าผ่านเกณฑ์ทุกตัว เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน แยกตามตัวแปรสังเกตได้ เป็นดังนี้

ตัวแปรร้อยของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านสภาพความเป็นไปได้ทางการเงินมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.807 รองลงมา คือ ด้านการได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงานมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.772 และด้านการตอบสนองความต้องการลูกค้ามีค่าน้ำหนักเท่ากับ 0.756

ตาราง 35 ค่าสถิติตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจ กับข้อมูลเชิงประจักษ์

ดัชนี	เกณฑ์ที่ยอมรับได้	อ้างอิง	ผลค่าสถิติ	ระดับการแปลผล
χ^2/df	< 3.00	Hair et al. (2014)	2.677	ผ่านเกณฑ์
GFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.919	ผ่านเกณฑ์
CFI	≥ 0.90	Hair et al. (2014)	0.924	ผ่านเกณฑ์
SRMR	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.057	ผ่านเกณฑ์
RMSEA	< 0.08	Hair et al. (2014)	0.069	ผ่านเกณฑ์

จากตาราง 35 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสถิติต่าง ๆ พบว่า โมเดลการวิจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังนี้ $\chi^2/df = 2.677$ ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 3 อยู่ในระดับผ่าน ค่า CFI = 0.919 อยู่ในระดับผ่าน ค่า CFI = 0.924 ค่า SRMR = 0.058 ค่า RMSEA = 0.067 อยู่ในระดับผ่าน จะเห็นว่าโมเดลการวิจัยนี้ผ่านเกณฑ์ทุกข้อ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า โมเดลการวิจัยนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

เพื่อเป็นการยืนยันความเชื่อถือขององค์ประกอบเชิงยืนยันผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอค่าความน่าเชื่อถือขององค์ประกอบ (Construct reliability) และค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor loading) ความตรงเชิงจำแนก (AVE) และ Cronbach's Alpha ดังตารางที่ X

ตาราง 36 ผลการวิเคราะห์ Factor Loading, CR, AVE และ Cronbach's Alpha

ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง		.768	.459	.945
1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่านมีใช้โชคหรือดวง	0.548			
2. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเองที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง	0.612			
3. ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้าตามที่ท่านปรารถนาได้	0.830			
4. ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่างๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถของตนเอง	0.687			
ปัจจัยความมีนวัตกรรม		.771	.457	.918
2. ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วยช่องทางต่างๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า	0.632			
3. ท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการเป็นเรื่องง่ายและสามารถทำได้	0.691			
4. ท่านมักเสนอแนะวิธีการแปลกใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการผลิตหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการให้แก่ลูกค้า	0.700			
5. ท่านสามารถสร้างสินค้าหรือบริการให้เข้าสู่ตลาดได้ก่อนคู่แข่งขึ้นอยู่เสมอ	0.679			
ปัจจัยความกล้าเสี่ยง		.733	.481	.902
2. ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล	0.662			
3. ท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการแปลกใหม่ตลอดเวลา	0.807			

ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
4. ท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ทันสมัยอยู่เสมอ	0.596			
ปัจจัยการบริหารจัดการ		.758	.516	.821
2. ท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่าน ทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ	0.587			
3. ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้า ได้รับการตอบสนองรวดเร็ว	0.810			
4. ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า	0.739			
ปัจจัยความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้		.743	.428	.721
1 ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับ	0.487			
2. ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ	0.605			
3. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้	0.815			
4. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	0.666			
ปัจจัยความใส่ใจในความสำเร็จ		0.741	0.424	.782
1. เมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ	0.502			
2. แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็จะต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้	0.705			
3. ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	0.782			

ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
4. ท่านจะนำเอาความล้มเหลวผิดพลาดมาแก้ไขเพื่อให้งานประสบความสำเร็จขึ้นได้	0.578			
นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)				
ด้านการวางแผน		.815	.526	.812
1. ท่านคิดว่า ท่านมีการมุ่งเน้นในการวางแผนข้อมูลทางบัญชีนำมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	0.782			
2. ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ	0.739			
3. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาวเพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์	0.661			
4. ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความรับผิดชอบอย่างชัดเจน	0.712			
ด้านการควบคุม		0.787	0.482	.788
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อพยากรณ์รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจในการปฏิบัติงาน	0.591			
2. ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานสม่ำเสมอ	0.759			
3. ท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ	0.752			
4. ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด	0.661			

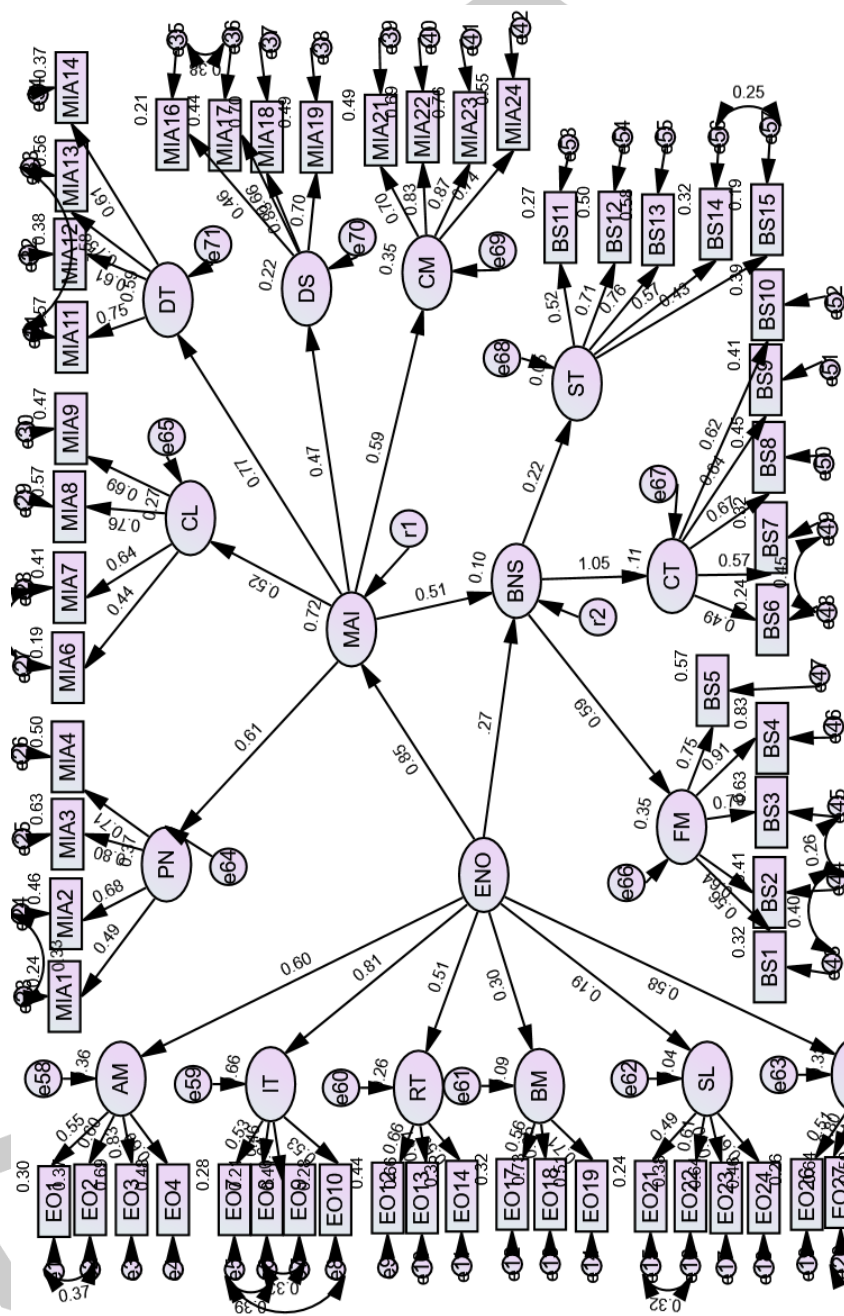
ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
ด้านการตัดสินใจ		0.753	0.435	.821
1. ท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจไปปฏิบัติตามแผน	0.556			
2. ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์	0.722			
3. ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุด	0.702			
4.ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลเพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด	0.644			
ด้านการสั่งการ		.768	.482	.832
1. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยปลัดดันพนักงานด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร	0.590			
2. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยมอบหมายงานตามรายละเอียดงาน (Job description) ที่กำหนด	0.740			
3. ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่งทราบโดยแนชัด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง	0.768			
4. ท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือเพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตรและผู้ที่ทำมีความเต็มใจที่จะทำงาน	0.663			
ด้านการจัดการด้านต้นทุน		0.868	0.624	.890
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม	0.701			
2. ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน	0.834			

ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
3. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร	0.872			
4. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า	0.741			
ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)				
สภาพความเป็นไปทางการเงิน		0.869	0.574	.872
1. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง	0.634			
2. ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก	0.712			
3. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้ส่วนแบ่งการตลาด อย่างต่อเนื่อง	0.819			
4. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสภาพคล่องไม่มีการติดขัดในสถานการณ์วิกฤต ฉุกเฉิน	0.880			
5. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.717			
การตอบสนองความต้องการของลูกค้า		.780	.416	.777
1. ท่านคิดว่าลูกค้าของท่านส่วนใหญ่แสดงความพอใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	0.627			
2. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ	0.688			
3. ท่านคิดวาระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.583			

ตัวแปร	Loading	CR	AVE	α
4. ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม	0.682			
5. ท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา	0.641			
การได้รับความยืดหยุ่นจากพนักงาน		.814	.468	.780
1. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านอุทิศตนเพื่อการทำงานให้แก่งานอย่างเต็มที่	0.693			
2. ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร	0.702			
3. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทุ่มเท เสียสละอย่างเต็มที่	0.764			
4. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านมีค่านิยมองค์กร และความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน	0.580			
5. เมื่อเกิดข้อผิดพลาด หรือ ข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือ แก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร	0.669			

ตอนที่ 8 การวิเคราะห์โมเดลเชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์

การวิเคราะห์โมเดลเชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ได้ผลดังภาพประกอบ 6 ดังนี้



ภาพประกอบ 8 ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมบริการปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจสำหรับขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ผลการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis) พบว่า หลังจากทำการปรับโมเดลตามค่าเศษเหลือ
ได้ค่า CMIN/df = 1.574 / GFI .816, CFI, CFI = 880, RMSEA = .040, SRMS = .067

ตาราง 37 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรต่าง ๆ ในโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความ
เป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกตได้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ			สัมประสิทธิ์ การ พยากรณ์ R ²
		ค่าน้ำหนัก องค์ประกอบ มาตรฐาน (β)	S.E.	t	
การมุ่งเน้น ความเป็น ผู้ประกอบการ	ความเป็นตัวของตัวเอง	0.581	0.077	7.532**	0.338
	ความมีนวัตกรรม	0.733	0.082	8.911**	0.537
	ความกล้าเสี่ยง	0.764	0.086	8.845**	0.583
	การบริหารจัดการ	0.365	0.065	5.579**	0.134
	ความสม่ำเสมอ และใส่ใจใน การเรียนรู้	0.355	0.068	5.221**	0.126
	ความใส่ใจในความสำเร็จ	0.447	0.089	5.015**	0.200
นวัตกรรม การบริหาร	การวางแผน	0.665	0.039	17.101**	0.442
	การควบคุม	0.594	0.058	10.223**	0.353
	การสั่งการ	0.706	0.038	18.392**	0.498
	การตัดสินใจ	0.506	0.060	8.498**	0.257
	การจัดการต้นทุน	0.451	0.048	9.359**	0.204
ความสำเร็จของ ธุรกิจของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและ ขนาดย่อม	สภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน	0.735	0.043	17.230**	0.540
	การตอบสนองความต้องการของ ลูกค้า	0.646	0.042	15.352**	0.417
	การได้รับความเชื่อมั่นจาก พนักงาน	0.445	0.0060	7.365**	0.198

หมายเหตุ: ** p < 0.01, *p < 0.05

จากตาราง 37 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรต่าง ๆ ในโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ตัวแปรสังเกตได้ทุกตัวในแต่ละองค์ประกอบของตัวแปรแฝงมีความเหมาะสม สามารถวัดได้ตรงตามเนื้อหา และค่าน้ำหนักองค์ประกอบมีค่ามากกว่า 0.30 ถือว่าผ่านเกณฑ์ทุกตัว (factor loading > 0.30) (Hair and et al, 2010) เมื่อพิจารณาค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานสมบูรณ์ แยกตามตัวแปรแฝงได้ผลดังนี้

ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ตัวแปรย่อยของปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านความกล้าเสี่ยงมีน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.764 รองลงมาคือ ด้านความมีนวัตกรรมมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.733 ด้านความเป็นตัวของตัวเองมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.581 ด้านความใส่ใจในความสำเร็จมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.447 ด้านการบริหารจัดการมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.365 และด้านความสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียนรู้มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.355

ปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหาร ตัวแปรย่อยของปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหารที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการสั่งการมีน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.706 รองลงมาคือ ด้านการวางแผนมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.665 ด้านการควบคุมมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.594 ด้านการตัดสินใจมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.506 และด้านการจัดการต้นทุนมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.451

ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตัวแปรย่อยของปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจของที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านสภาพความเป็นไปได้ทางการเงินมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.735 รองลงมา คือ ด้านการตอบสนองความต้องการลูกค้ามีค่าน้ำหนักเท่ากับ 0.646 และด้านการได้รับความยืดหยุ่นจากพนักงานมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.445

พูน ปณ จิต ชีวะ

ตาราง 38 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝงของโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ทิศทางอิทธิพล	ค่าสถิติ	อิทธิพลทางตรง (Direct Effect)	อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect)	อิทธิพลรวม (total Effect)
การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ → ความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาด ย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	β S.E. t R ²	.268 (.313) 1.088 (N.S) 0.0004	0.528 (0.740 × 0.713) - 0.28	0.547 - - -
นวัตกรรมการบัญชีบริหาร → ความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาด ย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	β S.E. t R ²	0.848 (0.419) 4.793** 0.51	- - - -	0.713 - - -
การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ → นวัตกรรมการบัญชีบริหาร	β S.E. t R ²	0.510 (0.372) 3.293** 0.55	- - - -	0.740 - - -

จากตาราง 38 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปรแฝงของโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลเชิงสาเหตุต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังนี้

ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหารมีอิทธิพลทางตรงต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลาง และขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.848 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ (R²) มีค่าเท่ากับ 0.51 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 แสดงว่า นวัตกรรมการบัญชีบริหารสามารถอธิบายความแปรปรวน หรือการเปลี่ยนแปลงของความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้ร้อยละ 51

ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อปัจจัยนวัตกรรมการบริหาร มีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.740 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ (R^2) มีค่าเท่ากับ 0.55 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 แสดงว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวน หรือการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมทางการบัญชีได้ร้อยละ 55

เมื่อพิจารณาอิทธิพลทางอ้อม พบว่าปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางอ้อมต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจโดยส่งผ่านแบบสมบูรณ์ (Fully mediator) ต่อนวัตกรรมการบริหารมีค่าอิทธิพลเท่ากับ 0.528 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ (R^2) มีค่าเท่ากับ 0.28 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 แสดงว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวน หรือการเปลี่ยนแปลงของความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ร้อยละ 28

3.5 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ผู้วิจัยได้สรุปผลการทดสอบสมมติฐานไว้ในตารางที่ X การศึกษานี้จึงได้ทำการสรุปผลการศึกษาในรูปแบบภาพได้ดังนี้



ตาราง 39 ข้อสรุปสมมติฐานการวิจัยและการคาดการณ์ความสัมพันธ์

ข้อสมมติฐาน	สมมติฐานการวิจัย	t- Statistics	ผลการทดสอบ
H1	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ	1.088	ไม่สนับสนุน
H2	การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อนวัตกรรมการบริหาร	3.293	สนับสนุน
H3	นวัตกรรมการบริหารมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ	4.793	สนับสนุน
H4	นวัตกรรมการบริหารเป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่างความสัมพันธ์ของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ	1.887	สนับสนุน



บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัย เรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของธุรกิจโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยทำการสรุปและมีประเด็นสำคัญในการนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. สรุปผล
2. อภิปรายผล
3. ข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัย เรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของธุรกิจโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือสามารถสรุปผลการวิจัย ได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 36 - 45 ปี สถานภาพ สมรส/อยู่ด้วยกัน ระดับการศึกษาปริญญาตรี และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001 - 60,000 บาท ตามลำดับ
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีรูปแบบของธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนสามัญ ตั้งอยู่ในจังหวัดนครราชสีมา ทุนจดทะเบียน 1,000,001 - 5,000,000 บาท จำนวนพนักงาน ไม่เกิน 20 คน และระยะเวลาที่ประกอบกิจการ 6-10 ปี
3. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการโดยรวม และรายด้านอยู่ระดับมาก ได้แก่ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ เช่น แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการ ท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้ ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์ หรือการบริการของท่าน และหากตัดสินใจว่าจะทำสิ่งใดแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ เป็นต้น ด้านความเป็นตัวของตัวเอง เช่น ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเองที่ทำให้ธุรกิจรุ่งเรือง ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้าตามที่ท่านปรารถนาได้ และท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้ เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่าน มิใช่โชค หรือดวง เป็นต้น ด้านการบริหารจัดการ เช่น ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียน และข้อเสนอแนะของลูกค้าได้รับการตอบสนอง

รวดเร็ว ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียน และปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ ตรงตามความต้องการของลูกค้า และท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่านทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือการบริการ เป็นต้น ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ เช่น ท่านคิดว่าพนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ และท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านมีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง เป็นต้น ด้านความมีนวัตกรรม เช่น ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือการบริการด้วยช่องทางต่าง ๆ ที่ทันสมัย เป็นเรื่องคุ้มค่า ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ หรือการบริการ เป็นสิ่งที่ใกล้ตัว และท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ หรือการบริการเป็นเรื่องง่าย และสามารถทำได้ เป็นต้น ด้านความกล้าเสี่ยง เช่น ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์ หรือบริการ และท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการแปลกใหม่ตลอดเวลา เป็นต้น

4. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีนวัตกรรมการบริหารโดยรวม และรายด้าน อยู่ระดับมาก ได้แก่ ด้านการสั่งการ เช่น ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยผลักดันพนักงานด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่งทราบโดยแนชัต เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง และท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือ เพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตร และผู้ทำมีความเต็มใจที่จะทำงาน เป็นต้น ด้านการตัดสินใจ เช่น ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบ เพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์ และท่านคิดว่า มีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการก่อนตัดสินใจเสมอ เป็นต้นด้านการวางแผน เช่น ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความรับผิดชอบอย่างชัดเจน และท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาวเพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ เป็นต้น ด้านการควบคุม เช่น ท่านคิดว่ามีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานสม่ำเสมอท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด และท่านคิดว่ามีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ เป็นต้น และด้านการจัดการต้นทุน เช่น ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุง และการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหารที่เกิดประสิทธิภาพ และท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรง และต้นทุนทางอ้อม เป็นต้น

5. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จของธุรกิจโดยรวม และรายด้าน อยู่ระดับมาก ได้แก่ด้านการได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน เช่น ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร เมื่อเกิดข่าวลือ หรือข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือแก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร และท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่ และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทুমเท เสียสละอย่างเต็มที่ เป็นต้น ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม และท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา เป็นต้น และด้านสภาพความเป็นไปทางการเงิน เช่น ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมา ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาธุรกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น

6. ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ทั้งตัวแปรต้น และตัวแปรตามที่ใช้ในโมเดลเชิงสาเหตุของความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือโดยใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation) ตามเกณฑ์ของ Salkind (2010) พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีทั้งหมด 24 คู่ มีขนาดความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.115 - 0.458 อยู่ในระดับต่ำมากถึงปานกลาง โดยส่วนใหญ่ตัวแปรต้นกับตัวแปรตามที่สัมพันธ์กันในระดับต่ำ 14 คู่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก 7 คู่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำมาก 1 คู่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ตัวแปรต้นสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีค่าความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.152 - 0.696 อยู่ในระดับต่ำมากถึงสูง ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 53 คู่ และระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 คู่ และตัวแปรตามสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีค่าความสัมพันธ์กันอยู่ระหว่าง 0.223 - 0.468 อยู่ในระดับต่ำมากถึงปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

1. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบโมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า โมเดลองค์ประกอบของตัวแปรการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบตัวแปรย่อยของตัวแปรการมุ่งเน้น

ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการบริหารจัดการ รองลงมา คือ ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม และด้านความใส่ใจในความสำเร็จ ตามลำดับ

2. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบโมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นของตัวแปรนวัตกรรมการบัญชี พบว่า โมเดลองค์ประกอบตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบตัวแปรย่อยของตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการควบคุม รองลงมา คือ ด้านการสั่งการ ด้านการวางแผน ด้านการตัดสินใจ และด้านการจัดการต้นทุน ตามลำดับ

3. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบโมเดลสมการโครงสร้างเชิงเส้นของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจ พบว่า โมเดลองค์ประกอบของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบตัวแปรย่อยของตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านสภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน รองลงมา คือ ด้านการได้รับความยืดหยุ่นจากพนักงาน และด้านการตอบสนองความต้องการลูกค้า

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในโมเดลการวิจัยเพื่อทดสอบความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ด้วย $\chi^2/df = 2.804$ ค่า CFI = 0.927 ค่า GFI = 0.910 ค่า RMR = 0.058 ค่า RMSEA = 0.067 จะเห็นว่าโมเดลการวิจัยนี้ผ่านเกณฑ์ทุกข้อ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า โมเดลการวิจัยนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

5. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปร ในโมเดลเชิงสาเหตุของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ตัวแปรย่อยของปัจจัยการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านความกล้าเสี่ยง รองลงมา คือ ด้านความมีนวัตกรรม ปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหาร ตัวแปรย่อยของปัจจัยนวัตกรรมการบัญชีบริหารที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านการสั่งการ รองลงมาคือ ด้านการวางแผน และปัจจัยผลการดำเนินงานของธุรกิจ SMEs ตัวแปรย่อยของปัจจัยผลการดำเนินงานของธุรกิจ SMEs ที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด คือ ด้านสภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน รองลงมาคือด้านการตอบสนองความต้องการลูกค้า

ผลการวิเคราะห์เส้นทาง

1. ตัวแปรเชิงทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

2. ตัวแปรเชิงทฤษฎีนวัตกรรมการบัญชีบริหารมีอิทธิพลทางตรงต่อตัวแปรความสำเร็จของธุรกิจ

3. ตัวแปรเชิงทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อตัวแปรนวัตกรรมการบัญชีบริหาร

4. ตัวแปรเชิงทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางอ้อมต่อตัวแปรเชิงทฤษฎีความสำเร็จของธุรกิจ โดยส่งผ่านตัวแปรเชิงทฤษฎีนวัตกรรมการบัญชีบริหาร

อภิปรายผล

การวิจัย เรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของธุรกิจโดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถอภิปรายผล โดยพิจารณาตามผลการทดสอบสมมติฐาน ได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ

ผลการศึกษานี้ปฏิเสธสมมติฐานที่ 1 กล่าวคือ ตัวแปรเชิงทฤษฎีการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจซึ่งมีความขัดแย้ง กับงานวิจัยส่วนใหญ่ที่มีการสนับสนุนว่าการที่ผู้ประกอบการของธุรกิจ SMEs สิ่งที่สำคัญและนำพาองค์กรข้ามผ่านวิกฤติได้นั้นมักต้องอาศัยปัจจัยหลักที่สำคัญจากผู้ประกอบการ (Prasannath et al. 2024; Syhachack, Siriyota, and Thangchan 2024) ซึ่งการศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการยังพบว่าการศึกษายังมีความแตกต่างกันในด้านขององค์ประกอบ การศึกษาในศรีลังกาที่พบว่าของผู้ประกอบการเจ็ดลักษณะที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Jantunen et al. 2005) นอกจากนั้นยังมีการศึกษาที่พบว่า มีเพียงการมุ่งเน้นผู้ประกอบการด้านนวัตกรรม และการกล้าเสี่ยงเท่านั้นที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ในขณะที่ด้านความกระตือรือร้นไม่สร้างทำธุรกิจประสบความสำเร็จได้ (Musthofa et al. 2017) จึงอาจกล่าวได้ว่าในธุรกิจ SMEs ยังมีช่องว่างในการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของการมุ่งเน้นผู้ประกอบการในธุรกิจหรือพื้นที่ สภาพเศรษฐกิจและสังคม ที่แตกต่างกันเพื่อพัฒนาเต็มเต็มองค์ความรู้อย่างต่อเนื่อง

นอกเหนือจากการที่การนำเสนอความหลากหลายขององค์ประกอบแล้ว การศึกษาในอดีตยังพบอิทธิพลของปัจจัยภายนอก เช่น ภาวะวิกฤติการระบาดโควิด 19 การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของสังคม และการขาดการสนับสนุน SMEs จากรัฐบาล (Papamo and Naipinit 2024; Singh, Charan, and Chattopadhyay 2022; Zhang, Gao, and Cho 2017) แม้กระทั่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เองที่พบความแตกต่างของของเพศชายและเพศหญิงในด้านความแตกต่างขององค์ประกอบด้านการมุ่งเน้นผู้ประกอบการโดยที่ การเชื่อมั่นในตัวเอง (Automotive) การแข่งขันที่

ดุตัน (Aggressive competitiveness) ในขณะที่มีการกล้ารับความเสี่ยง (Risk taking) ระหว่างเพศหญิงและชายไม่แตกต่างกัน (Forster-Holt and Davis 2024)

มีการศึกษาที่ผ่านมาในให้ผลการศึกษาที่สนับสนุนผลการศึกษาในปัจจุบันในธุรกิจ SMEs ในประเทศซาอุดีอาระเบียที่ไม่พบอิทธิพลของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการตรงต่อประสิทธิภาพขององค์กร แต่กลับต้องอาศัยการส่งผ่านองค์ประกอบด้านความสามารถในการดูดซับแบบสมบูรณ์ (Full mediator) ต่อการสร้างความแข็งแกร่งต่อองค์กรด้านประสิทธิภาพ จึงอาจกล่าวได้ว่าการที่ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการเพียงองค์ประกอบเดียวในสภาวะการผันผวนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาของสภาวะสังคมเศรษฐกิจในปัจจุบันนั้นไม่เพียงพอที่จะผลักดันให้เกิดความสำเร็จของธุรกิจโดยเฉพาะ SMEs ได้ (Alshahrani and Salam 2024b)

สมมุติฐานที่ 2 การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อนวัตกรรมการบัญชีบริหาร

การศึกษานี้ได้นำเสนอให้เห็นอิทธิพลของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่สัมพันธ์กับนวัตกรรมการบัญชีบริหาร ซึ่งสนับสนุนการศึกษาในธุรกิจในบทบาทที่ใกล้ชิดกันของตัวแปรเชิงทฤษฎีทั้งสองในการพัฒนาองค์กรผ่านการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของผู้ประกอบการในฐานะผู้กำหนดทิศทางของธุรกิจ (Mitter and Hiebl 2017) ในขณะที่นวัตกรรมทางการบัญชีบริหารมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในบทบาทการพัฒนาวัตกรรมการจากองค์ความรู้ในปัจจุบันเพื่อพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถการจัดการทางด้านบัญชีเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจมีการเติบโตและยั่งยืน (Chenhall and Moers 2015) มีการศึกษาที่สนับสนุนความสัมพันธ์นี้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Baltussen et al. 2014; Botzem and Dobusch 2017) รวมไปถึงธุรกิจ SMEs และธุรกิจสตาร์ทอัพ (Ahmad and Mohamed Zabri 2024; Jemine, Puyou, and Bouvet 2024; Nartey and Van Der Poll 2021) ดังนั้นผลการศึกษานี้จึงสนับสนุนสมมุติฐานและสอดคล้องกับการศึกษาที่ผ่านมา

สมมุติฐานที่ 3 นวัตกรรมการบัญชีบริหารมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ

การศึกษานี้พบอิทธิพลของนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งเป็นการนำเสนอถึงความสำคัญขององค์ในการตระหนักถึงการเพิ่มความรู้และความเชี่ยวชาญเพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจได้ ที่ผ่านมามีการศึกษาที่สนับสนุนอิทธิพลของนวัตกรรมการบัญชีบริหารอยู่อย่างแพร่หลายทั้งในธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลางและโดยเฉพาะอย่างยิ่งองค์กรระดับมหาชน (De Blick, Paeleman, and Laveren 2024a; Mokhtar, Jusoh, and Zulkifli 2016) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการใช้เทคนิคการบัญชีที่ทันสมัยเพื่อการจัดการที่ดีและการตัดสินใจที่มีข้อมูลรองรับที่ดียิ่งขึ้นในบริบทขององค์กรขนาดใหญ่และธุรกิจที่ต้องการความแข็งแกร่งในการแข่งขัน

สมมุติฐานที่ 4 นวัตกรรมการบัญชีบริหารเป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่างความสัมพันธ์ของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ

นวัตกรรมการบัญชีบริหารทำหน้าที่เป็นตัวแปรส่งผ่านที่สำคัญในการเชื่อมโยงระหว่าง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการกับปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการส่งผลให้เกิดการนำเสนอนวัตกรรมในการบัญชีบริหาร เช่น ระบบข้อมูลที่ทันสมัยและเครื่องมือวิเคราะห์ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ดีขึ้นและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ส่งผลโดยตรงต่อความสำเร็จของธุรกิจ นวัตกรรมในการบัญชีช่วยในการวัดผลและปรับกลยุทธ์ตามข้อมูลที่ได้รับ รวมถึงการตัดสินใจที่มีข้อมูลรองรับที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ การลงทุนในเทคโนโลยีและการฝึกอบรมบุคลากรในด้านนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อสนับสนุนการเติบโตและความสำเร็จของธุรกิจในยุคปัจจุบัน

การศึกษานี้ได้เพิ่มเติมคุณสมบัติการเป็นตัวแปรส่งผ่านหลัก (Fully mediators) ของ นวัตกรรมการบัญชีบริหารในบทบาทของการพัฒนาความสำเร็จของธุรกิจ (De Blick, Paeleman, and Laveren 2024b) รวมไปถึงประสิทธิภาพของความยั่งยืนในองค์กรได้อีกด้วย (Werastuti et al. 2023) ประสิทธิภาพของธุรกิจทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินยังมีหลักฐานเชิงประจักษ์ถึงบทบาทที่ต้องอาศัยนวัตกรรมการบัญชีบริหารเป็นตัวแปรส่งผ่านปรากฏอย่างมากมาย (Nowar 2024; Werastuti et al. 2023) ดังนั้นผลการศึกษานี้จึงเป็นหลักฐานชิ้นใหม่ในการสร้างความเชื่อมั่นในบทบาทของนวัตกรรมการบัญชีบริหารต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสร้างความยั่งยืน ซึ่งแสดงถึงความจำเป็นในการที่หน่วยธุรกิจต้องให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนานวัตกรรมทางบัญชีบริหาร เนื่องจากการสร้างความสำเร็จต่อธุรกิจต้องอาศัยนวัตกรรมทางบัญชีบริหารจึงจะสามารถไปถึงเป้าหมายได้ตามนิยามของตัวแปรส่งผ่านสมบูรณ์ (Completed mediator)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อสร้างความเข้มแข็งของธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ให้มีความสามารถในการจัดการองค์กร การเงิน การบัญชี การตลาด บุคลากร ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ควรมีบุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันและอยู่รอดในสถานการณ์ที่มีการแข่งขันสูง

1.2 ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร ซึ่งนวัตกรรมทางการบัญชีที่มีประสิทธิภาพ ผู้บริหารต้องเลือกให้เหมาะสมต่อบริบทขององค์กรธุรกิจ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจมากที่สุด เนื่องจากนวัตกรรมทางการบัญชีบริหาร เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเปลี่ยนแปลงองค์กรธุรกิจ ด้านการพัฒนาการตัดสินใจ ด้านการควบคุมต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ด้านการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ด้านการบริหารความเสี่ยง และ ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารเป็นแนวคิดการบริหารจัดการองค์กรแนวใหม่ โดยอาศัยนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารในการดำเนินงานทั่วทั้งองค์กร เพื่อความอยู่รอดขององค์กรในสภาวะการแข่งขันด้านเทคโนโลยีในปัจจุบัน สู่ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจและความเป็นเลิศขององค์กรธุรกิจอย่างยั่งยืนต่อไป

1.3 ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ เนื่องจากปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งต่อการบรรลุความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ขององค์กร เปรียบเสมือนหลักการแนวทางหรือวิธีการที่เป็นรูปธรรมในการยึดโยงการปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้คนในองค์กรระดับต่าง รู้ว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.4 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการตามลำดับของค่าน้ำหนักองค์ประกอบจากมากไปน้อยดังนี้ ด้านความกล้าเสี่ยงเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ ด้านการบริหารจัดการ และด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ตามลำดับ

1.5 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับนวัตกรรมการบัญชีบริหาร ตามลำดับของค่าน้ำหนักองค์ประกอบจากมากไปน้อยดังนี้ ด้านการสั่งการมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบสูงที่สุด รองลงมาคือ ด้านการวางแผน ด้านการควบคุม ด้านการตัดสินใจ และด้านการจัดการต้นทุน ตามลำดับ

1.6 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ตามลำดับของค่าน้ำหนักองค์ประกอบจากมากไปน้อยดังนี้ สภาพความเป็นไปได้ทางการเงินเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และด้านการได้รับความเชื่อมั่นจากพนักงาน ตามลำดับ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาผลกระทบ และความสัมพันธ์การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคอื่น ๆ ในประเทศไทย

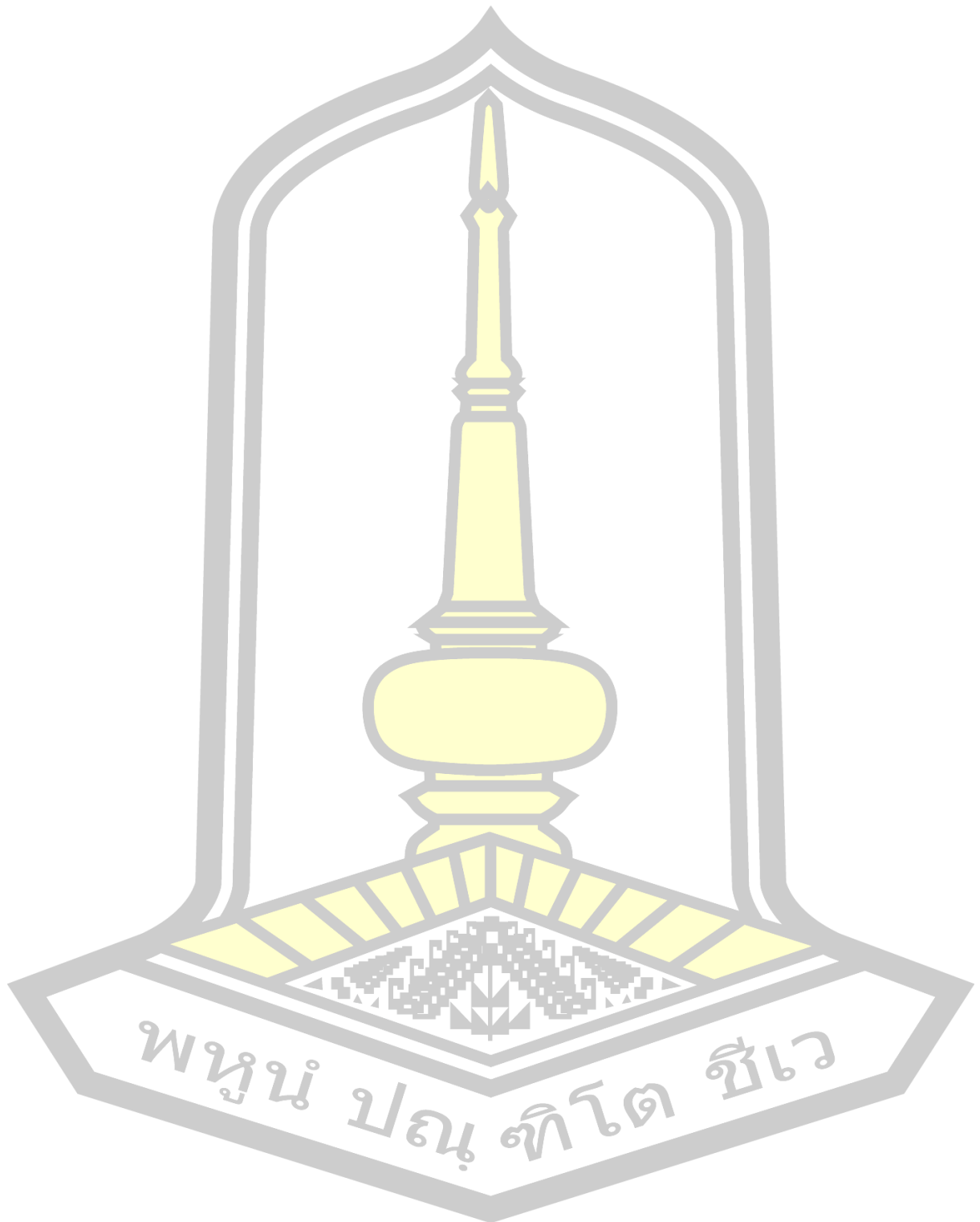
2.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการนั้น ไม่ได้มีเพียงปัจจัยที่นำมาศึกษาเท่านั้น ดังนั้นควรศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการในการศึกษาครั้งต่อไป เช่น ความสามารถในการแข่งขัน สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นต้น

2.3 ควรมีการศึกษาวิจัย โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลในรูปแบบอื่น ๆ นอกเหนือจากการใช้แบบสอบถาม เช่น การสัมภาษณ์ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก การลงพื้นที่ในการเก็บข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลในรูปแบบอื่นที่มีความหลากหลายมาสนับสนุนและเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น

2.4 ควรนำนวัตกรรม Machine learning เข้ามาทำการศึกษาเพิ่มเติมในการพัฒนาความสามารถของธุรกิจ การนำนวัตกรรม Machine Learning เข้ามาศึกษาเพิ่มเติมสามารถช่วยพัฒนาความสามารถของธุรกิจในบทบาทของการช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ทำให้ธุรกิจสามารถคาดการณ์แนวโน้มและพฤติกรรมของลูกค้าได้ดีขึ้น และปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และยังช่วยในการปรับแคมเปญการตลาดให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและเพิ่มความแม่นยำในการเสนอสินค้าหรือบริการช่วยให้การตัดสินใจทางธุรกิจมีข้อมูลรองรับที่เชื่อถือได้มากขึ้น



บรรณานุกรม



บรรณานุกรม

- กรณิศา ดิษฐ์เสถียร. (2562). คุณสมบัติและกรอบความรู้กับบัญชีบริหารในประเทศไทย. *วารสารสภาวิชาชีพบัญชี*. 1(1).
- ณัฐนันท์ อุบลครุฑ กฤตยาวิทย์ เกตุวงศาและวราวรรณ ชูวิรัช. (2563). ความสัมพันธ์ระหว่างการควบคุมทางการเงินกับคุณภาพข้อมูลทางการเงินของธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทย. *วารสารการบัญชีและการจัดการ*, 13(1). 138-150.
- ดวงมณี โกมารทัต. (2559). *การบัญชีต้นทุน*. พิมพ์ครั้งที่ 15. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2555). *สถิติขั้นสูง*. ภาคทฤษฎีและสถิติวิทยาการศึกษาคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นงเยาว์ อินทะนาม และคณะ. (2563). การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดกาฬสินธุ์. *วารสารคณะกรรมการบัญชีและการจัดการ*, 12(4). 83-95.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2560). *การวิจัยเบื้องต้น*. พิมพ์ครั้งที่ 9 แก้ไขเพิ่มเติม. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น, 2556.
- เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ. (2562). *การบัญชีต้นทุน 1 : Cost Accounting*. ซีเอ็ด SE-ED Publisher.
- ปิยวรรณ บุษบา. (2561). *กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจ Star up ในจังหวัดนนทบุรี*. วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ.
- พรพิพัฒน์ แก้วกล้าและธีรวิทย์ กาปัญญา (2561). ข้อมูลทางการเงินสำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่. *วารสารบริหารศาสตร์*. 7(13).76-87.
- พัชรา กลิ่นชวนชื่น. (2564). *ธุรกิจที่อยู่อาศัยต่างจังหวัด (6 จังหวัดหลัก)*. ได้จาก : <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industryoutlook/Real-Estate/housing-in-upcountry/IO/ io-Housing-in-Upcountry-21> [สืบค้นเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2564].
- พิมพ์กาญจนา จันดาหัดง และพลอยพรรณ สอนสุวิทย์. (2561). การประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ เครือข่ายบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ ครั้งที่ 18 และลำปางวิจัย ครั้งที่ 4 มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง วันที่ 20 กรกฎาคม 2561. 386-406.
- พิชญาดา พันผา. (2566). *สถิติธุรกิจและการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดเอ็ดดูเคชั่น.

มันนีวีแคน. (2566). *ประเภทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*. ได้จาก

<https://data.creden.co/company/general/0125559021660> [สืบค้นเมื่อ 12 ตุลาคม 2566].

วรรตกร ลิมสุวรรณนท. (2564). *กลยุทธ์การใช้บัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ*

โรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีพระทุม.

วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม. *วารสารวิชาการ Veridian E –Journal, Silpakorn University ฉบับภาษาไทย*, 8(2). 967-988.

วิวัฒน์ เลหาพูนรังษี, (2566). *ส่องทิศทางการตลาดอสังหาฯ ยุคหลังโควิด – 19 จะเป็นอย่างไร*.

ได้จาก <https://www.posttoday.com/columnist/689941> [สืบค้นเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2566].

วิจิตา แยมศรี และพัชรา เดชโฮม. (2564). การบริหารงานวิชาการแบบมีส่วนร่วมของโรงเรียนบางขุนเทียนศึกษาสำนักงานเขตบางขุนเทียน สังกัดกรุงเทพมหานคร. *วารสารวิจัยรำไพพรรณี*. 15(1). 5-14.

วิวัฒน์ เลหาพูนรังษี, (2566). *ส่องทิศทางการตลาดอสังหาฯ ยุคหลังโควิด – 19 จะเป็นอย่างไร?*. ได้จาก

<https://www.posttoday.com/columnist/689941> สืบค้นวันที่ 10 ตุลาคม 2566.

วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม. *วารสารวิชาการ ฉบับภาษาไทย*, 8(2), (968-970)

สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์. (2565). *หลักการของการบัญชีบริหาร (Management Accounting Principles)*. ได้จาก <https://www.tfac.or.th/> [สืบค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2566].

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2565). *ข้อมูลธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*. ได้จาก

[AnnualReportREIC2022compressed_753_1692263083_98698.pdf](#) [สืบค้นเมื่อ 12 ตุลาคม 2566].

อัญชลี พิพัฒน์เสริม. (2561). *การบัญชีสำหรับผู้บริหารและผู้ที่มีใจรักบัญชี*. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ.

รัตติกาล โสวะภาส. (2566). กลยุทธ์การพัฒนางานองค์กรสู่ความเป็นเลิศของกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย. *Journal of MCU Buddhapanya Review*. 8(2), 123-129

Amit, R., Glosten, L., & Muller, E. (2022). Entrepreneurial ability, venture investments, and risk sharing. *In Venture Capital*. 4(2), 135-148.

Ammar, S., & Hassan, M. (2018). Entrepreneurial cognitive styles, management control packages configurations and SMEs life cycle. In *ICSB World Conference Proceedings*. 9(8), 120 – 149.

Andersén, J., & Samuelsson, J. (2016). Resource organization and firm performance: How entrepreneurial orientation and management accounting influence the profitability of growing and non-growing SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(4), 466-484.

Abdelhalim, Abeer M. 2024. How Management Accounting Practices Integrate with Big Data Analytics and Its Impact on Corporate Sustainability. *Journal of Financial Reporting and Accounting* 22(2), 416–432.

Abdullahi, Umar, Sani Usman Kunya, Abdulazeez Umar Raji, and Wilfred Emmanuel Dsazu. 2023. “Influence of Entrepreneurship Orientation on Financial Performance of Construction SMEs in Nigeria. *Journal of Sustainable Cities and Built Environment*, 01(02), 125 – 138.

Abu-Rumman, Ayman, Ata Al Shraah, Faisal Al-Madi, and Tasneem Alfalah. 2021. “Entrepreneurial Networks, Entrepreneurial Orientation, and Performance of Small and Medium Enterprises: Are Dynamic Capabilities the Missing Link?. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 29.

Ahmad, Ahmad Y. A. Bani, Suleiman Mustafa El-Dalahmeh, Kadri S. Al-Shakri, Bashar Younis Alkhawaldeh, and Lama Ahmad Alsmadi. 2024. The Link between Management Accounting Information Systems and Firm Competitiveness: The Mediating Role of Innovation Capabilities. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(3), 1781–90.

Ahmad, Kamilah, and Shafie Mohamed Zabri. 2024. The Role of Management Accounting on the Relationship between Corporate Social Responsibility and Performance in SMEs. *Measuring Business Excellence*, 28(1), 122–36.

Alshahrani, Mohammed Awad, and Mohammad Asif Salam. 2024a. Entrepreneurial Orientation and SMEs Performance in an Emerging Economy: The Mediating Role of Absorptive Capacity. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 26(1), 1–24.

Alshahrani, Mohammed Awad, and Mohammad Asif Salam. 2024b. Entrepreneurial Orientation and SMEs Performance in an Emerging Economy: The Mediating Role of Absorptive Capacity. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 26(1), 1–24.

Asad, Muzaffar, Muhammad Uzair Asif, Mohammed Ali Bait Ali Sulaiman, Mir Shahid Satar, and Ghadah Alarifi. 2023. Open Innovation: The Missing Nexus between Entrepreneurial Orientation, Total Quality Management, and Performance of SMEs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 79.

Ax, Christian, and Jan Greve. 2017. Adoption of Management Accounting Innovations: Organizational Culture Compatibility and Perceived Outcomes. *Management Accounting Research*, 34, 59–74.

Bhimani, A. (2008). *Managing with integrity: insights from some of the world's leading thinkers*. Pearson Education.

Baltussen, Sjuul, Tim Schelle, Rianne Appel-Meulenbroek, Berend Van Egmond, Matthijs Hesselink, and Leon Van Leersum. 2014. Lease Accounting Trouble Looms for Corporate Real Estate Management. *Journal of Corporate Real Estate*, 16(3), 182–202.

Bao, ZongKe, Kamarul Faizal Hashim, Alaa Omran Almagrabi, and Haslina Binti Hashim. 2023. Business Intelligence Impact on Management Accounting Development given the Role of Mediation Decision Type and Environment. *Information Processing & Management*, 60(4), 103380.

Bogatyreva, Karina, Tatiana Beliaeva, Galina Shirokova, and Sheila M. Puffer. 2017. As Different as Chalk and Cheese? The Relationship Between Entrepreneurial Orientation and SMEs' Growth: Evidence from Russia and Finland. *Journal of East-West Business*, 23(4), 337–66.

- Botzem, Sebastian, and Leonhard Dobusch. 2017. Financialization as Strategy: Accounting for Inter-Organizational Value Creation in the European Real Estate Industry. *Accounting, Organizations and Society*, 59, 31–43.
- Cho, Y. H., & Lee, J. H. (2018). Entrepreneurial orientation, entrepreneurial education and performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(2), 124-134.
- Covin, J. G., Wales, W., & J. (2019). Crafting high-impact entrepreneurial orientation research: Some suggested guidelines. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 43(1), 3–18.
- Chenhall, Robert H., and Frank Moers. 2015. The Role of Innovation in the Evolution of Management Accounting and Its Integration into Management Control. *Accounting, Organizations and Society*, 47, 1–13.
- Clark, Daniel R., Robert J. Pidduck, G. T. Lumpkin, and Jeffrey G. Covin. 2024. Is It Okay to Study Entrepreneurial Orientation (EO) at the Individual Level? Yes!. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48(1), 349–91.
- De Blick, Tristan, Ine Paeleman, and Eddy Laveren. 2024a. Financing Constraints and SME Growth: The Suppression Effect of Cost-Saving Management Innovations. *Small Business Economics*, 62(3), 961–86.
- De Blick, Tristan, Ine Paeleman, and Eddy Laveren. 2024b. Financing Constraints and SME Growth: The Suppression Effect of Cost-Saving Management Innovations. *Small Business Economics*, 62(3), 961–86.
- Dwumah, Peter, Er-Menam Amaniampong, Janet Animwah Kissiedu, and Eunice Adu Boahen. 2024. Association between Entrepreneurial Orientation and the Performance of Small and Medium Enterprises in Ghana: The Role of Network Ties.” *Cogent Business & Management*, 11(1), 2302192.
- Farooq, R., & Vij, S. (2018). Linking entrepreneurial orientation and business performance: Mediating role of knowledge management orientation. *Pacific Business Review International*, 10(8), 174-183.
- Forster-Holt, Nancy, and James H. Davis. 2024. An Investigation of the Masculinity of Entrepreneurial Orientation in Family Business. *Journal of Family Business Management*.

- Furyanah, Anah, Agus Suroso, and Refius Pradipta Setyanto. 2024. "Dimensions of Entrepreneurial Orientation and Marketing Performance: The Moderating Effect of Market Turbulence. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(5), e03735.
- George, N., Karna, A., & Sud, M. (2022). Entrepreneurship through the lens of dynamic managerial capabilities: A review of the literature. *Journal of Management & Organization*, 28(3), 605-631.
- Golubovski, G., & Kantardjieva, M. (2018). Social entrepreneurship from a quality management perspective in the process of social value creation. *KNOWLEDGE-International Journal*, 23(1), 255-260.
- Ghassan, A., Beliz, O., & Carl, A. (2010). Facilitating innovation in construction: Directions and implications for research and policy. *Construction Innovation*, 10(4), 374-394
- Gyamera, Emmanuel, Williams Abayaawien Atuilik, Ivy Eklemet, Akwetey Henry Matey, Lexis Alexander Tetteh, and Paul Kwasi Apreku-Djan. 2023. An Analysis of the Effects of Management Accounting Services on the Financial Performance of SME: The Moderating Role of Information Technology. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2183559.
- Hariyati, Hariyati, Dian Anita Nuswantara, Rendra Arief Hidayat, and Insyirah Putikadea. 2022. Management Accounting Information System and Intellectual Capital: A Way to Increase SME's Business Performance. *Jurnal Siasat Bisnis*, 61-75.
- Herlinawati, E., Ahman, E., & Machmud, A. (2019). The effect of entrepreneurial orientation on SMEs business performance in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(5), 1-15.
- Hoque, N. (2023). Promoting business zakah as a product of Islamic finance to fund social causes for well-being of the underprivileged: evidence from Bangladesh. *Journal of Islamic Marketing*, 14(4), 966-987.
- Ismail Albalushi, K., & Naqshbandi, M. M. (2022). Factors affecting success and survival of small and medium enterprises in the middle east. *Knowledge*, 2(3), 525-538.

- Jantunen, Ari, Kaisu Puumalainen, Sami Saarenketo, and Kalevi Kyläheiko. 2005. Entrepreneurial Orientation, Dynamic Capabilities and International Performance. *Journal of International Entrepreneurship*, 3(3), 223–43.
- Jemine, Grégory, François-Régis Puyou, and Florence Bouvet. 2024. “Technological Innovation and the Co-Production of Accounting Services in Small Accounting Firms. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 37(1), 280–305.
- Johanson, Daniel, and Dag Øivind Madsen. 2019. “Diffusion of Management Accounting Innovations: A Virus Perspective. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 15(4), 513–34.
- Johnson, M. P., and Schaltegger, S. (2020). Entrepreneurship for sustainable development: A review and multilevel causal mechanism framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(6), 1141-1173.
- Kaplan, R.S., & Norton, D.P. (1996). Linking the balanced score card to strategy. *California management review*, 39(1), 53-79.
- Karim, R. A., Mahmud, N., Marmaya, N. H., & Hasan, H. F. A. (2020). The use of total quality management practices for halal toyyiban of halal food products: exploratory factor analysis. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 15(1), 1-20.
- Kiyabo, K., & Isaga, N. (2020). Entrepreneurial orientation, competitive advantage, and SMEs’ performance: application of firm growth and personal wealth measures. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9, 1-15.
- Khan, Naveed R., Farah Ameer, Ricarda B. Bouncken, and Jeffrey G. Covin. 2023. Corporate Sustainability Entrepreneurship: The Role of Green Entrepreneurial Orientation and Organizational Resilience Capacity for Green Innovation. *Journal of Business Research*, 169, 114296.
- Labrador, Margarita, and Jorge Olmo. 2019. Management Accounting Innovations for Rationalizing the Cost of Services: The Reassessment of Cash and Accrual Accounting. *Public Money & Management*, 39(6), 401–8.

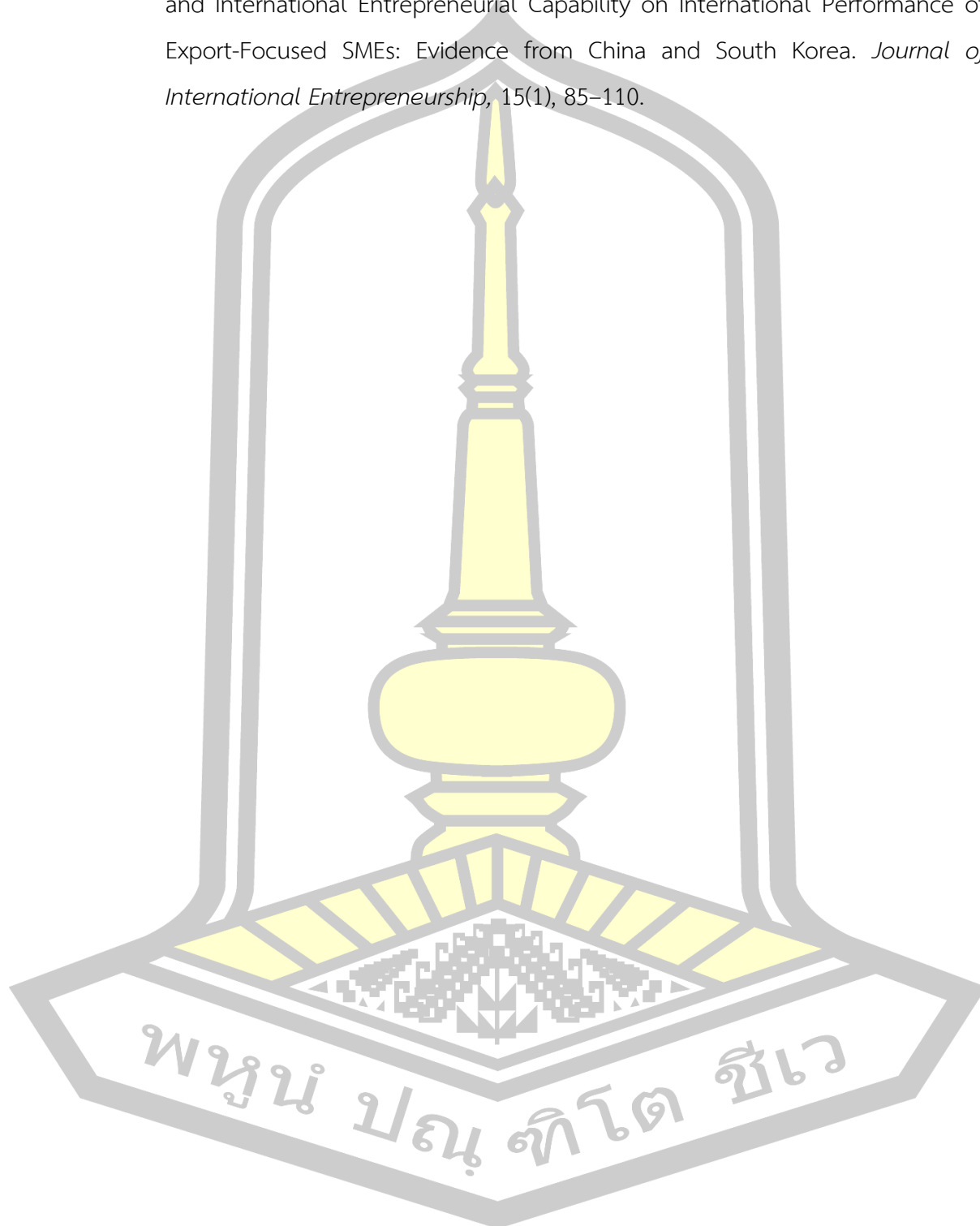
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1966). Clarifying the entrepreneurial orientation construct And linking it to performance. *The Academy of Management Review*, 21(1X), 35-172.
- Mikalef, P., Pateli, A., & Van De Wetering, R. (2021). IT architecture flexibility and IT governance decentralisation as drivers of IT-enabled dynamic capabilities and competitive performance: The moderating effect of the external environment. *European Journal of Information Systems*, 30(5), 512-540.
- Meekaewkunchorn, Nusanee, Katarzyna Szczepańska-Woszczyna, Chaiyawit Muangmee, Nuttapon Kassakorn, and Bilal Khalid. 2021. "Entrepreneurial Orientation and SME Performance: The Mediating Role of Learning Orientation. *Economics & Sociology*, 14(2), 294–312.
- Mitter, Christine, and Martin R. W. Hiebl. 2017. The Role of Management Accounting in International Entrepreneurship. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 13(3), 381–409.
- Mokhtar, Norsyahida, Ruzita Jusoh, and Norhayah Zulkifli. 2016. Corporate Characteristics and Environmental Management Accounting (EMA) Implementation: Evidence from Malaysian Public Listed Companies (PLCs). *Special Volume: The Integration of Corporate Sustainability Assessment, Management Accounting, Control, and Reporting*, 136, 111–22.
- Musthofa, Musthofa, S. Wahyudi, Farida Naili, and Ngatno Ngatno. 2017. Effect of Entrepreneurial Orientation on Business Performance.
- Naranjo-Valencia, J. C., Jiménez-Jiménez, D., & Sanz-Valle, R. (2019). Organizational culture effect on innovative orientation. *Management Decision*, 49(1), 55-72.
- Narimissa, O., Kangarani-Farahani, A., & Molla-Alizadeh-Zavardehi, S. (2020). Evaluation of sustainable supply chain management performance: Indicators. *Sustainable Development*, 28(1), 118-131.
- Nartey, S. N., and H. M. Van Der Poll. 2021. "Innovative Management Accounting Practices for Sustainability of Manufacturing Small and Medium Enterprises. *Environment, Development and Sustainability*, 23(12), 18008–39.

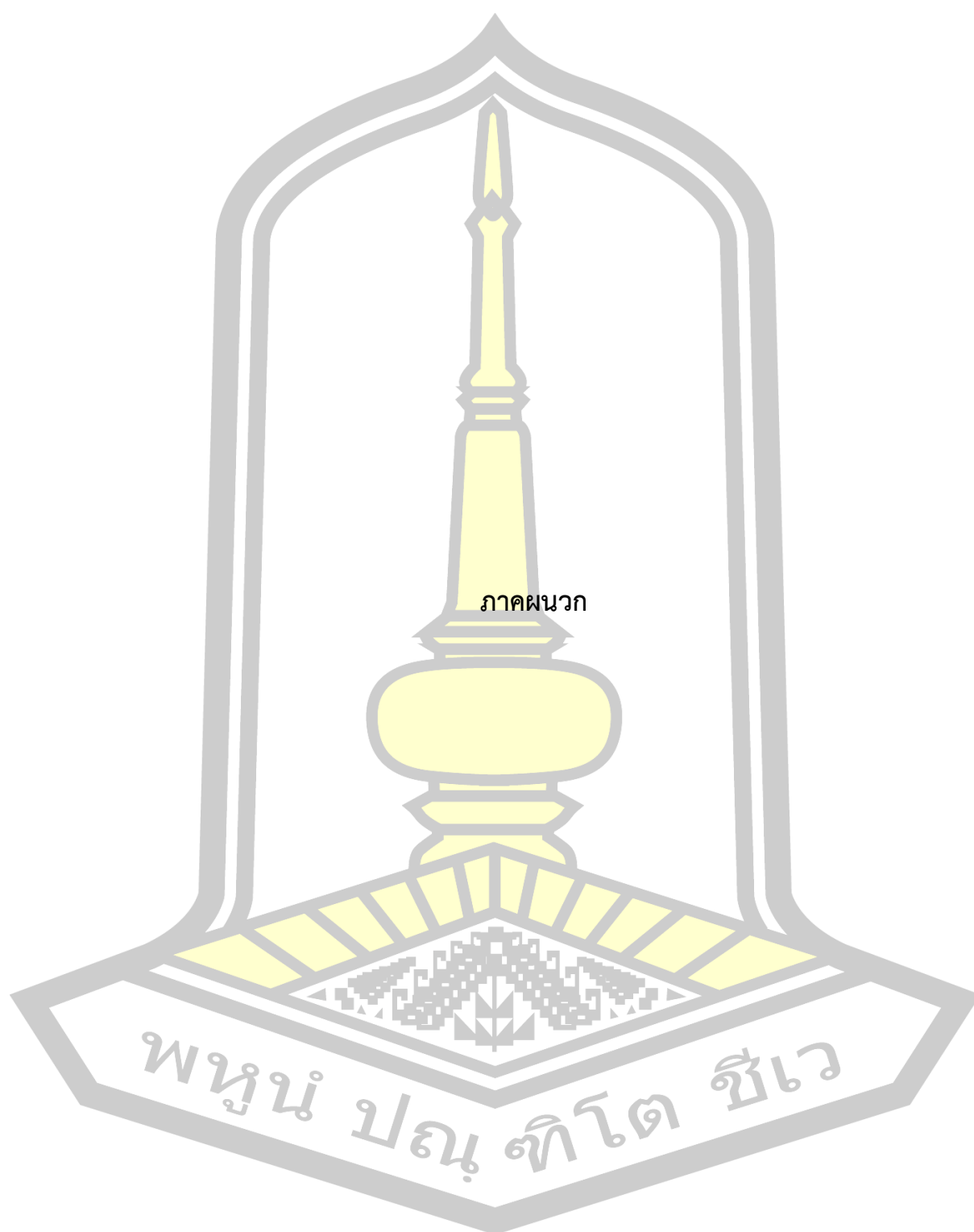
- Nowar, Rola. 2024. The Mediating Effect of Management Accounting System on the Relationship Between Data-Driven Innovation and Firm Performance: A Case of Egypt. *The Academic Journal of Contemporary Commercial Research*, 4(2), 98–126.
- Oyewo, Babajide. 2021. Do Innovation Attributes Really Drive the Diffusion of Management Accounting Innovations? Examination of Factors Determining Usage Intensity of Strategic Management Accounting. *Journal of Applied Accounting Research*, 22(3), 507–38.
- Papamo, Kanokwan, and Aree Naipinit. 2024. CONFIRMATORY FACTOR ANALYSIS FOR THE STRATEGIC MANAGEMENT MODEL OF THE RECOVERY OF SMEs HOTEL BUSINESSES DURING THE COVID-19 SITUATION. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(8), e05905.
- Pavlatos, Odysseas, and Hara Kostakis. 2018. Management Accounting Innovations in a Time of Economic Crisis. *The Journal of Economic Asymmetries*, 18:e00106
- Pedroso, Elsa, and Carlos F. Gomes. 2024. “The Current Role of Management Accounting: Paradigm Shift and Future Challenges.” *Journal of Accounting & Organizational Change*, 20(2), 307–33.
- Perera, Deepal N., Debanjan Nag, and P. Venkateswarlu. 2019. A Study on the Relationship of Entrepreneurial Orientation and Business Performance in the SMEs of Kurunegala District in Sri Lanka. *Theoretical Economics Letters*, 09(07), 2324–36.
- Phorncharoen, Irada. 2020. Influence of Market Orientation, Learning Orientation, and Innovativeness on Operational Performance of Real Estate Business. *International Journal of Engineering Business Management*, 12:184797902095267.
- Prasannath, Vanitha, Rajendra P. Adhikari, Sarel Gronum, and Morgan P. Miles. 2024. Impact of Government Support Policies on Entrepreneurial Orientation and SME Performance. *International Entrepreneurship and Management Journal*.

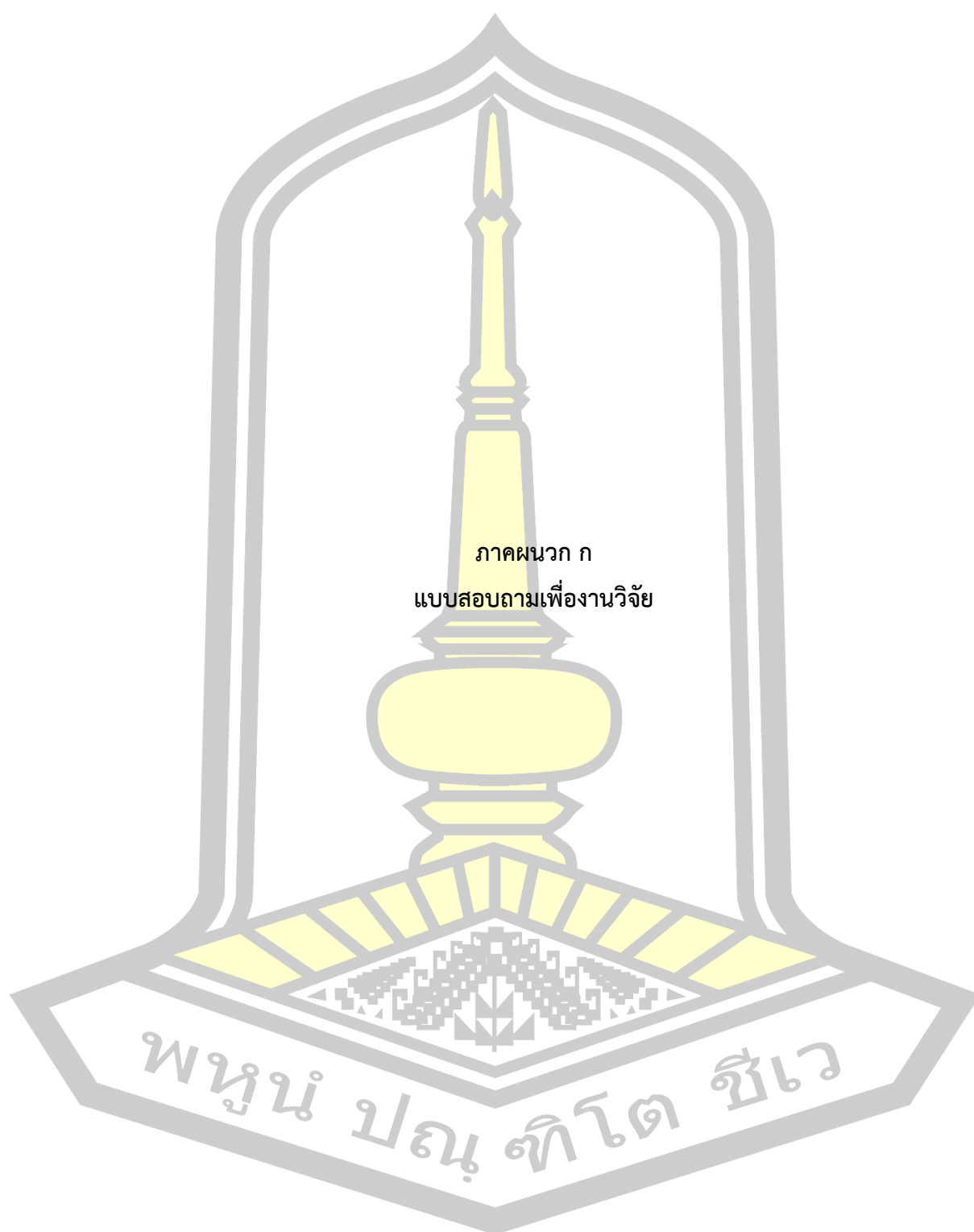
- Phaithun Intakhan. (2018). *Successful Managerial Accounting Practices, the Antecedents and Consequences: Empirical Evidence from SMEs Ceramics*. Proceedings of the 8th International RAIS Conference, March 26-27, 2018 Research Association for Interdisciplinary Studies.
- Qiu, Fangjuan, Nan Hu, Peng Liang, and Kevin Dow. 2023. Measuring Management Accounting Practices Using Textual Analysis. *Management Accounting Research* 58, 100818.
- Quang Hung, B., Thanh Hoai, T., Anh Hoa, T., & Phong Nguyen, N. (2023). Performance implication of management accounting systems in market-oriented firms: Empirical evidence from Vietnam. *Cogent Business & Management*, 10(3), 1-18
- Ranta, Mikko, Mika Ylinen, and Marko Järvenpää. 2023. Machine Learning in Management Accounting Research: Literature Review and Pathways for the Future. *European Accounting Review*, 32(3), 607–36.
- Rashid, Md Mamunur, Dewan Mahboob Hossain, and Md. Saiful Alam. 2024. An Institutional Explanation of Management Accounting Change in an Emerging Economy: Evidence from Bangladesh. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 20(3), 513–35..
- Sabers, D. L., & Whitney, D. R. (1976). *Suggestions for Validating Rating scales and Attitude Inventories*. Evaluation and examination service, University of Iowa.
- Salkind, N. J. (Ed.). (2010). *Encyclopedia of Research Design*. Sage.
- Salman, D. D., & Al-Omari, M. M. A. H. (2022). The impact of internal and external factors of the competitive environment on the competitive performance of the Iraqi Company for Seed Production (ICSP). *Materials Today: Proceedings*, 49, 2765-2772.
- Singh, Ritu, Parikshit Charan, and Manojit Chattopadhyay. 2022. Effect of Relational Capability on Dynamic Capability: Exploring the Role of Competitive Intensity and Environmental Uncertainty. *Journal of Management & Organization*, 28(3), 659–80.

- Sun, Y., Shahzad, M., & Razzaq, A. (2022). Sustainable organizational performance through blockchain technology adoption and knowledge management in China. *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(4), 100247.
- Syhachack, Mithsy, Kampanat Siriyota, and Wittika Thangchan. 2024. The Power of Dynamic Marketing Capability in Lao SMES: The Roles of Innovation and Entrepreneurial Capability. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(9), e06256.
- Tam, C., da Costa Moura, E. J., Oliveira, T., & Varajão, J. (2020). The factors influencing the success of on-going agile software development projects. *International Journal of Project Management*, 38(3), 165-176.
- Trapp, C. T., & Kanbach, D. K. (2021). Green entrepreneurship and business models: Deriving green technology business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 297.
- Wales, William J., Jeffrey G. Covin, Jens Schüller, and Matthias Baum. 2023. Entrepreneurial Orientation as a Theory of New Value Creation. *The Journal of Technology Transfer*, 48(5), 1752–72.
- Weygandt, J. J., Kieso, D. E., Kimmel, P. D., Trenholm, B., Warren, V., & Novak, L. (2019). *Accounting Principles*. John Wiley & Sons.
- Werastuti, Desak Nyoman, Riana Sitawati, Lucky Radi Rinandiyana, and Tine Badriatin. 2023. Management Accounting System as Mediator on Sustainability Performance. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 8(1), 124 – 139.
- Wnuk-Pel, Tomasz. 2013. *Management Accounting Innovations the Case of ABC in Poland*. Łódź University Press.
- Yaser Hasan Al, Mamary, Alwaheeb Mohammed A., Alshammari Naif Ghazi M, Abdulrab Mohammed, Hamad Balhareth, and Hela Ben Soltane. 2020. “THE EFFECT OF ENTREPRENEURIAL ORIENTATION ON FINANCIAL AND NON-FINANCIAL PERFORMANCE IN SAUDI SMES: A REVIEW. *Journal of Critical Reviews*, 7(14).

Zhang, Man, Qian Gao, and Hyuk-Soo Cho. 2017. The Effect of Sub-National Institutions and International Entrepreneurial Capability on International Performance of Export-Focused SMEs: Evidence from China and South Korea. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(1), 85–110.









แบบสอบถามเพื่องานวิจัย

งานวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรม
ทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ

ENTREPRENEURIAL ORIENTATION ON BUSINESS SUCCESS THROUGH INNOVATION IN
ACCOUNTING MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM REAL ESTATE BUSINESSES IN
THE NORTHEASTERN REGION

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาปริญญาตรีบัณฑิตของนิสิตหลักสูตร
บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล คณะการบัญชีและการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อศึกษาถึงการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของ
ธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมใน
เขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ขอความกรุณาให้ท่านตอบคำถามให้ตรงกับความเป็นจริงของท่านให้มากที่สุด ความคิดเห็น
ของท่านถือเป็นความลับ โดยผู้วิจัยจะนำเสนอเป็นภาพรวม และไม่มีผลต่อผู้ตอบเป็นรายบุคคลแต่
อย่างใด ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจะนำไปใช้ประโยชน์ เพื่อการศึกษาวิจัยทางวิชาการเท่านั้น โดยแบบสอบถาม
มีการแบ่งคำถามทั้งหมด ออกเป็น 5 ตอน ประกอบด้วย

- ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะของธุรกิจ
- ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)
- ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)
- ตอนที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของกิจการ (Business Success)

หากท่านมีปัญหาหรือข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับแบบสอบถามชุดนี้ โปรดติดต่อข้าพเจ้า
นายชยกร รอดพินิจ ที่อยู่ คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ตำบล
ขามเรียง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม 44150 หมายเลขโทรศัพท์ 062 492 6596
และ E-mail : pramote1122123@gmail.com

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านที่ได้กรุณาให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามเพื่อการวิจัยดังกล่าวนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมาย ☒ ตามความเป็นจริง

1. เพศ

☐ ชาย

☐ หญิง

2. อายุ

☐ ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี

☐ 26 - 35 ปี

☐ 36 - 45

☐ 46 - 55 ปี

☐ มากกว่าหรือเท่ากับ 56 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

☐ โสด

☐ สมรส/อยู่ด้วยกัน

☐ หย่าร้าง/แยกกันอยู่/หม้าย

4. ระดับการศึกษา

☐ ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

☐ ระดับปริญญาตรี

☐ สูงกว่าระดับปริญญาตรี

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

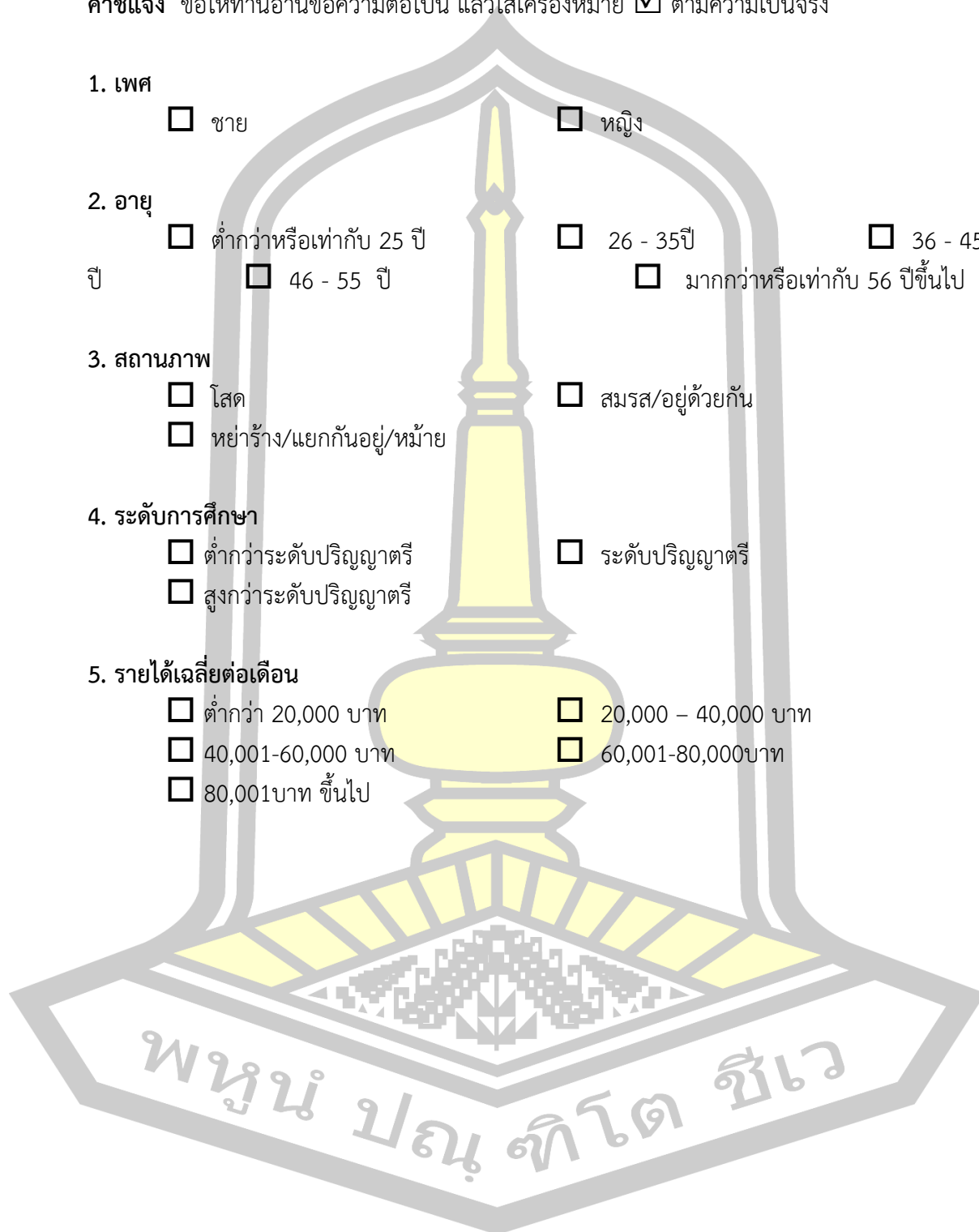
☐ ต่ำกว่า 20,000 บาท

☐ 20,000 – 40,000 บาท

☐ 40,001-60,000 บาท

☐ 60,001-80,000 บาท

☐ 80,001 บาท ขึ้นไป



ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะของธุรกิจ

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมาย ☒ ตามความเป็นจริง

1. รูปแบบของธุรกิจ

- | | |
|---|--|
| ☐ เจ้าของคนเดียว | ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญ/ห้างหุ้นส่วนจำกัด |
| ☐ บริษัทจำกัด | ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

2. ธุรกิจของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ กาฬสินธุ์ | ☐ ขอนแก่น |
| ☐ ชัยภูมิ | ☐ นครพนม |
| ☐ นครราชสีมา | ☐ บึงกาฬ |
| ☐ บุรีรัมย์ | ☐ มหาสารคาม |
| ☐ มุกดาหาร | ☐ ยโสธร |
| ☐ ร้อยเอ็ด | ☐ เลย |
| ☐ ศรีสะเกษ | ☐ สกลนคร |
| ☐ สุรินทร์ | ☐ หนองคาย |
| ☐ หนองบัวลำภู | ☐ อำนาจเจริญ |
| ☐ อุตรธานี | ☐ อุบลราชธานี |

3. ทุนจดทะเบียน

- | | |
|---|--|
| ☐ ไม่เกิน 1,000,000 บาท | ☐ 1,000,001 - 5,000,000 บาท |
| ☐ 5,000,001 - 10,000,000 บาทขึ้นไป | ☐ 10,000,000 บาทขึ้นไป |

4. จำนวนพนักงาน

- | | |
|--|--------------------------------------|
| ☐ ไม่เกิน 20 คน | ☐ 21 - 40 คน |
| ☐ 41 - 60 คน | ☐ 61 คนขึ้นไป |

5. ระยะเวลาที่ประกอบกิจการ

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ ไม่เกิน 5 ปี | ☐ 6-10 ปี |
| ☐ 11-15 ปี | ☐ 16 ปีขึ้นไป |

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมาย✓ตามความเป็นจริง โดยประเมินให้ครบทุกข้อ

- ระดับ 1 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด
 ระดับ 2 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย
 ระดับ 3 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง
 ระดับ 4 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก
 ระดับ 5 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง					
1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่าน มิใช่โชคหรือดวง					
2. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเอง ที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง					
3. ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้า ตามที่ท่านปรารถนาได้					
4. ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่างๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถของตนเอง					
5. ท่านมีความเป็นอิสระในการทำงานมีความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจด้วยตัวเอง					
2. ปัจจัยความมีนวัตกรรม					
1. ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการ เป็นสิ่งที่ใกล้ตัว					
2. ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วยช่องทางต่างๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า					
3. ท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการ เป็นเรื่องง่ายและสามารถทำได้					
4. ท่านมักเสนอแนะวิธีการแปลกใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการผลิตหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการให้แก่ลูกค้า					
5. ท่านสามารถสร้างสินค้าหรือบริการให้เข้าสู่ตลาดได้ก่อนคู่แข่งชั้น อยู่เสมอ					

การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
3. ปัจจัยความกล้าเสี่ยง					
1. ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรแกรมชั้นผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างสม่ำเสมอ					
2. ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล					
3. ท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการแปลกใหม่ตลอดเวลา					
4. ท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ท่านสมัยอยู่เสมอ					
5. ท่านมีแนวคิดในการเพิ่มจำนวนพนักงานเมื่อลูกค้าเพิ่มขึ้น					
4. ปัจจัยการบริหารจัดการ					
1. ท่านคิดว่าในภาพรวมของสถานประกอบการของท่านมีขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม					
2. ท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่านทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ					
3. ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้า ได้รับการตอบสนองรวดเร็ว					
4. ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า					
5. ท่านมีความรู้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเพื่อถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กรให้ปฏิบัติตามได้อย่างต่อเนื่อง					
5. ปัจจัยความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้					
1 ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับ					
2. ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ					
3. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้					
4. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง					
5. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง					
6. ปัจจัยความใส่ใจในความสำเร็จ					
1. เมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดละความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ					

การมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2. แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้					
3. ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน					
4. ท่านจะนำเอาความล้มเหลวผิดพลาดมาแก้ไขเพื่อให้งานประสบความสำเร็จขึ้นได้					
5. หากตัดสินใจว่าจะทำอะไรแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ					

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเกี่ยวกับนวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมาย✓ ตามความเป็นจริง โดยประเมินให้ครบทุกข้อ

- ระดับ 1 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด
 ระดับ 2 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย
 ระดับ 3 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง
 ระดับ 4 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก
 ระดับ 5 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านการวางแผน					
1. ท่านคิดว่า ท่านมีการมุ่งเน้นในการวางแผนข้อมูลทางบัญชีนำมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ					
2. ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ					
3. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาวเพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์					
4. ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความรับผิดชอบอย่างชัดเจน					
5. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนระยะสั้นเพื่อรองรับงานในโครงการที่มีสัญญาไม่เกิน 1 ปี					

นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านการควบคุม					
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อพยากรณ์รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจในการปฏิบัติงาน					
2. ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานสม่ำเสมอ					
3. ท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ					
4. ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด					
5. ท่านคิดว่า มีการควบคุมต้นทุนโดยผู้บริหารฝ่ายต่าง ๆ ในแต่ละส่วนตามความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย					
ด้านการตัดสินใจ					
1. ท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจไปปฏิบัติตามแผน					
2. ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์					
3. ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุด					
4. ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด					
5. ท่านคิดว่า มีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการก่อนตัดสินใจเสมอ					
ด้านการสั่งการ					
1. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยผลักดันพนักงานด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร					
2. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยมอบหมายงานตามรายละเอียดงาน (Job description) ที่กำหนด					
3. ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่งทราบโดยแน่ชัด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง					
4. ท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือเพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตรและผู้ที่ทำมีความเต็มใจที่จะทำงาน					
5. ท่านคิดว่า การสั่งการหรือการสั่งงานของท่านสามารถใช้การสื่อสารแบบ Two-way Communication					

นวัตกรรมการบัญชีบริหาร (Managerial Accounting Innovation)	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านการจัดการด้านต้นทุน					
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม					
2. ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน					
3. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร					
4. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า					
5. ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุงและการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหารที่เกิดประสิทธิภาพ					

ตอนที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมาย✓ ตามความเป็นจริง โดยประเมินให้ครบทุกข้อ

- ระดับ 1 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด
 ระดับ 2 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย
 ระดับ 3 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง
 ระดับ 4 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก
 ระดับ 5 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
1. สภาพความเป็นไปทางการเงิน					
1. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง					
2. ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก					
3. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้ส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง					
4. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสภาพคล่องไม่มีการติดขัดในสถานการณ์วิกฤต ฉุกเฉิน					
5. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					

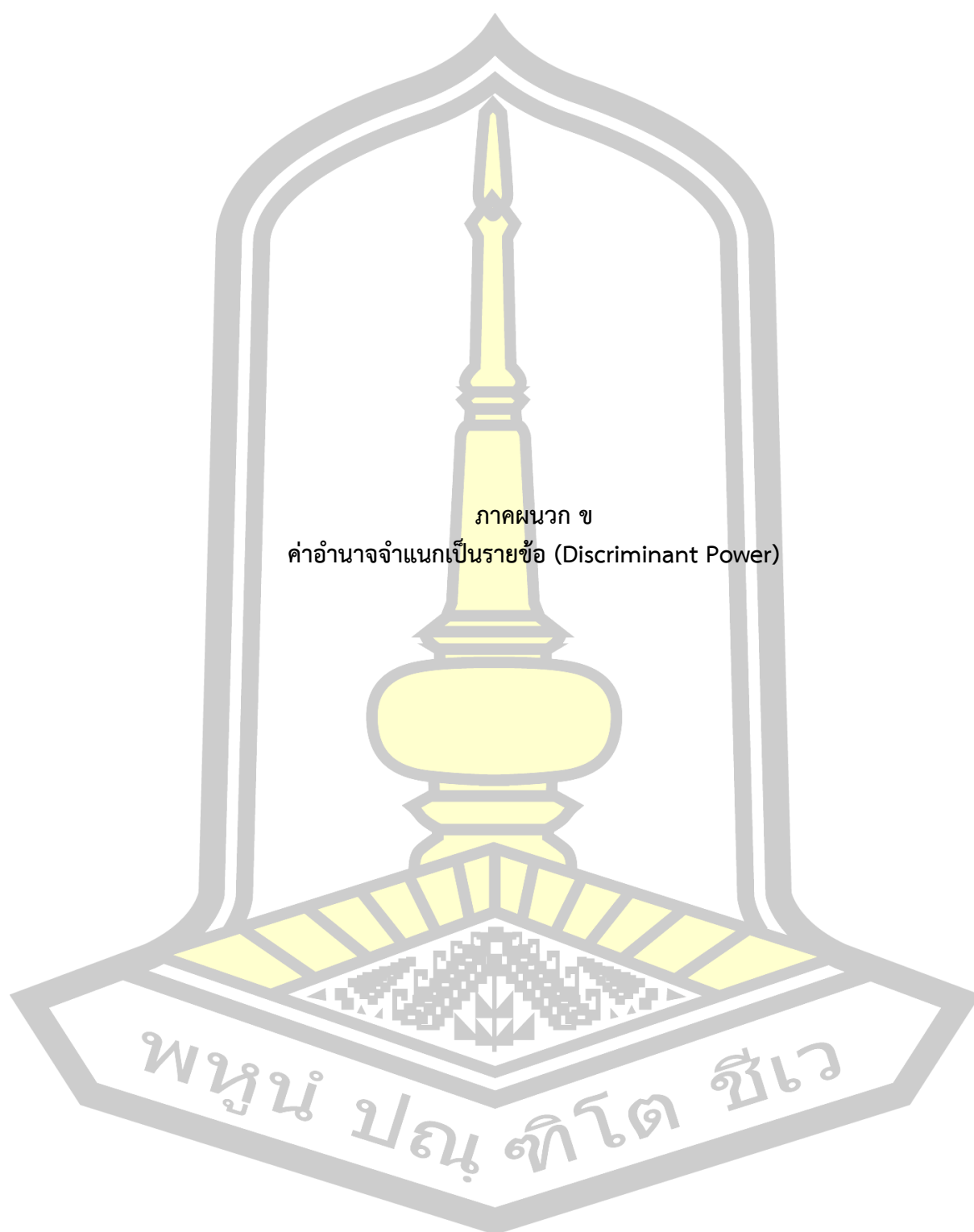
ความสำเร็จของธุรกิจ (Business Success)	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
2. การตอบสนองความต้องการของลูกค้า					
1. ท่านคิดว่าลูกค้าของท่านส่วนใหญ่แสดงความพอใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน					
2. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ					
3. ท่านคิดว่าระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					
4. ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เกิดขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม					
5. ท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา					
3. การได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน					
1. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านอุทิศตนเพื่อการทำงานให้แก่กิจการอย่างเต็มที่					
2. ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร					
3. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทুমเท เสียสละ อย่างเต็มที่					
4. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านมีค่านิยมองค์กร และความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน					
5. เมื่อเกิดข้อขัดแย้ง หรือ ข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือ แก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร					

ขอขอบพระคุณที่ได้กรุณาตอบแบบสอบถามนี้

นายชยกร รอดพินิจ

นิสิตหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล

คณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม



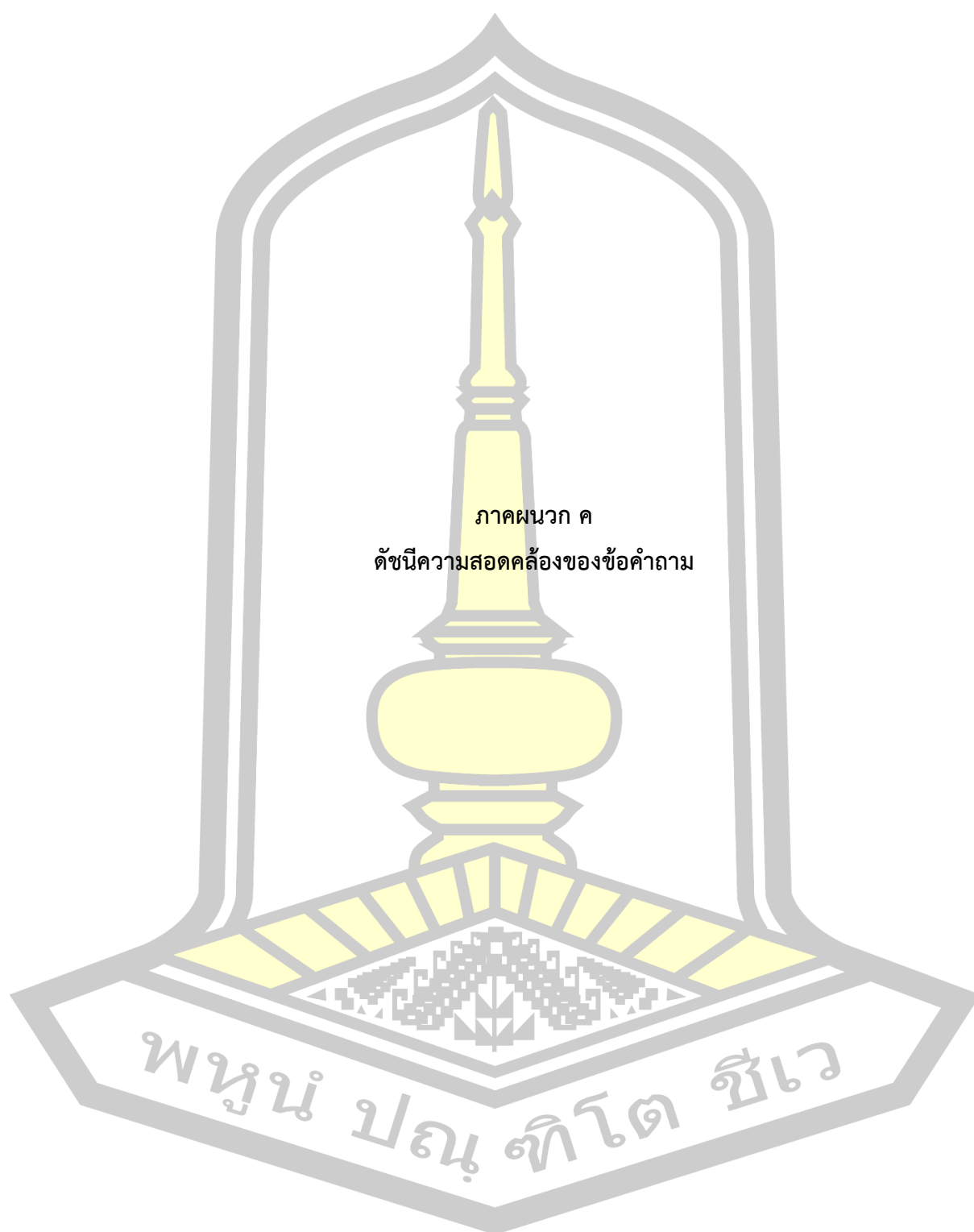
Item-Total Statistics

ข้อคำถาม	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ปัจจัยความเป็นตัวของต	292.06	260.00	.35	.924
เป็นตัวของ_A	291.92	260.60	.39	.924
เป็นตัวของ_B	292.01	260.74	.35	.924
เป็นตัวของ_C	292.06	260.52	.37	.924
เป็นตัวของ_D	292.06	259.61	.42	.924
นวัตกรรมท	292.13	260.18	.40	.924
นวัตกรรม_A	292.11	260.37	.40	.924
นวัตกรรม_B	292.15	259.37	.44	.924
นวัตกรรม_C	292.16	259.17	.47	.923
นวัตกรรม_D	292.17	258.84	.46	.923
กล้าเสี่ยงท	292.16	260.40	.36	.924
กล้าเสี่ยง_A	292.17	260.19	.37	.924
กล้าเสี่ยง_B	292.24	259.43	.42	.924
กล้าเสี่ยง_C	292.20	260.23	.40	.924
กล้าเสี่ยง_D	292.24	259.48	.43	.924
บริหารจัดการ	292.17	261.50	.35	.924
บริหารจัดการ_A	292.10	262.09	.31	.924
บริหารจัดการ_B	292.09	261.94	.33	.924
บริหารจัดการ_C	292.09	260.85	.37	.924
บริหารจัดการ_D	292.12	260.93	.39	.924
สม่ำเสมอและ	292.14	262.08	.30	.924
สม่ำเสมอและ_A	292.03	262.14	.29	.924
สม่ำเสมอและ_B	292.06	262.37	.30	.924
สม่ำเสมอและ_C	292.08	261.90	.33	.924
สม่ำเสมอและ_D	292.05	260.94	.40	.924
ใส่ใจในความ	292.03	262.71	.29	.924

ข้อคำถาม	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ใส่ใจในความ_A	292.01	263.65	.25	.925
ใส่ใจในควา_B	292.01	261.60	.34	.924
ใส่ใจในความ_C	292.04	262.81	.27	.925
ใส่ใจในความ_D	292.00	262.92	.27	.925
ด้านการวางแผน	292.11	260.71	.37	.924
ด้านการวางแผน_A	291.98	261.23	.38	.924
ด้านการวางแผน_B	292.07	260.11	.42	.924
ด้านการวางแผน_C	292.02	259.70	.46	.923
ด้านการวางแผน_D	292.11	257.16	.53	.923
ด้านการควบคุม	292.13	259.69	.43	.924
ด้านการควบคุม_A	292.04	260.28	.44	.924
ด้านการควบคุม_B	292.10	259.94	.43	.924
ด้านการควบคุม_C	292.10	260.28	.42	.924
ด้านการควบคุม_D	292.12	259.92	.42	.924
ด้านการตัดสินใจ	292.05	261.46	.36	.924
ด้านการตัดสินใจ_A	292.03	263.35	.26	.925
ด้านการตัดสินใจ_B	292.03	261.94	.33	.924
ด้านการตัดสินใจ_C	292.00	261.51	.35	.924
ด้านการตัดสินใจ_D	292.04	259.78	.42	.924
ด้านการสั่งการ	292.00	258.93	.50	.923
ด้านการสั่งการ_A	292.04	257.88	.49	.923
ด้านการสั่งการ_B	292.02	259.72	.42	.924
ด้านการสั่งการ_C	292.02	260.71	.39	.924
ด้านการสั่งการ_D	292.08	259.06	.44	.924
ด้านต้นทุน	292.07	262.46	.32	.924

ข้อคำถาม	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ด้านต้นทุน_A	292.08	262.31	.34	.924
ด้านต้นทุน_B	292.14	261.81	.33	.924
ด้านต้นทุน_C	292.09	262.98	.28	.925
ด้านต้นทุน_D	292.07	262.33	.32	.924
ทางการเงิน	292.25	260.83	.30	.925
ทางการเงิน_A	292.16	258.18	.44	.923
ทางการเงิน_B	292.27	258.06	.45	.923
ทางการเงิน_C	292.27	257.42	.47	.923
ทางการเงิน_D	292.21	257.85	.44	.923
ความต้องการ	292.17	262.21	.32	.924
ความต้องการ_A	292.08	261.72	.34	.924
ความต้องการ_B	292.15	259.41	.44	.924
ความต้องการ_C	292.13	261.18	.37	.924
ความต้องการ_D	292.13	261.31	.37	.924
ยึดมั่นผ	292.08	263.23	.25	.925
ยึดมั่น_A	292.00	262.51	.31	.924
ยึดมั่น_B	292.04	263.25	.25	.925
ยึดมั่น_C	292.03	263.44	.24	.925
ยึดมั่น_D	292.01	261.14	.36	.924





ประเด็นการวัด	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1. ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่านมีใช่ โชคหรือดวง	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถของตัวท่านเอง ที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง	1	สอดคล้อง
3. ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้าตามที่ท่าน ปรารถนาได้	1	สอดคล้อง
4. ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่างๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถ ของตนเอง	1	สอดคล้อง
5. ท่านมีความเป็นอิสระในการทำงานมีความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจด้วยตัวเอง	1	สอดคล้อง
2. ปัจจัยความมีนวัตกรรม		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือ การบริการ เป็นสิ่งที่ใกล้ตัว	0.8	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วยช่องทางต่างๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า	0.8	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการเป็นเรื่อง ง่ายและสามารถทำได้	1	สอดคล้อง
4. ท่านมักเสนอแนะวิธีการแปลกใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการผลิตหรือปรับปรุง ผลิตภัณฑ์หรือการบริการให้แก่ลูกค้า	1	สอดคล้อง
5. ท่านสามารถสร้างสินค้าหรือบริการให้เข้าสู่ตลาดได้ก่อนคู่แข่งชั้นอยู่เสมอ	0.6	สอดคล้อง
3. ปัจจัยความกล้าเสี่ยง		สอดคล้อง
1. ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างสม่ำเสมอ	1	สอดคล้อง
2. ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล	1	สอดคล้อง
3. ท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการแปลกใหม่ตลอดเวลา	1	สอดคล้อง
4. ท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ทันสมัยอยู่เสมอ	0.8	สอดคล้อง
5. ท่านมีแนวคิดในการเพิ่มจำนวนพนักงานเมื่อลูกค้าเพิ่มขึ้น		สอดคล้อง
4. ปัจจัยการบริหารจัดการ		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่าในภาพรวมของสถานประกอบการของท่านมีขั้นตอนการทำงาน ที่เหมาะสม	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่าน ทำให้มี ความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้า ได้รับการตอบสนอง รวดเร็ว	0.6	สอดคล้อง

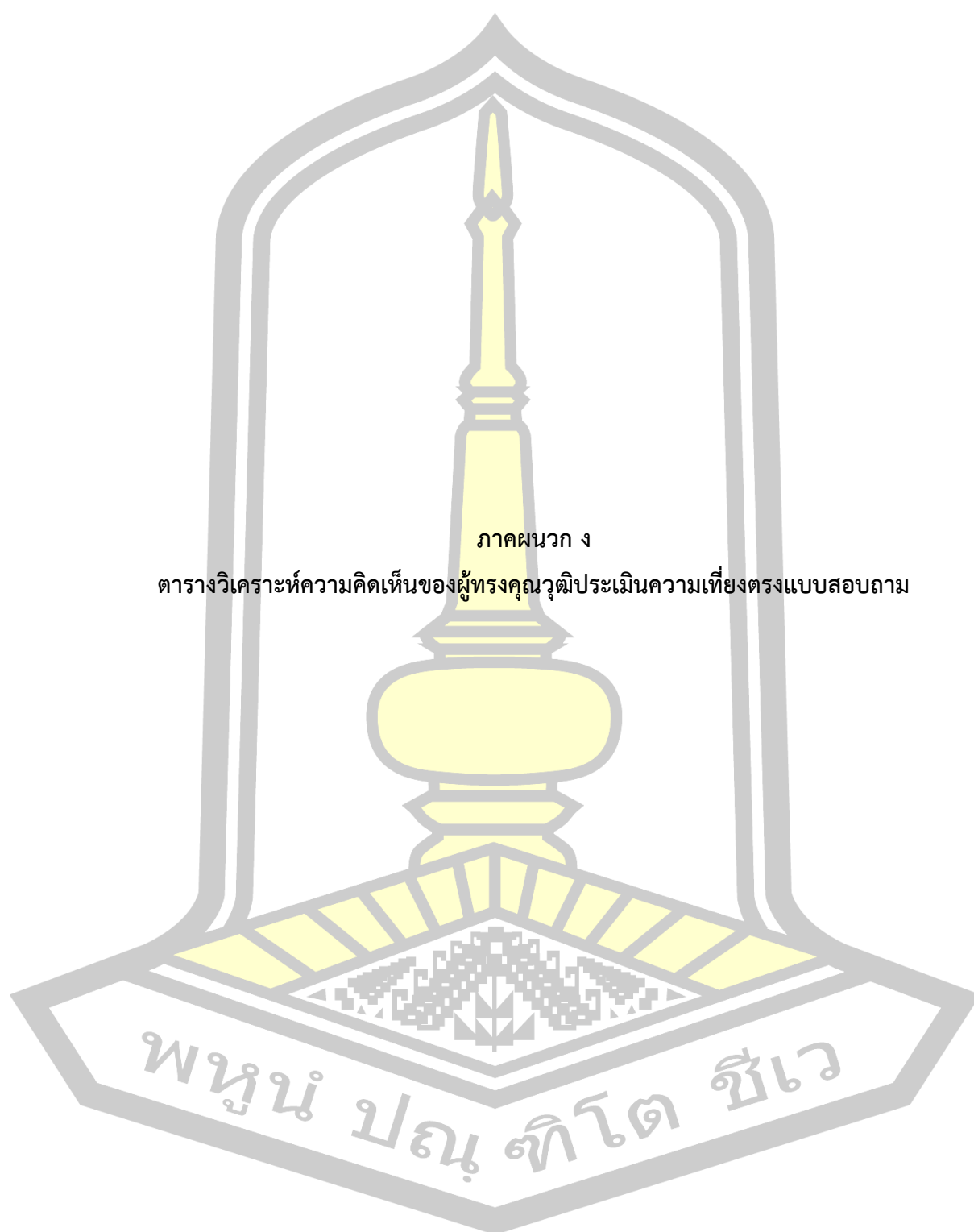
ประเด็นการวัด	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า	0.6	สอดคล้อง
5. ท่านมีความรู้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเพื่อถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กรให้ปฏิบัติตามได้อย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
5. ปัจจัยความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้		สอดคล้อง
1 ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับ	0.6	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใสตรวจสอบได้	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	0.8	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง	0.6	สอดคล้อง
6. ปัจจัยความใส่ใจในความสำเร็จ		สอดคล้อง
1. เมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ	1	สอดคล้อง
2. แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้	1	สอดคล้อง
3. ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	0.8	สอดคล้อง
4. ท่านจะเอาความล้มเหลวผิดพลาดมาแก้ไขเพื่อให้งานประสบความสำเร็จขึ้นได้	0.8	สอดคล้อง
5. หากตัดสินใจว่าจะทำอะไรแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ	1	สอดคล้อง
ด้านการวางแผน		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่า ท่านมีการมุ่งเน้นในการวางแผนข้อมูลทางบัญชีนำมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาวเพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความรับผิดชอบอย่างชัดเจน	1	สอดคล้อง

ประเด็นการวัด	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนระยะสั้นเพื่อรองรับงานในโครงการที่มีสัญญาไม่เกิน 1 ปี	1	สอดคล้อง
ด้านการควบคุม		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อพยากรณ์รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจในการปฏิบัติงาน	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานสม่ำเสมอ	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด	1	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า มีการควบคุมต้นทุนโดยผู้บริหารฝ่ายต่าง ๆ ในแต่ละส่วนตามความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย	1	สอดคล้อง
ด้านการตัดสินใจ		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจไปปฏิบัติตามแผน	0.8	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันต่อสถานการณ์	0.6	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุด	0.8	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมาประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด	1	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า มีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการก่อนตัดสินใจเสมอ	1	สอดคล้อง
ด้านการสั่งการ		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยผลักดันพนักงานด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยมอบหมายงานตามรายละเอียดงาน (Job description) ที่กำหนด	0.8	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่งทราบโดยแน่ชัด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือเพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตรและผู้ที่ทำมีความเต็มใจที่จะทำงาน	1	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า การสั่งการหรือการสั่งงานของท่านสามารถใช้การสื่อสารแบบ Two-way Communication	0.6	สอดคล้อง

ประเด็นการวัด	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
ด้านการจัดการด้านต้นทุน		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า	1	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุงและการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหารที่เกิดประสิทธิภาพ	0.8	สอดคล้อง
1. สภาพความเป็นไปทางการเงิน		สอดคล้อง
1. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้กำไรอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
2. ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่าเมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก	1	สอดคล้อง
3. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้ส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
4. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสภาพคล่องไม่มีการติดขัดในสถานการณ์วิกฤต ฉุกเฉิน	0.8	สอดคล้อง
5. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
2. การตอบสนองความต้องการของลูกค้า		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่าลูกค้าของท่านส่วนใหญ่แสดงความพอใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่าระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
4. ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม	1	สอดคล้อง
5. ท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา	0.8	สอดคล้อง
3. การได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน		สอดคล้อง
1. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านอุทิศตนเพื่อการทำงานให้แกกิจการอย่างเต็มที่	1	สอดคล้อง
2. ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร	1	สอดคล้อง
3. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทุ่มเท เสียสละ อย่างเต็มที่	0.8	สอดคล้อง

ประเด็นการวัด	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
4. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านมีค่านิยมองค์กร และความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน	1	สอดคล้อง
5. เมื่อเกิดข่าวลือ หรือ ข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือ แก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร	0.8	สอดคล้อง





**ตารางวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิประเมินความเที่ยงตรงแบบสอบถาม
งานวิจัยเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่าน
นวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ**

สำหรับผู้ประเมิน/ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 คน มีข้อคำถามทั้งหมด จำนวน 70 ข้อ สรุปผลจากการ
วิเคราะห์พบว่า มีข้อคำถามที่ใช้ได้ จำนวน 63 ข้อ และมีข้อคำถามที่ต้องปรับปรุง จำนวน 7 ข้อ โดย
มีรายละเอียดดังตารางดังต่อไปนี้

ข้อคำถาม	ประมาณค่าความคิดเห็นของ ผู้ทรงคุณวุฒิคนที่					ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3	4	5		
1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเกิดขึ้นได้เพราะความมุ่งมั่นตัวของท่าน มิใช่โชคหรือดวง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
2. ท่านคิดว่าผลสำเร็จของงานเป็นความสามารถ ของตัวท่านเองที่ทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
3. ท่านสามารถที่จะบริหารจัดการชีวิตของตนเองให้เจริญก้าวหน้า ตามที่ท่านปรารถนาได้	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
4. ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่าง ๆ เกี่ยวกับงานมาได้ด้วยความสามารถ ของตนเอง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
5. ท่านมีความเป็นอิสระในการทำงานมีความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจด้วย ตัวเอง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
6. ท่านคิดว่าความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ หรือการบริการ เป็นสิ่งที่ใกล้ตัว	1	1	1	0	1	0.8	ใช้ได้
7. ท่านคิดว่าข่าวสารที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการด้วยช่องทาง ต่าง ๆ ที่ทันสมัยเป็นเรื่องคุ้มค่า	1	1	1	0	1	0.8	ใช้ได้
8. ท่านคิดว่าการนำนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ หรือการบริการเป็นเรื่องง่ายและสามารถทำได้	1	1	1	1	0	0.8	ใช้ได้
9. ท่านมักเสนอแนะวิธีการแปลกใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการผลิตหรือ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการบริการให้แก่ลูกค้า	1	1	1	1	0	0.8	ใช้ได้
10. ท่านสามารถสร้างสินค้าหรือบริการให้เข้าสู่ตลาดได้ก่อน คู่แข่งชั้นอยู่เสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
11. ท่านมีแนวคิดในการจัดโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์หรือบริการ อย่างสม่ำเสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
12. ท่านมีแนวคิดในการปรับลดราคาพิเศษตามเทศกาล	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
13. ท่านมีแนวคิดในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการแปลกใหม่ ตลอดเวลา	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
14. ท่านมีแนวคิดในการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ทันสมัย อยู่เสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
15. ท่านมีแนวคิดในการเพิ่มจำนวนพนักงานเมื่อลูกค้าเพิ่มขึ้น	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ประมาณค่าความคิดเห็นของ ผู้ทรงคุณวุฒิคนที่					ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3	4	5		
16. ท่านคิดว่าในภาพรวมของสถานประกอบการของท่านมีขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
17. ท่านคิดว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของสถานประกอบการของท่านทำให้มีความสะดวกในการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
18. ท่านคิดว่า ข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะของลูกค้าได้รับการตอบสนองรวดเร็ว	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
19. ท่านคิดว่า การแก้ไขข้อร้องเรียนและปรับปรุงงานสามารถแก้ไขได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
20. ท่านมีความรู้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเพื่อถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กรให้ปฏิบัติตามได้อย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
21. ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานโดยยึดหลักความถูกต้องของกฎระเบียบ ข้อบังคับ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
22. ท่านคิดว่า พนักงานมีการปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจ ต่องาน และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ	1	1	1	0	1	0.8	ใช้ได้
23. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีขั้นตอนการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
24. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
25. ท่านคิดว่า สถานประกอบการของท่าน มีการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบ่อยครั้ง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
26. เมื่อท่านทำงานใด หากยังไม่สำเร็จ ท่านจะไม่ลดความพยายามจนกว่างานนั้นจะสำเร็จ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
27. แม้งานที่ทำอยู่มีอุปสรรคนานัปการท่านก็ต้องมุ่งมั่นทำงานนั้นให้สำเร็จจนได้	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
28. ท่านจะกำหนดมาตรฐานในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
29. ท่านจะนำเอาความล้มเหลวผิดพลาดมาแก้ไขเพื่อให้งานประสบความสำเร็จขึ้นได้	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
30. หากตัดสินใจว่าจะทำสิ่งใดแล้ว ท่านก็จะทำสิ่งนั้นจนกว่าจะบรรลุผลสำเร็จ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
31. ท่านคิดว่า ท่านมีการมุ่งเน้นในการวางแผนข้อมูลทางบัญชีนำมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
32. ท่านคิดว่า มีการวางแผนจัดทำแผนงบประมาณโดยหัวหน้าฝ่ายต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ประมาณค่าความคิดเห็นของ ผู้ทรงคุณวุฒิคนที่					ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3	4	5		
33. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนการดำเนินงานระยะยาว เพื่อกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
34. ท่านคิดว่า มีการวางแผนกลยุทธ์โดยการแบ่งเป็นระดับความ รับผิดชอบอย่างชัดเจน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
35. ท่านคิดว่า มีการจัดทำแผนระยะสั้นเพื่อรองรับงาน ในโครงการที่มีสัญญาไม่เกิน 1 ปี	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
36. ท่านคิดว่า มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์ เพื่อพยากรณ์รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจ ในการปฏิบัติงาน	1	1	1	1	0	0.8	ใช้ได้
37. ท่านคิดว่า มีการติดตามผู้ปฏิบัติงานให้ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงาน สม่ำเสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
38. ท่านคิดว่า มีการควบคุมทางงบประมาณทางการเงินสามารถช่วย ให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเกณฑ์อย่างเป็นระบบ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
39. ท่านคิดว่า มีการควบคุมการกำกับดูแลตลอดจนบริหารจัดการให้ สำเร็จไปตามแผนที่กำหนด	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
40. ท่านคิดว่า มีการควบคุมต้นทุนโดยผู้บริหารฝ่ายต่าง ๆ ในแต่ละส่วนตามความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
41. ท่านคิดว่า ตนเองมีการนำทางเลือกจากการตัดสินใจ ไปปฏิบัติตามแผน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
42. ท่านคิดว่า มีความสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ทันต่อสถานการณ์	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
43. ท่านคิดว่า มีกระบวนการตัดสินใจอย่างมีแบบแผนเพื่อให้งานมี ประสิทธิภาพสูงสุด	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
44. ท่านคิดว่า มีการรวบรวมข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจมา ประกอบเพื่อเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
45. ท่านคิดว่า มีการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการ ก่อนตัดสินใจเสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
46. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยหลักต้นพนักงาน ด้วยการจูงใจภายใต้ภาวะการเป็นผู้นำของผู้บริหาร	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
47. ท่านคิดว่า มีการสั่งการโดยมอบหมายงานตามรายละเอียดงาน (Job description) ที่กำหนด	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
48. ท่านคิดว่า มีการใช้เทคโนโลยี เมื่อต้องการจะส่งคำสั่งไปให้อีกแห่ง ทราบโดยแนบชัด เพื่อผู้รับคำสั่งจะปฏิบัติตามคำสั่งอย่างถูกต้อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ประมาณค่าความคิดเห็นของ ผู้ทรงคุณวุฒิคนที่					ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3	4	5		
49. ท่านคิดว่า มีการสั่งการไปในทางขอความช่วยเหลือ เพื่อเป็นการจูงใจคนให้ทำงานเป็นการผูกมิตรและผู้ที่มีความเต็มใจที่ จะทำงาน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
50. ท่านคิดว่า การสั่งการหรือการสั่งงานของท่านสามารถใช้การสื่อสารแบบ Two-way Communication	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
51. ท่านคิดว่า มีการใช้ระบบต้นทุนมาตรฐานในงานก่อสร้างที่เป็น ต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
52. ท่านคิดว่า มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารต้นทุน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
53. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุน คงที่ประกอบกับต้นทุนผันแปร	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
54. ท่านคิดว่า มีการบริหารต้นทุนโครงการจากการตั้งงบประมาณ ราคาต้นทุนเพื่อเป็นการวิเคราะห์ล่วงหน้า	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
55. ท่านคิดว่า มีกลยุทธ์การลดต้นทุนโดยการปรับปรุง และการเปรียบเทียบต้นทุนที่ชัดเจนเพื่อการบริหาร ที่เกิดประสิทธิภาพ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
56. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้กำไร อย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
57. ยอดรวมของการขายของปีที่ผ่านมาสูงกว่า เมื่อ ระยะเวลา 3 ปี ก่อนมาก	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
58. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านได้ส่วนแบ่งการตลาด อย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
59. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสภาพคล่อง ไม่มีการติดขัดในสถานการณ์วิกฤต ถูกเงิน	1	1	1	0	1	0.8	ใช้ได้
60. ระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมารัฐกิจของท่านมีสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
61. ท่านคิดว่าลูกค้าของท่านส่วนใหญ่แสดงความพอใจเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่าน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
62. ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือ สร้างการบริการที่ตอบสนองความ ต้องการของลูกค้าได้เสมอ	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
63. ท่านคิดว่าระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มาติดต่อเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์หรือการบริการของท่านเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
64. ท่านคิดว่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิม	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ประมาณค่าความคิดเห็นของ ผู้ทรงคุณวุฒิคนที่					ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3	4	5		
65. ท่านคิดว่า ธุรกิจของท่านสามารถจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้าได้ทันต่อเวลา	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
66. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านอุทิศตนเพื่อการทำงานให้แก่งานอย่างเต็มที่	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
67. ท่านคิดว่าพนักงานในสถานประกอบการของท่านมีความผูกพันกับองค์กร	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
68. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านเอาใจใส่และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทุ่มเท เสียสละอย่างเต็มที่	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
69. ท่านคิดว่าพนักงานในองค์กรของท่านมีค่านิยมองค์กร และความเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อพัฒนาองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้
70. เมื่อเกิดข้อพิพาท หรือ ข้อมูลที่ส่งผลเสียต่อองค์กร ท่านคิดว่าพนักงานของท่านสามารถปกป้อง หรือแก้ไขสถานการณ์นั้นได้อย่างเรียบร้อยเพื่อภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร	1	1	1	1	1	1	ใช้ได้

จากผลการวิเคราะห์เมื่อพิจารณาที่ค่าเฉลี่ย (Mean) ซึ่งก็คือค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) หรือ ความเที่ยงตรงรายข้อของข้อคำถามแต่ละข้อ โดยจะพิจารณาคัดเลือกข้อที่มีค่า IOC ตั้งแต่ .50 ขึ้นไป พบว่ามีข้อที่เข้าเกณฑ์หรือมีความเที่ยงตรง หรือสามารถวัดได้ตรงตามจุดประสงค์ จำนวน 70 ข้อ จากทั้งหมด 70 ข้อ

$$\begin{aligned}
 \text{ค่า IOC} &= \frac{(0.8 \times 7) + (1 \times 63)}{70} \\
 &= \frac{68.60}{70} \\
 &= 0.98
 \end{aligned}$$

สรุปว่า แบบสอบถาม เรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยผ่านนวัตกรรมทางการบัญชีบริหารของธุรกิจจอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในงานวิจัยนี้ได้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายชยกร รอดวินิจ
วันเกิด	วันที่ 20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2520
สถานที่เกิด	อำเภอกง จังหวัดนครราชสีมา
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 209/22 หมู่ที่ 11 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น รหัสไปรษณีย์ 40000
ตำแหน่งหน้าที่การงาน	กรรมการผู้จัดการ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัทแองเจิ้ล เวลท์ แอดไวเซอร์ จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขที่ 527 หมู่ที่ 9 ตำบลโพธิ์ชัย อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย รหัสไปรษณีย์ 43000
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2537 มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) โรงเรียนเมืองคง อำเภอกง จังหวัดนครราชสีมา พ.ศ. 2540 มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) โรงเรียนเมืองคง อำเภอกง จังหวัดนครราชสีมา พ.ศ. 2543 ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต (บร.บ.) สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พ.ศ. 2559 ปริญญาบัญชีมหาบัณฑิต (บช.ม.) มหาวิทยาลัยมหาสารคาม พ.ศ. 2567 ปริญญาดุษฎีบัณฑิต (ปร.ด.) สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล

พูน ปณ ภิโต ชีเว