



THAMMASAT
BUSINESS SCHOOL



AACSB
ACCREDITED



EQUIS
ACCREDITED



ASSOCIATION
AMBA
ACCREDITED

JANUARY 2022

2022-2025 Thammasat Business School Strategy

TBS Management Team



2022-2025 Thammasat Business School Strategy

ที่มาและความสำคัญ

จากสถานการณ์ในปัจจุบันโดยเฉพาะการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) การล็อกดาวน์จำกัดพื้นที่การเดินทางเข้าออกประเทศ การปิดตัวของภาคธุรกิจ รวมทั้งความเสียหายทางเศรษฐกิจของประเทศกว่า 2 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงภายในคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีในหลายๆ ด้าน อาทิ รูปแบบการจัดการเรียนการสอนที่ต้องเปลี่ยนเป็นรูปแบบออนไลน์ รูปแบบกิจกรรมทางการศึกษาแบบออนไลน์ รวมถึงรูปแบบการทำงานที่บ้าน (Work From Home: WFH) ซึ่งจะเห็นได้ว่าคณะฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญและมีความพยายามปรับเปลี่ยนแนวทางการทำงานใหม่ให้เท่าทันสอดคล้องกับสถานการณ์เสมอมา หากแต่จากปัญหาเศรษฐกิจทั้งในระดับประเทศและในระดับครัวเรือน ยังคงมีอิทธิพลและส่งต่อการตัดสินใจเข้าร่วมกิจกรรมทางการศึกษา หรือการตัดสินใจลงทุนเพื่อประโยชน์ทางวิชาการ ทำให้จำนวนผู้เรียนและผู้เข้าอบรมที่ผ่านมามีจำนวนลดลง อนึ่ง จากข้อเสนอแนะและมุมมองจากหลายฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นทีมผู้บริหาร คณะกรรมการที่ปรึกษา คณาจารย์ และข้อคิดเห็นจากคณะกรรมการตรวจประเมินคุณภาพนานาชาติ มีความเห็นพ้องกันว่า คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมีความจำเป็นที่จะต้องปรับเปลี่ยนและพัฒนากลยุทธ์ใหม่ๆ ในการจัดการเรียนการสอน รวมทั้งพัฒนารูปแบบการทำงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของคณะฯ และแสวงหาทิศทางการพัฒนาอย่างรอบด้านที่เป็นไปได้อย่างยั่งยืน

Strength (ความได้เปรียบของคณะฯ)

- **ชื่อเสียงของสถาบัน** คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีได้ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2481 เป็นสถาบันการศึกษาที่มีประวัติความเป็นมายาวนานเป็นที่ยอมรับทางด้านวิชาการ มีความสำเร็จของศิษย์เก่าเชิงประจักษ์ในด้านการเข้าร่วมการแข่งขันระดับโลก รวมทั้งการเป็นสถาบันการศึกษาด้านบริหารธุรกิจชั้นนำของประเทศและในภูมิภาคเอเชีย ตลอดจนได้รับการรับรองมาตรฐานการศึกษาระดับโลกหรือ Triple Crown แห่งเดียวในประเทศไทย
- **บุคลากร** คณาจารย์มีศักยภาพ มีความเชี่ยวชาญทั้งด้านการสอนและงานวิจัยในหลากหลายสาขา ซึ่งเป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและระดับสากล โดยมีผลงานตีพิมพ์ซึ่งได้รับการจัดอันดับและใช้อ้างอิงในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง
- **เครือข่ายศิษย์เก่าที่เข้มแข็ง** ศิษย์เก่าของคณะฯ มีความรู้ความสามารถได้ทำงานในองค์กรชั้นนำของประเทศในหลายภาคส่วน ทั้งภาคธุรกิจที่มีชื่อเสียงระดับต้นไปจนถึงธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดเล็กที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งนับว่าเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการพัฒนาประเทศโดยเฉพาะด้านธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายที่เข้มแข็งผ่านการตั้งชมรมหรือสมาคมศิษย์เก่าโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันจัดกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ทางการศึกษาและเพื่อสังคม

- **ความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทพันธมิตร** คณะฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเอกชนจำนวนมากซึ่งในแต่ละบริษัทต่างให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ ของคณะฯ เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการรับนักศึกษาจากคณะฯ เข้าฝึกงาน การเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ทั้งในหลักสูตรและนอกหลักสูตรที่คณะฯ จัดขึ้น

Weakness (จุดอ่อนของคณะฯ)

- **ความสามารถในการเข้าถึงพื้นที่** คณะพาณิชย์ฯ มี 2 วิทยาเขตซึ่งมีข้อจำกัดแตกต่างกัน **ท่าพระจันทร์ (วิทยาเขตในเมือง)** มีพื้นที่ใช้สอยเพียง 80,000 ตารางเมตรซึ่งค่อนข้างจำกัด ประกอบกับอยู่ใกล้เขตพระราชฐานซึ่งมีกฎหมายควบคุมเรื่องการก่อสร้าง ทำให้ไม่สามารถสร้างหรือปรับปรุงอาคารเรียนได้เกินกว่า 5 ชั้น รวมทั้งข้อจำกัดเรื่องพื้นที่จอดรถในมหาวิทยาลัยที่ไม่เพียงพอรองรับนักศึกษาได้ทั้งหมด **ศูนย์รังสิต (วิทยาเขตชานเมือง)** ตั้งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี ซึ่งห่างจากกรุงเทพประมาณ 40 กิโลเมตร ทำให้เกิดความไม่สะดวกด้านการเดินทางของคณาจารย์และนักศึกษา รวมถึงความพยายามที่จะเปิดวิทยาเขตกลางเมือง ซึ่งผู้บริหารหลายสมัยพยายามผลักดันแต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ
- **งบประมาณ** แม้ว่ามหาวิทยาลัยจะออกนอกระบบเป็นมหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐ แต่การบริหารงานด้านการเงินยังคงต้องมีการระดมเงินเป็นรูปแบบการทำงานบนพื้นฐานของงบประมาณ ต้องมีวินัยด้านการคลังซึ่งมีความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างน้อย ทำให้ประสบปัญหาด้านความคล่องตัวในการดำเนินงานหรือทำกิจกรรมต่างๆ ซึ่งปัญหาด้านงบประมาณเป็นงานที่ท้าทายผู้บริหารในทุกยุคที่ผ่านมา
- **ความเป็นนานาชาติ** สัดส่วนนักศึกษาต่างชาติของคณะฯ ค่อนข้างต่ำ ที่ผ่านมามีคณะฯ มีความพยายามที่จะผลักดันให้เกิดความเป็นนานาชาติ เพื่อให้ต่างชาติรู้จักเราในมุมมองด้านต่างๆ มากขึ้น แต่ที่ผ่านมามีความเหมือนยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ไม่ว่าจะเป็นเรื่องจำนวนนักศึกษาต่างชาติ อาจารย์ชาวต่างชาติ รวมทั้งการจัดงานประชุมหรือกิจกรรมระดับนานาชาติที่คณะฯ จัดขึ้นเองหรือเป็น Host ยังมีค่อนข้างน้อย

Opportunities (โอกาส)

- **การเรียนรู้ตลอดชีพ** รูปแบบการเรียนรู้เปลี่ยนไปจากเดิม ผู้เรียนเริ่มหาความรู้ในรูปแบบใหม่ๆ การเรียนแบบไม่มีหน่วยกิตหรือไม่ต้องการปริญญามีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะช่วงการระบาดของโรคไวรัสโควิด 19 ในประเทศไทย การเข้าอบรมในหัวข้อเฉพาะที่สนใจไม่ต้องใช้เวลามากนัก มีค่าใช้จ่ายไม่สูงเกินไป รวมทั้งรูปแบบการพัฒนาศักยภาพในแต่ละด้านที่ไม่ถนัด หรือเคยทำได้แต่อยากพัฒนาให้ดีขึ้น (Upskill, Reskill) มีแนวโน้มสูงขึ้นท่ามกลางสถานการณ์ที่ยังไม่สามารถคาดเดาได้ว่าจะเป็นไปในทิศทางใด
- **การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมแบบออนไลน์** คนไทยมีการปรับพฤติกรรมครั้งใหญ่ มีการยอมรับการเรียนรู้และทำงานรูปแบบใหม่ๆ การเรียนรู้แบบออนไลน์มีแนวโน้มสูงขึ้น คนส่วนใหญ่สามารถปรับตัวให้

เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปจึงส่งผลต่อพฤติกรรมในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายออนไลน์ การจัดประชุมออนไลน์ การเข้าร่วมสัมมนาแบบออนไลน์ ดังนั้นการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนหรือการฝึกอบรมต้องสามารถปรับเปลี่ยนได้ รวดเร็ว และนำหน้าคู่แข่ง

- **สังคมผู้สูงอายุ** ปัจจุบันอัตราผู้สูงอายุในประเทศไทยมีอัตราเติบโตสูงที่สุดในเอเชีย สัดส่วนของประชากรที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปคาดว่าจะเพิ่มขึ้นจาก 13% ในปี พ.ศ.2553 สูงขึ้นถึง 33% ในปี พ.ศ.2583 ในขณะที่การกำหนดอายุของคนวัยทำงานน่าจะขยายออกไปอีก ตลาดกลุ่มนี้เริ่มใหญ่ขึ้นส่งผลต่อความต้องการในการเพิ่มทักษะการทำงาน (Upskill, Reskill) เนื่องจากความสามารถในการทำงานของตลาดแรงงานกลุ่มผู้สูงอายุยังไม่ลดลง การจัดกิจกรรมต่างๆ ให้คนกลุ่มนี้ของคณะฯ เริ่มมีบ้างแต่ยังมีค่อนข้างน้อยควรปรับเพิ่มมากขึ้น
- **การฟื้นฟูสภาพคล่องหลังโควิด 19** หลังจากคนไทยส่วนใหญ่ได้รับการฉีดวัคซีน มีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยมีแนวโน้มดีขึ้น แต่หน่วยงานควรมีการวางแผนล่วงหน้าเพื่อการปรับแผนการทำงานหลังจากสถานการณ์ระบาดของโรคไวรัสโควิด 19 ผ่านไป กิจกรรมใดน่าจะอยู่ในกระแสหรือมีแนวโน้มน่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดหรือมีความเป็นไปได้ ต้องเร่งดำเนินการ

Threats (ปัจจัยภายนอก)

- **จำนวนประชากรวัยเรียนลดลง** ท่ามกลางกระแสความวิตกกังวลเรื่องอนาคตที่ไม่แน่นอน คนส่วนใหญ่ไม่แน่ใจเรื่องการวางแผนครอบครัวในระยะยาว เช่น เรื่องการมีบุตร จะเห็นได้ว่าในปี พ.ศ. 2563 ประเทศไทยมีอัตราเด็กแรกเกิดต่ำกว่า 600,000 คนเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ ซึ่งส่งผลอย่างแน่นอนต่ออัตราประชากรวัยเรียนในอนาคต
- **แนวโน้มความนิยมไปเรียนต่างประเทศ** การไปศึกษาต่อและทำงานในต่างประเทศยังเป็นแนวโน้มที่คนรุ่นใหม่หรือเพิ่งสำเร็จการศึกษาใฝ่ฝัน กลุ่มคนรุ่นใหม่กว่าแสนคนในสังคมออนไลน์มักจะแสดงความกระตือรือร้นและพยายามหาช่องทางในการเดินทางไปเรียนต่อต่างประเทศ รวมทั้งการไปทำงานยังต่างประเทศหลังสำเร็จการศึกษา

TBS 2022 กลยุทธ์มุ่งสู่ความสำเร็จ

จากความแข็งแกร่งทั้ง 4 ด้านของคณะฯ รวมทั้งโอกาสและข้อได้เปรียบในด้านต่างๆ ทั้ง 4 ด้านนั้นสามารถนำมาใช้ในการปรับกลยุทธ์ให้เกิดแนวทางรูปแบบใหม่เพื่อรับมือกับความท้าทายและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว เพื่อพัฒนาคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ให้ก้าวต่อไปและเป็นผู้นำสถาบันการศึกษาด้านบริหารธุรกิจดังเช่นหลายทศวรรษที่ผ่านมา

วิสัยทัศน์

“สถาบันบริหารธุรกิจชั้นนำระดับโลกเพื่อประชาชน”

พันธกิจ

1. เพื่อทำให้เห็นผลสัมฤทธิ์ของผลงานของคณะฯ เราจะร่วมมือกับพันธมิตรทั้งในด้านนโยบายและแนวทางปฏิบัติผ่านผลงานวิจัยที่ส่งผลกระทบต่อสังคมและการเรียนรู้การเปลี่ยนแปลง
2. น้อมนำจิตวิญญาณธรรมศาสตร์เพื่อพัฒนาคนให้เจริญเติบโตในบริบทธุรกิจโลก

การขับเคลื่อนตามพันธกิจ

พันธกิจที่ 1) เพื่อทำให้เห็นผลสัมฤทธิ์ของผลงานของเรา และเราจะร่วมมือกับพันธมิตรทั้งในด้านนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ผ่านผลงานวิจัยที่ส่งผลกระทบต่อสังคมและการเรียนรู้การเปลี่ยนแปลง

- ผลงานวิจัยและความเป็นนานาชาติ การสร้างศูนย์ความเป็นเลิศด้านการวิจัยที่โดดเด่นและมุ่งสู่ความเป็นนานาชาติมากยิ่งขึ้น
- หลักสูตร ปรับหลักสูตรของคณะฯ ให้มีความทันสมัย น่าสนใจ ตอบโจทย์และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและสังคมที่เปลี่ยนไป รวมทั้งต้องสร้างความพร้อมให้เกิดขึ้นในทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
- การสร้างรายได้ ต้องเพิ่มช่องทางการหารายได้เข้าคณะฯ ในหลายๆ ด้าน
- การรับเข้า ปรับแผนการรับเข้านักศึกษาเชิงรุกมากขึ้นเพื่อเพิ่มจำนวนนักศึกษา รวมทั้งปรับเปลี่ยนเทคนิควิธีการให้เหมาะสมและคล่องตัว เอื้อต่อการรับนักศึกษามากขึ้น

การดำเนินการเชิงกลยุทธ์ตามพันธกิจที่ 1

1. ด้านผลงานวิจัย (Research)

จัดตั้งศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ (Center of Excellence: COE) อย่างน้อยจำนวน 6 ศูนย์ โดยเป็นการรวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านงานวิจัยบูรณาการเข้ากับหลักสูตร รายละเอียดและรูปแบบของศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการคณะพาณิชยฯ (Center of Excellence: COE) ประกอบด้วย

เงื่อนไขการจัดตั้งศูนย์: ต้องจัดตั้งโดยคณาจารย์คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

โครงสร้างของศูนย์ฯ :

- 1) จำนวนนักศึกษาที่เกี่ยวข้อง ทั้งระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก
- 2) มีกลุ่มคนที่พึงสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาเอกเข้ามาร่วมทำงานวิจัย

- 3) มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนการทำงานวิจัย รวมทั้งจัดกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การจัดประชุมทางวิชาการระดับนานาชาติ
- 4) มีสถานที่ตั้งสำนักงานถาวร มีการจัดทำเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจ สามารถเข้าถึงได้สะดวก
- 5) มีความชอบธรรมในการใช้ทรัพยากรเงินทางปัญญาของคณะฯ

การวัดผลสัมฤทธิ์

- 1) ผลงานวิจัยของคณาจารย์
- 2) เงินทุนสนับสนุนการทำวิจัยให้เพียงพอ
- 3) โครงการให้บริการแก่ชุมชนและสังคม
- 4) จำนวนทรัพยากรเงินทางปัญญา

การสร้างแรงจูงใจเพื่อเพิ่มจำนวนผลงานวิจัยให้สอดคล้องกับทิศทางของคณะฯ

Fast track: ให้ทุนสนับสนุนการทำวิจัย จำนวน 150,000 บาท

รางวัลสนับสนุนผลงานวิจัย:

- ทุนวิจัยสนับสนุนเพิ่มเติม โดยผ่านศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ จำนวน 350,000 บาท กรณีอยู่ในฐานข้อมูล Scopus หรือ กพอ.
- เงินรางวัลจำนวน 100,000 บาทกรณีอยู่ในฐานข้อมูล ABDC Ranked B หรือ AJG ระดับ 3*
- เงินรางวัลจำนวน 150,000 บาทกรณีอยู่ในฐานข้อมูล ABDC Ranked A ขึ้นไป หรือ AJG ระดับ 4*

ตัวอย่างศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ (COE) ปี พ.ศ.2565

1. การเชื่อมต่อกันทั่วโลก (Connecting the world)

เป็นการเชื่อมทุกภาคส่วนในโลกเข้าด้วยกันผ่านทางด้านโลจิสติกส์ ซัพพลายเชน และการขนส่งระหว่างประเทศซึ่งเป็นไปตามกฎระเบียบระหว่างประเทศ

- ผู้รับผิดชอบ
- ศาสตราจารย์ ดร.รุธิร์ พนมยงค์
 - รองศาสตราจารย์ ดร.สถาพร โอภาสานนท์
 - ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คมนันท์ พันธรักษ์
 - รองศาสตราจารย์ ดร.เอกจิตต์ จีงเจริญ

2. การบริหารการปฏิบัติการ (Operation Management)

จากนักวิจัยและผู้เชี่ยวชาญที่เป็นที่รู้จักสู่ศูนย์แห่งความเป็นเลิศเพื่อต่อยอดไปสู่ภาคเอกชนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการที่เป็นเลิศ นำเสนอเทคนิคการจัดการรูปแบบใหม่ๆ เช่น OKRs

- ผู้รับผิดชอบ
- ศาสตราจารย์ ดร.นภดล ร่มโพธิ์
 - รองศาสตราจารย์ ดร.ปีเตอร์ ริกธรรม
 - ศาสตราจารย์ ดร.ศากุน บุญอิต
 - รองศาสตราจารย์ ดร.ลัดดาวัลย์ แก้วกิตติพงษ์
 - รองศาสตราจารย์ ดร.สันติชัย คชรินทร์

3. สังคมผู้สูงอายุและสุขภาพ (Health and Aging Society)

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสุขภาพและสังคมผู้สูงอายุ โดยการนำงานวิจัยมาใช้เพื่อผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงความเป็นอยู่ที่ดีของสังคมโดยรวม กิจกรรมที่เกี่ยวข้องได้แก่ กิจกรรมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ เทคโนโลยีเพื่อสุขภาพและการจัดการ แรงงานสูงวัย

- ผู้รับผิดชอบ
- รองศาสตราจารย์ ดร.สุรัตน์ ทิรมาภิบาล
 - รองศาสตราจารย์ วิทยา ด้านธำรงกุล
 - ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงใจ หล่อธนวนิชย์

4. อสังหาริมทรัพย์และการประเมินสินทรัพย์ (Real Estate & Asset Evaluation)

การนำประสบการณ์ความเชี่ยวชาญเข้ามาสู่ศูนย์แห่งความเป็นเลิศด้านอสังหาริมทรัพย์ คณะฯ ตั้งเป้าหมายให้ศูนย์แห่งความเป็นเลิศนี้เป็นสถาบันที่ได้รับการเชื่อถือไว้วางใจจากภาคอสังหาริมทรัพย์

- ผู้รับผิดชอบ
- ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชูชาติ เตชะโพธิ์วรรณ

ตัวอย่างศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ (COE) ปี พ.ศ.2567

1. เศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy)

การเข้าไปมีบทบาทและมีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสีเขียว คณะฯ มุ่งหนุนเศรษฐกิจสีเขียวเพื่อไปสู่การขับเคลื่อนอนาคตที่สดใสสำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ไม่ว่าจะเป็นด้านความยั่งยืน ด้านสิ่งแวดล้อม พลังงานชีวภาพ พลังงานสะอาด ฯลฯ เป็นต้น

2. ความสามารถในการพลิกฟื้นกลับมาอย่างรวดเร็ว (Resilience Adaptive)

ความสามารถในการพลิกฟื้นกลับมาอย่างรวดเร็วหลังประสบปัญหาหรือสถานการณ์เลวร้ายต่างๆ เช่น สภาวะวิกฤต การจัดการความเสี่ยง ความผันผวนของตลาดการเงิน รวมทั้งปัญหาด้านบุคคลากรซึ่งมีความท้าทายและแตกต่างกันไปตามบริบทโลก

3. การก้าวเข้าสู่โลกเสมือนจริง (Metaverse Migration)

จากบล็อกเชนสู่ปัญญาประดิษฐ์ การเกิดขึ้นของเมตาเวิร์สจะเปลี่ยนแปลงธุรกิจและสังคมทั่วโลกอย่างมาก ศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการด้านการเข้าสู่โลกเสมือนจริงนี้จะจับตามองผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่เหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นด้านการวิเคราะห์ข้อมูล สกุลเงินดิจิทัล โครงสร้างพื้นฐานบล็อกเชนและ AI จิตวิทยาดิจิทัลสำหรับผู้บริโภค รวมทั้งปฏิสัมพันธ์ทางสังคมของผู้คน

โดยศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการเหล่านี้เป็นเพียงกรอบที่วางไว้ อาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม ส่วนอาจารย์ผู้รับผิดชอบหากอาจารย์ท่านใดสนใจสามารถเข้ามาดำเนินการได้เลย จะเห็นได้ว่าศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการเหล่านี้สามารถตอบโจทย์ด้านเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDG) ของคณะฯ ได้เป็นอย่างดี

2. กลยุทธ์ด้านนานาชาติ (Internationalization): แนวคิดระหว่างประเทศแบบเข้าถึง

1. การดึงดูดอาจารย์ชาวต่างชาติ

- ใช้ศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการในการคัดเลือกและดึงดูดอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ
- มีเงินทุนสนับสนุน 25,000 บาทกรณีสามารถทำให้เกิดความร่วมมือระหว่างประเทศ
- ผู้เชี่ยวชาญชาวต่างชาติต้องเดินทางมาประเทศไทยเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ เช่น การสอน การเริ่มความร่วมมือด้านการวิจัยกับอาจารย์ในคณะฯ โดยได้รับการสนับสนุนค่าตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และค่าเบี้ยเลี้ยง
- เน้นผู้ที่เป็นบรรณาธิการวารสาร คณบดี หรือนักวิชาการที่มีคุณภาพทางวิชาการค่อนข้างสูง
- กิจกรรมที่เน้นให้เกิด เช่น การให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานภายในคณะฯ

หน่วยงานที่รับผิดชอบ ศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ (COE) และหน่วยวิเทศสัมพันธ์ฯ (CIA)

2. สร้างเสริมประสบการณ์ระดับนานาชาติให้กับนักศึกษา

เน้นการเปิดรายวิชาเกี่ยวกับการทำธุรกิจในต่างประเทศและวิชาชีพงานในต่างประเทศ โดยอาจเพิ่มบรรยากาศของความเป็นนานาชาติไว้ในเนื้อหาวิชาเลือกต่างๆ เช่น มารยาททางธุรกิจของแต่ละประเทศ

และมีการเดินทางไปดูงานในต่างประเทศ เช่น กลุ่มประเทศในแถบ CLMV ญี่ปุ่น จีน เกาหลี มาเลเซีย อินโดนีเซีย โดยหลักการคือ จำนวนนักศึกษามากกว่า 50% ต้องได้เรียนรู้ความเป็นนานาชาติ และได้รับเกียรติบัตรจากหน่วย CCC หลังจบรายวิชา

หน่วยงานที่รับผิดชอบ งานวิชาการ

3. การให้ทุนสนับสนุนการศึกษาสำหรับนักศึกษาต่างชาติ

กำหนดทุนการศึกษาให้สำหรับชาวต่างชาติที่สนใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีที่คณะฯ จำนวนปีละ 20 ทุน นอกจากนี้กลุ่มเด็กไทยที่เป็นลูกครึ่งถือพาสปอร์ต 2 สัญชาติ น่าจะเป็นอีกกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ

หน่วยงานที่รับผิดชอบ หน่วยวิเทศสัมพันธ์ฯ (CIA)

4. การจัดประชุม/สัมมนาวิชาการระหว่างประเทศ

มีการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมงานวิจัยของคณาจารย์ในคณะเป็นประจำทุกปี เพื่อสื่อสารให้นานาชาติเห็นและจดจำภาพของคณะฯ ในเวทีระหว่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ

หน่วยงานที่รับผิดชอบ ผู้บริหาร ศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการ (COE) และภาค/สาขาวิชา

5. ปรับแก้ไขสัญญาอาจารย์ชาวต่างชาติด้านวิจัย

โดยปรับเงื่อนไขและเกณฑ์การทำงานให้ชัดเจน ทั้งนี้ คณะฯ ตั้งเป้าไว้ว่าจะต้องมีอาจารย์ชาวต่างชาติในสัดส่วน 10% ของอาจารย์ทั้งหมดในคณะฯ และปรับเพิ่มเป็น 15% ภายในระยะเวลา 3 ปี

หน่วยงานที่รับผิดชอบ หน่วยวิจัยและส่งเสริมวิชาการ (BRC) หน่วยวิเทศสัมพันธ์ฯ (CIA) และหน่วยบุคคล

6. การนำเสนอผลงานวิจัย การตีพิมพ์ผลงานวิจัย โครงการระดับนานาชาติ และที่ปรึกษาคณะฯ ชาวต่างชาติ

อาจารย์ที่ได้รับทุนวิจัยจากคณะฯ ต้องมีการนำเสนอผลงานวิจัยของตนเองสู่สาธารณะเป็นประจำทุกปี

หน่วยงานที่รับผิดชอบ หน่วยวิจัยและส่งเสริมวิชาการ (BRC) และหน่วยวิเทศสัมพันธ์ฯ (CIA)

3. หลักสูตร

1. การต่อยอดจากผลงานวิจัย

นำผลการวิจัยของศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการไปปรับปรุงรายวิชาในหลักสูตรให้มีความแตกต่าง และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

2. ปรับวิธีการเรียนการสอน

มุ่งไปข้างหน้า ปรับรูปแบบการถ่ายทอดความรู้ที่ไม่ใช่แค่สอนให้รู้และทำอะไร แต่ต้องเป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ที่ผ่านมา

3. เชื่อมโยงทุกภาคเข้ามามีส่วนร่วม

โดยการดึงกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ศิษย์เก่า และภาคเอกชนผู้ปฏิบัติงานจริง ให้เข้ามามีส่วนร่วมในการสร้างหลักสูตร ปรับปรุงหลักสูตร และมีส่วนร่วมในชั้นเรียนด้วย

3.1 แนวทางการปรับปรุงหลักสูตรของคณะฯ

3.1.1 หลักสูตรการเรียนการสอนปกติ

- หลักสูตรปริญญาตรีภาคภาษาไทย ซึ่งเป็นภารกิจพื้นฐานของคณะฯ

เน้นการพัฒนาและเตรียมพร้อมให้บัณฑิตมีทักษะและความชำนาญในการประกอบอาชีพ และเท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวได้ในโลกยุคใหม่

เป้าหมายที่คาดหวัง: 450 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรปริญญาตรีนานาชาติ (BBA)

หลักสูตรจะไม่เพียงเป็นสากล แต่จะมุ่งเน้นไปที่อนาคตของธุรกิจมากขึ้น

เป้าหมายที่คาดหวัง: 180 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรควบตรี-โท (IBMP)

ปรับหลักสูตรเป็นโครงการเลี้ยงตัวเอง และเพิ่มการเรียนภาษาที่สาม

เป้าหมายที่คาดหวัง: 120 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรร่วมคณะนิติศาสตร์กับคณะพาณิชยฯ

หลักสูตรร่วมมือกับคณะนิติศาสตร์ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ประสบผลสำเร็จมากของความร่วมมือแบบสหสาขาวิชาชีพในมุมมองธุรกิจของประเทศไทย

เป้าหมายที่คาดหวัง: 60 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรร่วมคณะแพทยศาสตร์กับคณะพาณิชยฯ

จากศูนย์ความเป็นเลิศด้านสุขภาพและสังคมผู้สูงวัยพัฒนาเป็นหลักสูตรใหม่ที่ออกแบบเพื่อการจัดการด้านการดูแลสุขภาพ มุ่งเน้นการศึกษาระดับอุดมศึกษาและผู้บริหารเพื่อบริหารธุรกิจสุขภาพ

เป้าหมายที่คาดหวัง: 5 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA)

เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยผู้เรียนที่เป็นผู้บริหารระดับสูงไปจนถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หลักสูตรเดียวของคณะฯ ที่มีเครือข่ายศิษย์เก่าเข้มแข็งที่สุด

เป้าหมายที่คาดหวัง: 150 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (MIF)

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้ที่มีเป้าหมายที่จะทำงานเป็นผู้บริหารด้านการเงิน

เป้าหมายที่คาดหวัง: 50 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตร MSMIS

เป็นหลักสูตรที่เปลี่ยนแปลงผู้ที่มีผู้ใช้ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบสารสนเทศให้เป็นมืออาชีพ ด้วยจำนวนนักศึกษา 40 คนต่อรุ่น

เป้าหมายที่คาดหวัง: 50 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตร MRE

หลักสูตรที่ติดอันดับ 1 ในการสร้างผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยจำนวนนักศึกษา 70-75 คนต่อรุ่น

เป้าหมายที่คาดหวัง: 100 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตร MAP

60% ของผู้เรียนไม่ได้จบด้านการบัญชี หลังสำเร็จการศึกษาสามารถสอบเป็นผู้สอบบัญชีได้

เป้าหมายที่คาดหวัง: 40 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตร MSHRM

เพื่อผลิตผู้เชี่ยวชาญทางด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์สู่ภาคธุรกิจ

เป้าหมายที่คาดหวัง: 40 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตร MM (Master in Innovation Management)

เป็นหลักสูตรร่วม Dual degree กับสถาบันคู่สัญญาในต่างประเทศหรือเป็นหลักสูตรของคณะฯ จัดการเรียนการสอนในภาคปกติ ใช้เวลาเรียน 1 ปีการศึกษา

เป้าหมายที่คาดหวัง: 100 คน/ปีการศึกษา

- หลักสูตรบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต (Ph.D.)

ปรับเป็น 2 แผน คือแบบเรียน Coursework และทำวิจัย

เป้าหมายที่คาดหวัง: 10 คน/ปีการศึกษา

- รายวิชาเลือกเสรี เช่น การทำธุรกิจในต่างประเทศ (Doing Business in CLMV, Myanmar, Singapore, etc.) จะเป็นรายวิชาที่เปิดให้นักศึกษาเรียนเพื่อเพิ่มความเป็นนานาชาติให้กับนักศึกษา โดยนักศึกษาสามารถเลือกเรียนในหัวข้อที่สนใจได้ นอกจากนี้วิชาดังกล่าวยังเปิดโอกาสให้นักศึกษาแลกเปลี่ยนและนักศึกษาต่างชาติเต็มเวลาได้เข้าร่วมเรียนด้วย ซึ่งจะส่งผลกับจำนวนนักศึกษาต่างชาติของคณะฯ อีกด้วย

- ศูนย์ให้คำปรึกษา (CCC) นอกเหนือจากภารกิจหลักในด้านการฝึกงานของนักศึกษาแล้ว อีกภารกิจหนึ่งที่สำคัญของศูนย์ฯ คือให้การสนับสนุนด้านการเพิ่มทักษะด้านต่างๆ ให้กับนักศึกษานอกเหนือจากการศึกษารายวิชาในชั้นเรียนอีกด้วย

3.1.2 หลักสูตรการเรียนการสอนตลอดชีพ (Lifelong Learning)

- **ด้านการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะด้านต่างๆ** โดยรูปแบบการเรียนรู้มีทั้งแบบผสมผสานคือเรียนแบบออนไลน์และเรียนที่คณะ รวมทั้งการเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยกลุ่มเป้าหมายจะมีหลากหลายกลุ่มคน ดังนี้
 - **กลุ่มผู้ที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา (Newly grad)** โดยหัวข้อบรรยายที่น่าสนใจและเหมาะกับกลุ่มนี้ คือ การจัดการตนเอง ทักษะระหว่างบุคคล การวางแผนอาชีพ การเงินส่วนบุคคลและการลงทุน การแก้ปัญหา การตัดสินใจ และการบริหารโครงการ
 - **กลุ่มผู้ที่เริ่มทำงานใหม่ๆ (Early Career)** หัวข้อบรรยายที่น่าสนใจเช่น การเจรจาต่อรอง วัฒนธรรมแบบผสมผสาน วัตถุประสงค์และผลลัพธ์หลัก (OKR) ทักษะการสื่อสาร ทักษะการกำกับดูแลและการเป็นพี่เลี้ยง การสร้างทีม รากฐานของผู้นำธุรกิจความรอบรู้ด้านข้อมูล
 - **กลุ่มผู้บริหารองค์กร (Management)** หัวข้อบรรยายที่น่าสนใจเช่น การจัดการการเปลี่ยนแปลง การจัดการความหลากหลาย แรงจูงใจ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ความเป็นผู้นำระดับสากล ความรอบรู้ด้านดิจิทัล การวิเคราะห์ข้อมูลล่วงหน้า คุณภาพของชีวิตและการทำงาน
 - **กลุ่มผู้บริหารระดับสูง (Senior Management)** หัวข้อบรรยายที่น่าสนใจเช่น การบริหารความขัดแย้ง แผนพัฒนาการสืบทอดตำแหน่ง การจัดการแรงงานหลายรุ่น การเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ
 - **กลุ่มผู้สูงอายุ (Silver Aging)** หัวข้อบรรยายที่น่าสนใจเช่น การบริหารจัดการด้านสุขภาพ การวางแผนการเกษียณ
- **ด้านการให้คำปรึกษา** ประกอบด้วย
 - การเชื่อมต่อกันทั่วโลก (Connecting the world)
 - การบริหารการปฏิบัติการ (Operation Management)
 - สังคมผู้สูงอายุและสุขภาพ (Health and Aging Society)
 - เศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy)
 - ความยืดหยุ่นปรับตัวได้ (Resilience Adaptive)
 - การก้าวเข้าสู่โลกเสมือนจริง (Metaverse Migration)

- **การสร้างเครือข่าย**

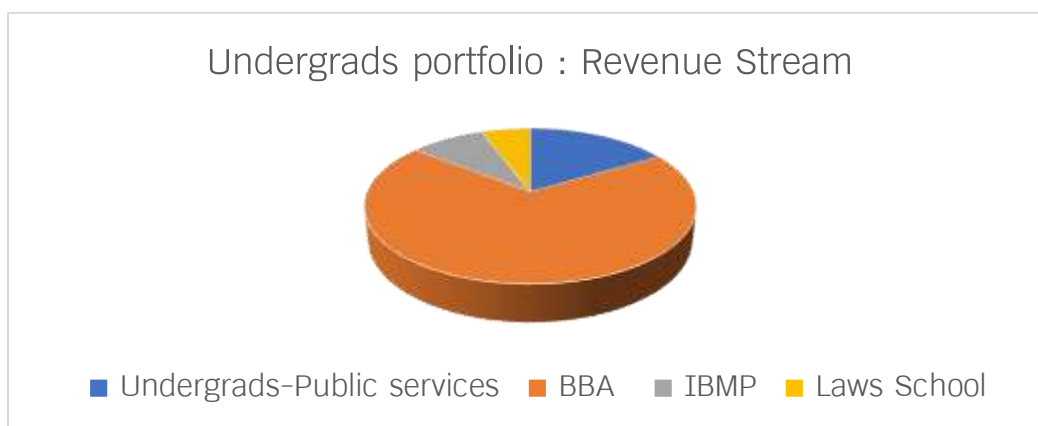
โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้บริหารจากภาคเอกชนหลากหลายสายงานเหล่านี้เพื่อเชิญมาสอนหรือมีส่วนร่วมในกิจกรรมการฝึกอบรมหรือ Workshop ต่างๆ ให้กับคณะฯ ซึ่งกลุ่มผู้บริหารเหล่านี้จะเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ตรง น่าจะสามารถถ่ายทอดประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ให้กับผู้เรียนได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างเช่น

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน (Chief Financial Officer: CFO)
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการตลาด (Chief Marketing Officer: CMO)
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการจัดการ (Chief Operation Officer: COO)
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านสารสนเทศ (Chief Information Officer: CIO)
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer: CEO)

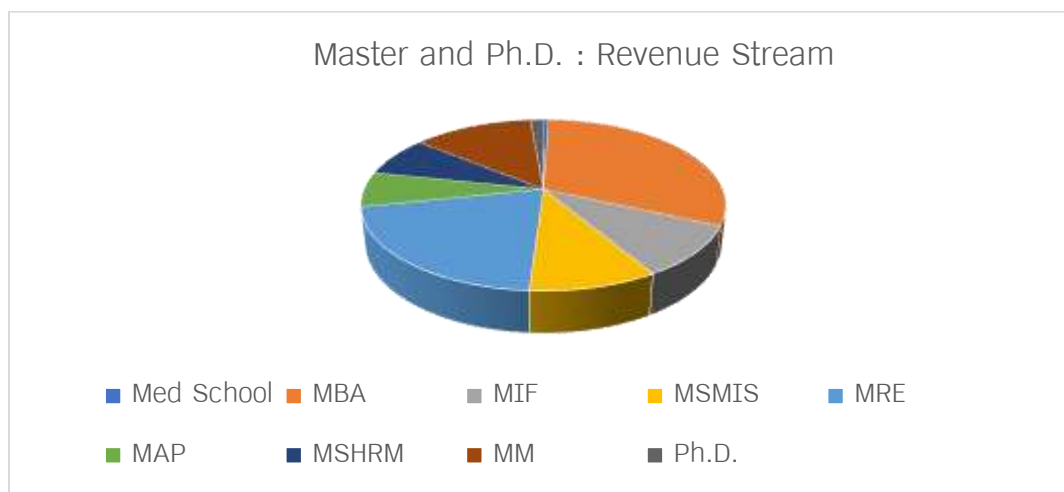
4. การสร้างรายได้ของคณะฯ

การศึกษาภาคปกติ

จากภาพด้านล่างจะเห็นได้ว่ารายได้ของคณะฯ 43.6% มาจากโครงการระดับปริญญาตรี และ 56.4% มาจากรายได้ของโครงการระดับบัณฑิตศึกษา ต้องยอมรับว่าโครงการ BBA ยังครองตำแหน่งโครงการที่ทำรายได้เข้าคณะฯ สูงที่สุดสำหรับโครงการระดับปริญญาตรี ในขณะที่โครงการควบตรี-โท (IBMP) และหลักสูตรปริญญาตรีภาคภาษาไทย ไม่ใช่โครงการที่สร้างรายได้ให้คณะฯ เนื่องจากค่าใช้จ่ายของทั้งสองหลักสูตรนี้สูงกว่าเงินงบประมาณที่คณะฯ ได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยในแต่ละปี 2-3 เท่า นโยบายการปรับหลักสูตรควบตรี-โท (IBMP) เป็นโครงการเลี้ยงตัวเองจึงน่าจะเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ นอกจากนี้หลักสูตรร่วมของคณะพาณิชย์ฯ กับคณะนิติศาสตร์ ก็เป็นอีกหลักสูตรที่มีแนวโน้มทำรายได้เพิ่มขึ้นในอนาคตอันใกล้



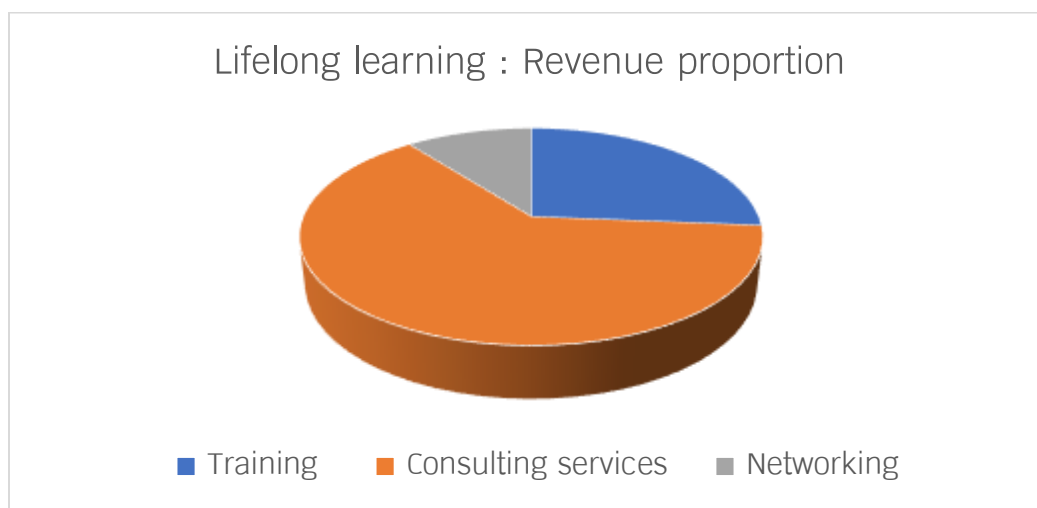
43.6%

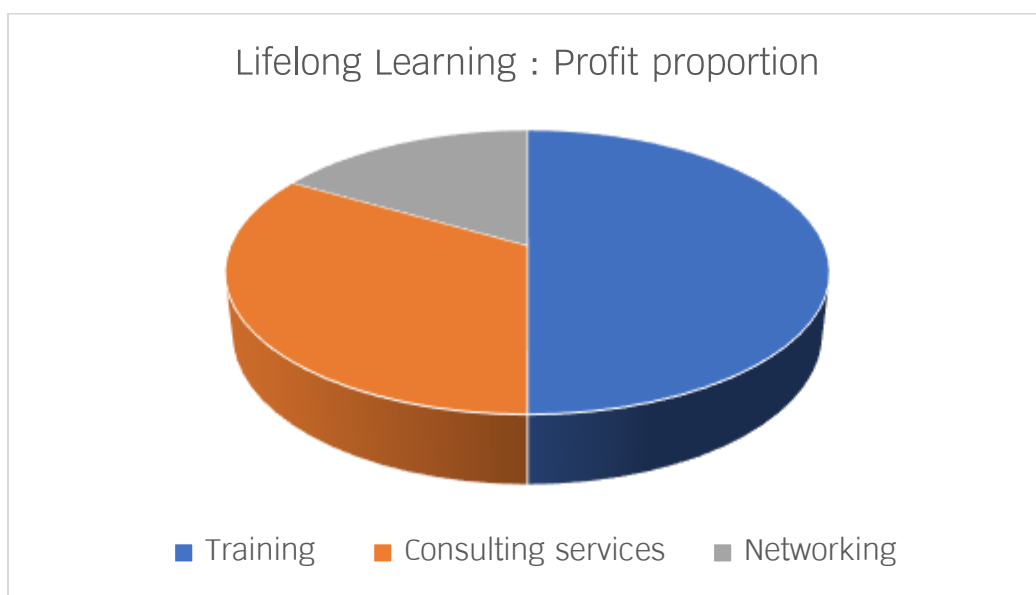


56.4%

สำหรับโครงการระดับบัณฑิตศึกษา ปัจจุบันโครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) และโครงการปริญญาโทสหวิทยาการ (MRE) เป็นสองโครงการที่สร้างรายได้หลักให้กับคณะฯ อย่างไรก็ตาม คณะฯ คาดว่าโครงการปริญญาโทด้านการจัดการนวัตกรรม (MM) ซึ่งเป็นหลักสูตรภาคกลางวันใช้เวลาเรียน 1 ปี น่าจะเป็นโครงการใหม่ที่จะได้รับความนิยมและเป็นโครงการสร้างรายได้ให้กับคณะฯ อีกโครงการหนึ่ง

การจัดฝึกอบรม (Lifelong Learning)





ปัจจุบันศูนย์ CONC ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบเรื่องการจัดฝึกอบรมและบริการให้คำปรึกษามีรายได้ลดลงเนื่องจากสถานการณ์ของโรคระบาดรวมทั้งคณาจารย์ที่เข้ามาช่วยสนับสนุนด้านนี้มีจำนวนลดน้อยลง จะเห็นได้ว่าการบริการให้คำปรึกษาเป็นตัวสร้างรายได้จากด้านการจัดอบรมหรือการเรียนรู้ตลอดชีพ (Lifelong Learning) สูงที่สุด แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายและต้นทุนแล้ว ผลกำไรส่วนใหญ่ของคณะฯ มาจากการจัดฝึกอบรมทั้งที่จัดภายในคณะฯ และจัดให้กับองค์กรภายนอก โดยแต่ละปีงบประมาณมีการวางแผนตั้งเป้าไว้ที่ 50,000,000 บาท เป้าหมายรายได้ของด้านการจัดฝึกอบรมเป็นดังนี้

- การจัดฝึกอบรม 50,000,000 บาท
- การให้คำปรึกษา 120,000,000 บาท
- ระบบเครือข่าย 20,000,000 บาท

5. การรับเข้าศึกษา

คณะฯ ต้องปรับเทคนิคและกลยุทธ์ด้านการรับนักศึกษาเข้าศึกษาใหม่ เพื่อให้สามารถแข่งขันกับตลาดภายนอกได้ ดังนี้

- จัดสัมมนาผู้อำนวยการโครงการเพื่อเขียนกลยุทธ์การรับเข้านักศึกษา เช่น การจัดสัมมนาออนไลน์ การเปิดไลฟ์สดงานแนะนำโครงการฯ
- ปรับแนวทางการรับสมัครเชิงรุกผ่านการสื่อสารแบบออนไลน์และการตลาดดิจิทัล เช่น การจัดไลฟ์สดงานสัมมนา หรือการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์

พันธกิจที่ 2) น้อมนำจิตวิญญาณธรรมศาสตร์เพื่อพัฒนาคณะให้เจริญเติบโตในปริมณฑลทั่วโลก

- **คณาจารย์** เป็นการบูรณาการจิตวิญญาณธรรมศาสตร์สู่วัตถุประสงค์การเรียนรู้และถ่ายทอดประสบการณ์การเรียนรู้จากการเปลี่ยนแปลง
- **เจ้าหน้าที่** สร้างสภาพแวดล้อมเพื่อสนับสนุนให้เจ้าหน้าที่สามารถทำงานได้ดีและมีจิตวิญญาณธรรมศาสตร์ ช่วยเหลืองานซึ่งกันและกัน เป็นทีมงานที่เข้มแข็ง
- **นักศึกษา** สอดแทรกจิตวิญญาณธรรมศาสตร์ไว้ในกิจกรรมเสริมหลักสูตรให้กับนักศึกษา เพื่อสร้างทรัพยากรบุคคลที่มีคุณค่าออกไปสู่องค์กรภายนอก

การดำเนินการเชิงกลยุทธ์ตามพันธกิจที่ 2

นิยามของคณะพาณิชย์ฯ ตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์:

“ให้ความเคารพซึ่งกันและกัน เห็นแก่ส่วนรวม และทำเพื่อประชาชน”

- **การบังคับใช้ระเบียบ กฎเกณฑ์ นโยบายต่างๆ**
 - คณาจารย์และบุคลากรจะได้รับการประเมินตามแนวทางนิยามของคณะฯ ตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์ ได้แก่ การให้ความเคารพซึ่งกันและกัน เห็นแก่ส่วนรวม และทำเพื่อประชาชน
 - การจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรของนักศึกษาต้องสอดคล้องและเป็นไปตามนิยามของคณะฯ ตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์
- **การจัดสภาพแวดล้อมในการทำงาน**
 - การจัดสถานที่ทำงาน ห้องทำงานต้องเป็นไปตามนิยามคณะฯ ตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์
 - การปรับปรุงสำนักงานคณะพาณิชย์ฯ คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2566
- **การฝึกอบรม/พัฒนาตนเอง**
 - การเข้าร่วมอบรม สัมมนา และพัฒนาวิธีการทำงานของตนเองเพื่อเรียนรู้ทักษะการทำงานแบบใหม่ๆ อยู่เสมอ
 - แผนการพัฒนาตนเองของเจ้าหน้าที่
- **การมีส่วนร่วมของชุมชน สังคม**
 - การจัดกิจกรรมเพื่อชุมชนและสังคมตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์ โดยบุคลากรในคณะฯ มีส่วนร่วมในการจัดงาน รวมทั้งมีการสื่อสารกันอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ คณะฯ ยังมีการจัดกิจกรรมพิเศษเสริมหลักสูตรให้กับนักศึกษาโดยเป็นการเชื่อมโยงองค์กรภายนอกเข้ามามีส่วนร่วม และเพื่อเป็นการฝึกทักษะการทำงานร่วมกันอีกด้วย ทั้งนี้ ในปี 2564-2565 คณะฯ เน้นกิจกรรมการทางด้านดิจิทัล ข้อมูล ความคิดสร้างสรรค์ การแก้ปัญหาและการตัดสินใจ ฯลฯ เป็นต้น ตัวอย่างกิจกรรมที่คณะฯ ร่วมทำกับองค์กรภายนอก มีดังนี้

กิจกรรมที่ทำร่วมกับองค์กรภายนอก	รูปแบบของกิจกรรม	ตัวชี้วัด (KPI)
โครงการเรียนรู้ด้านการลงทุน <i>(Stock master university)</i> - บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด - ธนาคารกรุงเทพ - ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย - คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	เพื่อเสริมสร้างความรู้ด้านการเงินและการลงทุนให้แก่นักศึกษาในการต่อยอดสู่การบริหารการเงิน และ Financial Literacy พร้อมทั้งสร้างทรัพยากรนักลงทุนที่มีคุณภาพและนำองค์ความรู้และประสบการณ์ด้านธุรกิจตลาดทุน โดยผู้เข้าโครงการจะได้ความรู้และโอกาสเรียนรู้ด้านการลงทุน และทดลองซื้อขายจำลองผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อก้าวไปสู่การลงทุนที่มีคุณภาพ	มี ผู้ ส ม ั ค ร เ ข ้ ร ่วมกิจกรรมอย่างน้อย 300 คน เป็นประจำทุกปี
ปลาซ่อนทะเลไทย (Hackathon) - บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) - กรมประมง - กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ - คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	เป็นการแข่งขันประกวดแผนการตลาดและทดลองตลาดจริง โดยเปิดให้นักศึกษาได้มีส่วนร่วมในการส่งแผนการตลาดและสร้างโอกาสในการได้ทดลองตลาดเพื่อหาความเป็นไปได้ในการทำตลาดให้กับปลาซ่อนทะเล	มีผู้สมัครจากหลายชาติในเอเชียสมัครเข้าร่วมงาน อย่างน้อย 100 ทีม
Blockchain bootcamps - บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด - คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	เป็นกิจกรรมฝึกอบรมและเวิร์คช็อปเกี่ยวกับ blockchain ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่นำมาช่วยซึ่งความปลอดภัย น่าเชื่อถือโดยไม่ต้องอาศัยคนกลาง ในการทำธุรกรรมต่างๆทางการเงิน นักศึกษาจะได้ลงปฏิบัติจริงและสามารถใส่ความคิดสร้างสรรค์ได้มากขึ้น	มีผู้สมัครอย่างน้อย 100 คนสมัครเข้าร่วมกิจกรรม
การประชุมเชิงปฏิบัติการเสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ <i>(Creativity enhancing workshop)</i> บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด	กิจกรรมเสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ เนื่องจากการธุรกิจในโลกยุคใหม่ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ และแปลงความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นนวัตกรรม เพื่อจะได้มี	มีผู้สมัครอย่างน้อย 100 คนสมัครเข้าร่วมกิจกรรม

● คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	ผลิตภัณฑ์ ผลงาน การบริการ การบริหาร และวิธีการทำงานที่แปลกแหวกแนว เป็นเอกลักษณ์ มีจุดขายและเหนือคู่แข่ง
การพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainability) ● บริษัท บ้านปู จำกัด ● คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	กิจกรรมเชื่อมต่อการปฏิบัติเพื่อยกระดับความคิดและทักษะสู่ความยั่งยืนตามแนวทาง SDG โดยนักศึกษาจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืนของสหประชาชาติ ให้เกิดความคิดอย่างมีวิจารณญาณและการคิดเชิงวิเคราะห์ การสื่อสาร ความคิดอย่างสร้างสรรค์ ความรับผิดชอบและการมีภาวะผู้นำผ่านกระบวนการเรียนรู้ต่างๆ มีผู้สมัครอย่างน้อย 100 คนสมัครเข้าร่วมกิจกรรม

การประเมินผลความสำเร็จ

การวัดผลความสำเร็จของการปรับแผนกลยุทธ์ในด้านต่างๆ ของคณะฯ พิจารณาจากผลลัพธ์ ดังนี้

- การตระหนักรู้ของสังคม รู้จักคณะฯ มากขึ้น
- ชื่อเสียงของคณะฯ ในฐานะสถาบันการศึกษาชั้นนำด้านบริหารธุรกิจ
- คุณภาพของผลงานวิจัยที่ได้รับการตีพิมพ์และการวางกลยุทธ์ที่แข็งแกร่ง
- การปรับเพิ่มของรายได้ซึ่งส่งผลจากการปรับกลยุทธ์ด้านต่างๆ
- การเพิ่มขึ้นของคณะทำงานหลายๆ ด้านที่มีความร่วมมือร่วมใจกันทำงาน ไม่จำเป็นต้องแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ
- การให้ความร่วมมือของทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับคณะฯ เป็นไปตามจิตวิญญาณธรรมศาสตร์ กล่าวคือมีความเคารพซึ่งกันและกัน เห็นแก่ส่วนรวม และทำเพื่อประชาชน