



การศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน

The Development of the Potential of the Small and Medium Entrepreneurs in the Eastern Border Trading Zone to Increase the Organizational Competitiveness

กฤตติยา สัตย์พานิช*, ทศนัย ชัดติยวงศ์, ธีรวุฒิ สุทธิประภา

Kritiya Satpanit, Tassanai Kattiyawong, Teeravut Suthibhapha

มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี จังหวัดจันทบุรี 22000

Rambhai Barni Rajabhat University, Chanthaburi 22000 Thailand

*Corresponding author E-mail: monkeybanana2525@gmail.com

(Received: October 6 2019; Revised : December 25 2019 ; Accepted : March 25 2020)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเขตชายแดนภาคตะวันออก เพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน เป็นการวิจัยร่วมกันแบบเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยใช้เทคนิคเดลฟาย กลุ่มผู้ให้ข้อมูลวิจัยแบบสุ่มตัวอย่างจาก 1,823 คน กลุ่มตัวอย่างใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้เชี่ยวชาญในจังหวัดสระแก้ว จำนวน 15 คน และผู้เชี่ยวชาญในจังหวัดจันทบุรี จำนวน 15 คน รวมทั้งสิ้น 30 คน ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง เครื่องมือวิจัยคือ แบบสอบถามแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง วิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีวิเคราะห์เชิงเนื้อหาและการวิเคราะห์ทางสถิติโดยใช้ค่ามัธยฐาน และค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์หรือค่า IR (Interquartile Range) ผลการวิจัยพบว่า ศักยภาพผู้ประกอบการประกอบด้วย 3 ศักยภาพ 11 คุณลักษณะ คือ 1) ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมั่นคง ความมีพันธะต่องาน ความต้องการไฝหาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ และความกล้าเสี่ยง 2) ศักยภาพแห่งการวางแผน ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การกำหนดเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร และการวางแผนและประเมินผล 3) ศักยภาพแห่งอำนาจ ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การชักชวนชักจูงใจ การสร้างเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่นำไปสู่การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันต่อไป

คำสำคัญ : ศักยภาพของผู้ประกอบการ, ชายแดนภาคตะวันออก, ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Abstract

This research aimed to develop the potential of the small and medium business entrepreneurs in the eastern border trading zone to increase their competitiveness. Qualitative and quantitative research methodology was used along with Delphi research techniques. Thirty samples, consisting of 15 experts from Sa Keao province and 15 experts from Chanthaburi province, were selected by purposive sampling method. The research instruments included questionnaire, and structured interview. Content analysis and statistical analysis with mean, and Interquartile Range were utilized. The result revealed that the potential of the entrepreneurs consisted of three components and eleven characteristics. 1) Success consisted of seeking for opportunities, stability, job commitment, searching for quality and efficiency, and taking risks. 2) Planning consisted of targeting, searching for information, and planning and evaluation. 3) Power consisted of persuasion, networking, and self-confidence. These are considered the basic factors leading to increasing the competitiveness.

Keywords : Potential, East of Economic Border Trading Zone, Small and Medium Enterprise



บทนำ

อดีตที่ผ่านมาประเทศไทยมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนาประเทศด้วยการส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง แต่จากเมื่อวิกฤตการณ์ฟองสบู่แตกในปี 2540 ธุรกิจขนาดใหญ่เกิดภาวะการชะลอตัว และหยุดชะงักหรือปิดกิจการเป็นจำนวนมากทำให้บุคคลากรที่มีความรู้มีประสบการณ์ผู้สำเร็จการศึกษาใหม่ต้องถูกออกจากราชการหรือเสียโอกาสในการทำงาน ส่งผลให้บุคคลเหล่านั้นผันตัวเองจากมนุษย์เงินเดือนมาเป็นผู้ประกอบการธุรกิจเองโดยเฉพาะในเขตการค้าชายแดน ซึ่งเป็นการค้าระหว่างประเทศ (International Trade) ที่นับวันยิ่งทวีบทบาทและความสำคัญต่อประชาคมโลกเป็นอย่างมาก ส่งผลให้มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของประเทศเพิ่มมากขึ้น (เกษรา หลิมพาณิชย์, 2559) การดำเนินการค้าชายแดนไม่ใช่เรื่องง่ายและต้องประสบปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องรักษาสถานภาพด้าน การแข่งขันและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการให้เข้มแข็ง เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน จากรายงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2545: 265 อ้างถึงใน ภาวธนา สารแสนล้าน, 2559) พบว่า ผู้ประกอบการไทย ร้อยละ 29.8 มีภูมิหลังทางการศึกษาอยู่ในระดับไม่สูงมากนักและใกล้เคียงกับบุคลากรในกลุ่มลูกจ้าง ขณะเดียวกันลักษณะการประกอบการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังไม่เอื้ออำนวยหรือจูงใจมากพอกับการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ขึ้นมา เนื่องจากสาเหตุหลัก 2 ประการ คือ 1) ผู้ประกอบการที่ได้รับการสืบทอดกิจการของครอบครัวจากบิดา มารดา หรือบรรพบุรุษ มีลักษณะการบริหารจัดการแบบครอบครัวเดิมๆ ไม่มีการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ มุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่ตนเองถนัดมากกว่าผลิตตามความต้องการของตลาด 2) ผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจแต่ต้องการเริ่มทำธุรกิจส่วนตัว ซึ่งบุคคลเหล่านี้ขาดทักษะและประสบการณ์ในเชิงธุรกิจหลายๆ ด้าน ได้แก่ การขาดความกล้าเสี่ยงการขาดความกระตือรือร้น การขาดความเป็นผู้นำ เป็นต้น จากการศึกษาของ ตั้ม มณีคำ (2560) นอกจากนี้ พบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ส่วนใหญ่เกิดจากบุคลากรโดยเฉพาะผู้ประกอบการ เช่น การขาดจิตวิญญาณของความเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถในการจัดการที่ไม่ดีพอ การขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ การขาดแรงงานฝีมือ ทำให้สินค้าที่ผลิตไม่มีคุณภาพ จึงไม่สามารถแข่งขันได้ เป็นต้น ซึ่งสาเหตุเหล่านี้ทำให้อัตราความเสี่ยงต่อความล้มเหลวก่อนข้างสูงจากการขาดการเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการควรตระหนักและให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของตนเองเพื่อการสร้างโอกาสและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ดังข้อมูลจากงาน

วิจัยของพิรญา กันทบุตร จากวารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเวสเทิร์น (2559) ได้ระบุว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ได้แก่ 1) การเลือกธุรกิจ 2) การมีแผนงาน 3) การมีจุดมุ่งหมายที่ดี 4) การเลือกทำเลที่ตั้ง 5) การมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล 6) การสร้างพันธมิตรทางการค้า 7) การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 8) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ 9) การจัดการแหล่งการเงิน 10) มีการจัดทำระบบบัญชี 11) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน 12) การมีเครดิตเป็นที่น่าเชื่อถือ 13) ประสบการณ์ในการทำงาน 14) ความรู้ความสามารถ 15) ตอบสนองให้ตรงต่อรสนิยมของลูกค้า 16) การแยกรายรับรายจ่าย 17) มีหลักการจัดการงานที่มีประสิทธิภาพ 18) มีการสั่งการที่มีความยืดหยุ่นศาสตร์และศิลป์ ต่างๆ ส่วน Cunningham and Lischeron (1991) กล่าวว่า แนวคิดด้านศักยภาพของผู้ประกอบการเป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความสามารถที่แตกต่างจากบุคคลอื่น ซึ่งผ่านประสบการณ์ทางธุรกิจ ความรู้ที่สั่งสมมาทุนเดิมทางสังคม แนวคิดในการทำงาน เครือข่ายธุรกิจและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ประกอบการต้องแบกรับความเสี่ยง และมีความสามารถด้านการจัดการธุรกิจสำหรับศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการตามแนวคิดของ Mc Bay ซึ่งเป็นแนวคิดที่ครอบคลุม หลายมิติของศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการพัฒนาทักษะความรู้ และความสามารถในหลายๆ ด้าน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ซึ่งจำแนกเป็น 3 ด้าน (Kabatire et al., 2007: 52-53) ดังจะเห็นได้ว่า คุณลักษณะและขีดความสามารถของผู้ประกอบการเป็นองค์ประกอบหลักในการสนับสนุนให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพในยุคการแข่งขันอย่างเสรีประกอบกับการรายงานการวิจัยของศักดิ์สุริยา ไตรยราช (2556) ได้วิเคราะห์เกี่ยวกับยุทธศาสตร์การค้าชายแดน พบว่า ยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไม่มีกลยุทธ์ของการสร้าง หรือกำหนดผลผลิตหรือบริการที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขายในตลาดอาเซียน ทั้งที่ตัวชี้วัดของการค้าชายแดนคือมูลค่าการค้าขายลงทุนและรายได้จากการค้าชายแดนเพิ่มขึ้น แต่ไม่มีตัวสินค้า ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่จะนำมาพัฒนาให้มีศักยภาพเป็นที่ต้องการของประเทศเพื่อนบ้านเพื่อขายและแข่งขันได้ในตลาดอาเซียน จากบริบทโดยรวมดังกล่าว ผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยนั้นยังไม่สามารถเติบโตได้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของการสนับสนุนตามนโยบายภาครัฐด้วยองค์ประกอบที่เป็นคุณลักษณะและศักยภาพในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจดังจะเห็นได้ว่าการสร้างความสำเร็จให้กับผู้ประกอบการธุรกิจในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในเขตการค้าชายแดนมีความจำเป็นต้องทำการศึกษาวิจัยอย่างเร่งด่วนเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้า



ขายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถแข่งขันทั้งนี้ เพื่อสร้างโอกาสในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในเขตการค้าขายแดนภาคตะวันออกให้สอดคล้องกับบริบทการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอันเนื่องจากนโยบายเศรษฐกิจการค้าขายแดนภาครัฐและความพยายามของภาครัฐ ต้องการให้ประเทศไทยก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ คณะผู้วิจัยมีความสนใจพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตชายแดนภาคตะวันออกโดยการวิจัยทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อนำข้อมูลองค์ประกอบเชิงสำรวจมาวิเคราะห์และสังเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการชายแดนโดยมีความคาดหวังว่าผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดแนวทางการพัฒนาศักยภาพ และแนวทางการวางแผนธุรกิจในอนาคตของผู้ประกอบการธุรกิจ

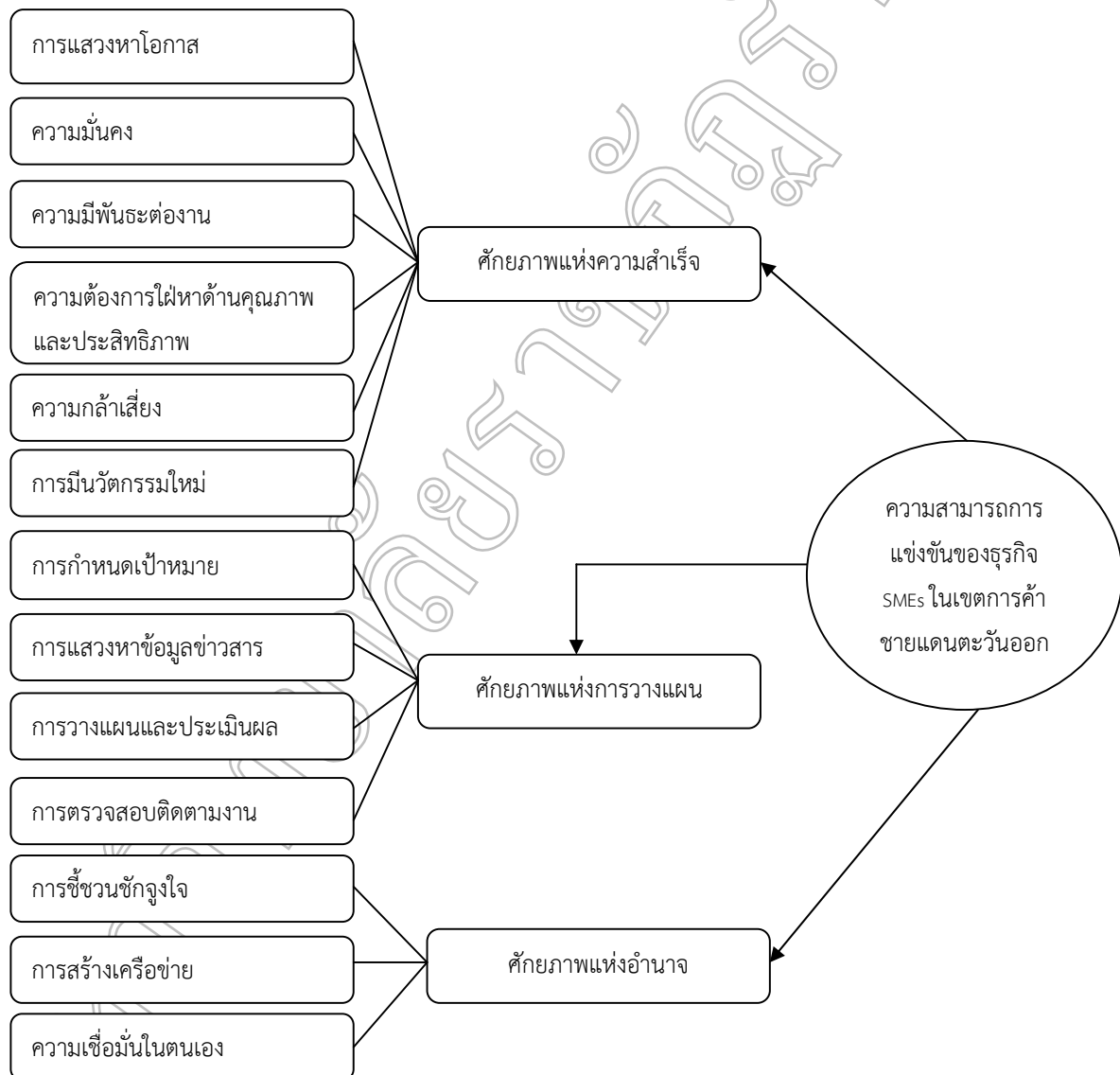
ขนาดกลางและขนาดย่อมเขตชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในยุคการแข่งขันเสรีที่มีผู้แข่งขันทั้งไทย และชาวต่างชาติในเขตการค้าขายแดนภาคตะวันออก

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมเขตชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถ การแข่งขัน

กรอบแนวคิด

ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาด ย่อมมีอิทธิพลต่อเพิ่มความสามารถแข่งขันทางการค้า เขตการค้าขายแดนภาคตะวันออก (จันทบุรีและสระแก้ว) มีกรอบแนวคิดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด



วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้คณะผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่จะนำมามีความสามารถการแข่งขันของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในรูปแบบที่เหมาะสมกับบริบทของเขตชายแดนภาคตะวันออก โดยสามารถชี้ชัดถึงขอบเขตของศักยภาพผู้ประกอบการได้ 3 ศักยภาพ 13 คุณลักษณะ คือ 1) ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมั่นคง ความมีพันธมิตรทาง ความต้องการไฟฟ้าด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ ความกล้าเสี่ยง และการมีนวัตกรรมใหม่ 2) ศักยภาพแห่งการวางแผน ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การกำหนดเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร การวางแผนและประเมินผล และการตรวจสอบติดตามงาน 3) ศักยภาพแห่งอำนาจ ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การชักจูงใจ การสร้างเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งการวิจัยนี้ใช้รูปแบบการวิจัยแบบผสม (Mixed Methodology) จากการวิเคราะห์และสังเคราะห์จากหลักการ แนวคิด และทฤษฎีจากนักวิชาการที่สามารถนำมาพัฒนาและประยุกต์ใช้ได้เขตชายแดนภาคตะวันออก โดยใช้เทคนิคเดลฟาย (Delphi Technique) ในการสร้างรูปแบบ วิธีการดำเนินการวิจัยแบ่งออกเป็นขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาเอกสาร ตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวคิด หลักการทฤษฎีศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย

2. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้คือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเขตชายแดนภาคตะวันออก (สระแก้ว และจันทบุรี) ซึ่งเป็นสมาชิกชมรมผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา จังหวัดสระแก้ว และสมาคมการค้าและการท่องเที่ยวชายแดนไทย-กัมพูชา จังหวัดจันทบุรี จำนวน 1,823 คน กลุ่มตัวอย่างใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ ผู้เชี่ยวชาญในจังหวัดสระแก้ว จำนวน 15 คน และผู้เชี่ยวชาญในจังหวัดจันทบุรี จำนวน 15 คน รวมทั้งสิ้น 30 คน ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง

3. สร้างแบบสอบถามรูปแบบศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการใช้เทคนิคเดลฟาย 3 รอบจากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 30 คน โดยรอบที่ 1 เป็นแบบสอบถามแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง รอบที่ 2 เป็นแบบสอบถามที่รวมข้อมูลและมาวิเคราะห์จาก รอบที่ 1 เป็นแบบ (Rating Scale) โดยผู้เชี่ยวชาญจะตอบแต่ละข้อตามลำดับ ความจำเป็นของแต่ละกลยุทธ์ รอบที่ 3 เป็นแบบสอบถามที่รวมข้อมูลและมาวิเคราะห์จากรอบที่ 2 โดยผู้เชี่ยวชาญได้ทราบความคิดเห็นกลุ่ม และทบทวนคำตอบแบบสอบถามในรอบที่ 2 เมื่อทบทวนคำตอบ อาจยืนยันคำตอบเดิมเพิ่มเติมคำตอบหรือเปลี่ยนแปลงคำตอบได้

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสอบถามแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญได้แสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปให้ที่ปรึกษาทางวิจัย ตรวจสอบความถูกต้อง ความชัดเจนของการใช้ภาษา และความครอบคลุมเนื้อหา แล้วปรับแก้ตามที่ที่ปรึกษาทางวิจัยได้ให้คำแนะนำ เพื่อให้มีความสมบูรณ์มากที่สุด จากนั้นทำการส่งแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญตอบความคิดเห็นของแต่ละท่าน

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

สถิติที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย การหาค่ามัธยฐานและค่าพิสัยระหว่าง ควอร์ไทล์หรือค่า IR (Interquartile Range) หลังจากตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม จึงนำข้อมูลที่ได้นำมาแปลงเป็นรหัสตัวเลข แล้วบันทึกหาลงในเครื่องคอมพิวเตอร์โดยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. นำข้อมูลจากแบบสอบถามรอบที่ 1 แบบปลายเปิด (Opened End) มาวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และจัดกลุ่ม (Categorization) รายการและรายชื่อ หลังจากนั้นผู้วิจัยนำแนวทางที่วิเคราะห์ได้มาสร้างเป็นแบบสอบถาม รอบที่ 2 แบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ

2. แบบสอบถามรอบที่ 2 พัฒนาจากคำตอบของแบบสอบถามในรอบที่ 1 โดยการรวบรวมความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดเข้าด้วยกัน รวมทั้งตัดข้อมูลที่ซ้ำซ้อนออก หลังจากนั้นจึงสร้างแบบสอบถามรอบที่ 2 ส่งกลับไปยังผู้เชี่ยวชาญกลุ่มเดิมอีกครั้งหนึ่ง

3. แบบสอบถามรอบที่ 3 เป็นการพัฒนาคำตอบจากแบบสอบถามรอบที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรอบที่ 3 ซึ่งมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามรอบที่ 2 ร้อยละ 100 คณะผู้วิจัยจึงยุติการส่งแบบสอบถามเพียงรอบที่ 3 ซึ่งเมื่อคะแนนการของคำตอบในรอบที่ 3 มีน้อยกว่าร้อยละ 15

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขันโดยใช้เทคนิคเดลฟาย ใช้แบบสอบถามจำนวน 3 รอบ ข้อคำถามจำนวน 13 คุณลักษณะ โดยการสรุปผล จากข้อที่มีความเห็นสอดคล้องกัน ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 11 คุณลักษณะ แบ่งขอบเขตเนื้อหาได้ดังนี้

1. ศักยภาพแห่งความสำเร็จ มีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด เช่น การแสวงหาโอกาส ความกล้าเสี่ยง ความมั่นคง ความมีพันธมิตรทาง และความต้องการไฟฟ้าด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ



2. ศักยภาพแห่งการวางแผน มีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด เช่น การกำหนดเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูล และการวางแผนและประเมินผล

3. ศักยภาพแห่งอำนาจ มีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด เช่น การสร้างเครือข่าย การชี้ชวนและการจูงใจ และความเชื่อมั่นในตัวเอง

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ระดับความเหมาะสม จากแบบสอบถามรอบที่ 3 ศักยภาพแห่งความสำเร็จ

ศักยภาพผู้ประกอบการ	ควอไทล์ (Q3-Q1)	มัธยฐาน Md	พิสัยควอไทล์ (IQR)	ความคิดเห็น	ระดับความเหมาะสม
ศักยภาพแห่งความสำเร็จ					
1. การแสวงหาโอกาส	4-5	5	1	สอดคล้อง	มากที่สุด
2. ความมั่นคง	4-5	4	1	สอดคล้อง	มาก
3. ความมีพันธะต่องาน	4-4	4	1	สอดคล้อง	มาก
4. ความต้องการไฝ่หาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ	4-5	4	1	สอดคล้อง	มาก
5. ความกล้าเสี่ยง	4-5	5	1	สอดคล้อง	มากที่สุด
6. การมีนวัตกรรมใหม่	3-5	4	2	ไม่สอดคล้อง	มาก

ผลการวิจัยศักยภาพแห่งความสำเร็จ พบว่า ค่ามัธยฐานที่มีความเหมาะสมระดับมากที่สุด คือ ข้อ 1 และ 5

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ระดับความเหมาะสม จากแบบสอบถามรอบที่ 3 ศักยภาพแห่งการวางแผน

ศักยภาพผู้ประกอบการ	ควอไทล์ (Q3-Q1)	มัธยฐาน Md	พิสัยควอไทล์ (IQR)	ความคิดเห็น	ระดับความเหมาะสม
ศักยภาพแห่งการวางแผน					
7. การกำหนดเป้าหมาย	4-5	5	1	สอดคล้อง	มากที่สุด
8. การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร	4-5	5	1	สอดคล้อง	มากที่สุด
9. การวางแผนและประเมินผล	4-4	4	1	สอดคล้อง	มาก
10. การตรวจสอบติดตามงาน	3-5	4	2	ไม่สอดคล้อง	มาก

ผลการวิจัยศักยภาพแห่งการวางแผน พบว่า ค่ามัธยฐานที่มีความเหมาะสมระดับมากที่สุด คือ ข้อ 7 และ 8

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์ระดับความเหมาะสม จากแบบสอบถามรอบที่ 3 ศักยภาพแห่งอำนาจ

ศักยภาพผู้ประกอบการ	ควอไทล์ (Q3-Q1)	มัธยฐาน Md	พิสัยควอไทล์ (IQR)	ความคิดเห็น	ระดับความเหมาะสม
ศักยภาพแห่งอำนาจ					
11. การชี้ชวนชักจูงใจ	4-4	5	1	สอดคล้อง	มาก
12. การสร้างเครือข่าย	4-5	5	1	สอดคล้อง	มากที่สุด
13. ความเชื่อมั่นในตัวเอง	4-4	4	1	สอดคล้อง	มาก

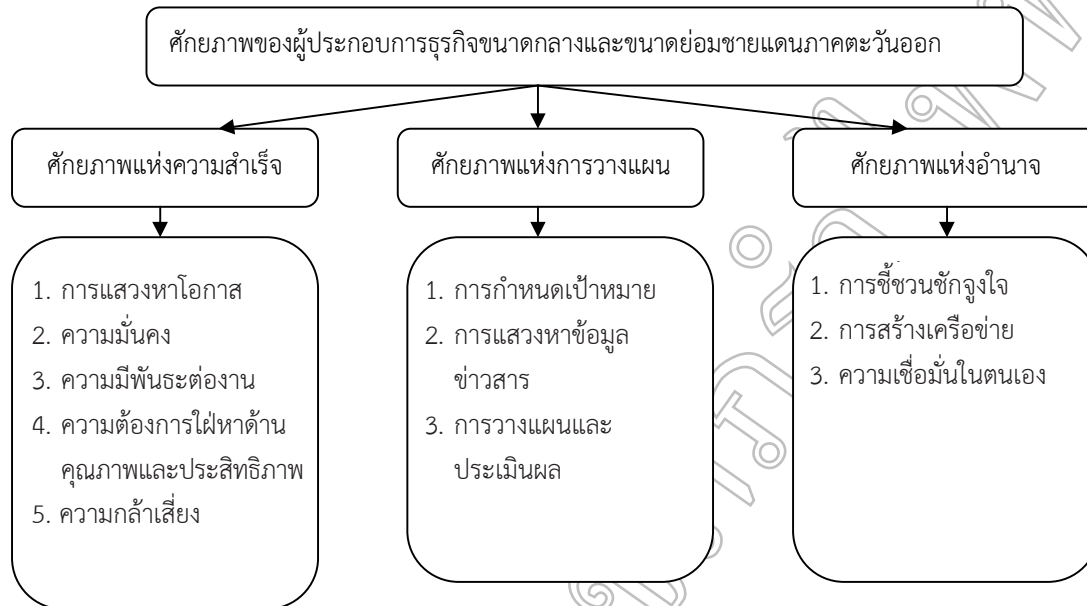
ผลการวิจัยศักยภาพแห่งอำนาจ พบว่า ค่ามัธยฐานที่มีความเหมาะสมระดับมากที่สุด คือ ข้อ 12



สรุปผลและอภิปรายผล

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่จะต้องเผชิญกับความเสี่ยง การประกอบการจึงไม่ใช่เรื่องของโชคแต่เป็นเรื่องที่บุคคลจะต้องเตรียมการเตรียมความพร้อมและแสวงหาโอกาสที่จะก้าวเข้าสู่การประกอบธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีศักยภาพให้พร้อมรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน ซึ่ง Cunningham and Lischeron (1991) กล่าวว่า แนวคิดด้านศักยภาพผู้ประกอบการเป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความ

สามารถที่แตกต่างจากบุคคลอื่น ซึ่งผ่านประสบการณ์ทางธุรกิจ ความรู้ที่สั่งสมมาทุนเดิมทางสังคม แนวคิดในการทำงานเครือข่ายธุรกิจและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ประกอบการต้องแบกรับความเสี่ยงและมีความสามารถด้านการจัดการธุรกิจ ซึ่งผลการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการชายแดนในพื้นที่ แบ่งศักยภาพออกเป็น 3 ด้าน ซึ่งประกอบด้วย 11 คุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ (Kabatiere et al., 2007: 52-53)



ภาพที่ 2 ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมชายแดนภาค

ด้านที่ 1 ศักยภาพแห่งความสำเร็จ แบ่งออกเป็น

1.1 การแสวงหาโอกาส (Opportunity Search)

คือ การกระตือรือร้นในการแสวงหาความรู้ ค้นหานวัตกรรมใหม่ๆ หรือประยุกต์ใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อสรรหาโอกาสใหม่ๆ ที่ดีกว่าให้กับธุรกิจ ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพแห่งความสำเร็จจะต้องแสวงหาโอกาสจะบรรลุเป้าหมายได้กำหนดไว้เสมอ สอดคล้องกับ ฉัตยาพร เสมอใจ และคณะ (2552: 12-13) ที่เสนอว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างผลิตภัณฑ์ นวัตกรรม หรือแนวทางในการให้บริการรูปแบบใหม่ๆ ตลอดจนการแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอย่างสร้างสรรค์ นอกจากนั้น Ryan et al. (2005 อ้างถึงในวินัย วารมา และคณะ, 2560) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่ดีต้องมีการคาดการณ์สภาพการแข่งขันในตลาดที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

1.2 ความมั่นคง (Stability) คือ ความมุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญาความสามารถที่ตนเองมีอยู่ในการทุ่มเททำงานเพื่อให้งานนั้นสำเร็จลุล่วงไม่ทอดทิ้งแม้ว่างานนั้นจะยากลำบากหรือใช้เวลาทำงานมากกว่าบุคคลอื่นก็ตามในขณะนั้น ฉัตยาพร เสมอใจ และคณะ

(2552: 14) มีความเห็นว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีความทุ่มเทและมุ่งมั่นให้กับธุรกิจที่สร้างขึ้นเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดเจริญเติบโตและบรรลุเป้าหมายของธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องมั่นใจว่าจะสามารถมุ่งมั่นทุ่มเทและพร้อมที่จะทำงานหนัก รวมทั้ง Ryan et al. (2005) อ้างถึงในวินัย วารมา และคณะ, 2560) ผู้ประกอบการที่จะประสบผลสำเร็จได้นั้น จะต้องมีความมุ่งมั่นทุ่มเทลงทุนทั้งแรงกายแรงใจจะต้องทำงานหนักแทบจะไม่มีวันหยุดเพราะต้องมีการตัดสินใจดำเนินการแก้ไขปัญหาอยู่ตลอดเวลา

1.3 ความมีพันธะต่องานความผูกพันความรับผิดชอบในงาน (Commitment to Work Contract) คือ การที่ผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้วจะนึกภาพถึงความรู้สึกที่จะเกิดขึ้นเมื่อประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวและจะแสวงหาความต้องการประสบความสำเร็จแก่ตนเองและแก่บุคคลอื่นที่อยู่รอบตัวความรู้สึกผูกพันต่อเป้าหมายนี้จะทำให้ผู้ประกอบการทุ่มเททำงานอย่างเต็มกำลังเต็มความสามารถรับผิดชอบต่องานที่ทำอย่างเต็มที่แม้จะเผชิญกับอุปสรรคที่อาจขัดขวางการดำเนินงาน (อรพิน สันติธีรากุล, 2543: 19) โดยผู้ประกอบการจะต้องใส่ใจกับสถานการณ์ของธุรกิจ



มันตรวจสอบสภาพแวดล้อมถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งหรือตลาดโลกโดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

1.4 ความต้องการไผ่หาทางด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ (Demand for Quality and Efficiency) คือ การทำงานอย่างกระตือรือร้น มีชีวิตชีวา มองเหตุการณ์ต่างๆ เป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ดีดเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจสำรวจหาวิธีการใหม่ๆ มาแก้ปัญหาไม่ยึดติดกับแผนงานที่วางไว้หากไม่สามารถปฏิบัติได้แต่ยอมเปลี่ยนแปลงแผนงานให้เป็นตามสถานการณ์รับฟังข้อเสนอแนะคำวิจารณ์ต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้เป็นไปตามที่วางแผนไว้ (พิชญารณ พุ่มไพศาลชัย, 2549)

1.5 ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) ผู้ประกอบการมีความกล้าเสี่ยงกล้าตัดสินใจไม่กลัวความล้มเหลวและพร้อมที่จะผจญกับปัญหาต่างๆ จะมีความภูมิใจเป็นอย่างมากเมื่อประสบความสำเร็จในงานที่คนอื่นไม่กล้าเสี่ยง กล่าวคือ ผู้ประกอบการมักจะชอบทำงานที่ท้าทายไม่มีความภูมิใจกับงานที่ง่ายและหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปแต่ประเมินแล้วว่ามีโอกาสทำให้ประสบผลสำเร็จ

ด้านที่ 2 ด้านศักยภาพแห่งการวางแผน

2.1 การตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) คือ การที่ผู้ประกอบการมีเป้าหมายสอดคล้องกับความสนใจ สิ่งที่ตนเองถนัด และเป้าหมายนั้น ผู้ประกอบการได้ประเมินตนเองแล้วว่าใกล้เคียงกับความเป็นจริงและมีความสามารถที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในงานนั้นๆ ได้นอกจากนั้น Ryan et al. (2005, อ้างถึงใน วินัย วารมา และคณะ, 2560) ได้กล่าวว่า การตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนจะทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ไหนในการดำเนินงานธุรกิจจึงจะประสบความสำเร็จ

2.2 การวางแผนติดตามการประเมินผล (Systematic Planning and Monitoring) คือ การวางแผนและวางกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้า รวมถึงการใช้หลักบริหารงานอย่างเป็นระบบเพื่อเป็นสู่ทางการวิเคราะห์ปัญหาหรืออุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการทำงานและนำมาประเมินเพื่อคิดหาแนวทางแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคนั้นๆ ซึ่ง Ryan et al. (2005, อ้างถึงใน วินัย วารมา และคณะ, 2560) ได้อธิบายไว้ว่า แผนธุรกิจเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างบริษัท ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความสามารถในการสร้างแผนธุรกิจอย่างเป็นระบบเพื่อชี้ให้เห็นว่าจะมีการดำเนินงานอะไรอย่างไรรับรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นและสามารถคาดการณ์ได้ว่าจะเกิดอะไรขึ้นในอนาคตเพื่อที่จะได้หาวิธีการแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมและทันทั่วทั้ง

2.3 การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร (Information Seeking) คือ การค้นหาและแสวงหาข้อมูลอื่นๆ เช่น ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจการเมืองกฎหมายหรืออื่นๆ รวมถึงการแสวงหา

ความรู้จากบุคคลอื่นๆ จากการอบรมสัมมนาการปรึกษาหารือคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อช่วยให้สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้ถูกต้อง

ด้านที่ 3 ด้านศักยภาพแห่งอำนาจ

3.1 การชักชวนการชักจูง (Persuasion) คือ ความสามารถที่จะชักจูงโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้เข้ามาช่วยเหลือร่วมมือด้วยดี รู้จักใช้ความสามารถในการบริหารงาน สร้างทัศนคติแรงจูงใจต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจการดำเนินงานและเต็มใจปฏิบัติงานตามแผนที่วางไว้

3.2 การสร้างเครือข่าย (Networking) สอดคล้องกับการศึกษาของ ฉัตรยาพร เสมอใจ และคณะ (2552: 46) ได้กล่าวว่า การมีเครือข่ายที่ดีจะช่วยให้การติดต่อดำเนินกิจการใดๆ ได้สะดวกขึ้น นั่นคือ การที่ผู้ประกอบการรู้จักชี้แนะแนวทางและช่วยติดต่อกับบุคคลหรือช่องทางที่ถูกต้องจะช่วยย่นระยะเวลาในการหาเส้นทางที่ถูกต้องด้วยตนเองได้อย่างมาก

3.3 ความเชื่อมั่นในตัวเอง (Self confidence) คือ เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ขอบอิสระและพึ่งตนเอง ตั้งใจเด็ดเดี่ยวเข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ ซึ่งฉัตรยาพร เสมอใจ และคณะ (2552: 48) กล่าวว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีความมั่นใจ (Confidence) ในความต้องการและยึดมั่นในแนวทางของตนเชื่อมั่นในการตัดสินใจและทำตามการตัดสินใจ โดยไม่ลังเลและพร้อมที่จะรับความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอีกทั้ง Ryan et al. (2005, อ้างถึงใน วินัย วารมา และคณะ, 2560) ได้ให้ความเห็นในลักษณะเดียวกันว่าคนที่เชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีกำลังใจให้กับตนเองสูง ไม่เกรงกลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรคหรือสิ่งท้าทายจึงมีโอกาสสูงที่จะบรรลุเป้าหมายตามที่วางไว้

สรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะผู้ประกอบการชายแดนจำเป็นต้องมีจำเป็นต้องมีคุณลักษณะสำคัญดังที่กล่าวมา เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ข้อเสนอแนะการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออก เพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน คณะผู้วิจัยได้แบ่งข้อเสนอแนะออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อเสนอแนะทั่วไป และส่วนที่ 2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป จากการศึกษาเรื่อง ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน ประกอบด้วย ศักยภาพ 3 ด้าน 11 คุณลักษณะ คือ 1) ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ประกอบด้วยคุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมั่นคง



ความมีพันธมิตรงาน ความต้องการไต่หาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ และความกล้าเสี่ยง 2) ศักยภาพแห่งการวางแผน ประกอบด้วย คุณลักษณะ ได้แก่ การกำหนดเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร และการวางแผนและประเมินผล 3) ศักยภาพแห่งอำนาจ ประกอบด้วย คุณลักษณะ ได้แก่ การชี้ชวนชักจูงใจ การสร้างเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง โดยผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะทั่วไป แบ่งออกเป็น 2 ข้อ ดังนี้

1.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย คณะผู้วิจัยขอเสนอแนะ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเขตการค้าชายแดน ภาคตะวันออกว่า ควรเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะด้านต่างๆ คือ การแสวงหาโอกาส ความมั่นคง ความมีพันธมิตรงาน ความต้องการไต่หาด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ ความกล้าเสี่ยง การกำหนดเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลข่าวสาร การวางแผนและ ประเมินผล การชี้ชวนชักจูงใจ การสร้างเครือข่าย และความเชื่อมั่น ในตนเอง เป็นคุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการที่จะเพิ่มความสามารถ ในการแข่งขันของธุรกิจได้

1.2 ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ ผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยเห็นว่าน่าจะไปใช้ได้ คือ ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชายแดนเขตภาคตะวันออกให้มีความรู้ ความสามารถในการแข่งขันที่มากขึ้น ควรให้ความสำคัญ ด้านการพัฒนาภาวะผู้นำ เพื่อให้สามารถนำเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลง สร้างความร่วมมือร่วมใจ กล้าคิดกล้าหาญในการตัดสินใจ และรวดเร็วในการตัดสินใจรวมทั้งควรมุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการสร้าง เครือข่าย โดยส่งเสริมให้มีการเปิดรับการเปลี่ยนแปลงและออกไป ทำงานร่วมกับองค์กรภายนอกเพื่อสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเอง ได้อย่างรวดเร็ว

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยในครั้งนี้ มีข้อเสนอแนะในการวิจัย ครั้งต่อไป คือ 1) ควรมีการวิจัยเพื่อหาพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ด้านอื่นๆ ในการแสดงออกถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการเขต การค้าชายแดนภาคตะวันออก 2) ควรมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับ รูปแบบศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถ การแข่งขัน 3) ควรมีการศึกษาวินิจฉัยเรื่องศักยภาพของผู้ประกอบการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้าชายแดนภาค ตะวันออกเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน ด้วยวิธีวิจัยรูปแบบอื่น อาจเป็นการสร้างเครื่องมือวัดความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย หรือกลุ่มตัวอย่างอื่นๆ แล้วนำผลที่ได้มาทำการวิเคราะห์หาค่า ทางสถิติ หรืออาจเป็นการเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่ แตกต่างกัน หรือวิจัยเชิงคุณภาพเชิงลึกจากการสัมภาษณ์ สังเกต บันทึกข้อมูล ซึ่งอาจจะใช้ระยะ เวลานานในการศึกษาวินิจฉัย

เอกสารอ้างอิง

- เกษรา หลิมพานิชย์. (2559). การเจรจาการค้าของไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ฉัตยาพร เสมอใจ, จูติรัตน์ มีมาก และคมกฤช ปิติฤกษ์. (2552). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ติม มณีคำ. (2560). ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจ กรณีศึกษา : กิจกรรมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแขวงบอลิคำไซ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. [online]. เข้าถึงได้จาก: https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jms_ubu/article/view/85796/68239. 2560.
- พิชญารณ พุ่มไพศาลชัย. (2549). ศักยภาพของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม. เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พิรญา กันตบุตร. (2559). ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก : SMEs. วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเวสเทิร์น มนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์. 2(1), 59-76.
- ภวธนา สารแสนล้าน. (2559). การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในจังหวัดปทุมธานี. วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสวนสุนันทา. 2(8), 74-86.
- วินัย วารมา, ชาญชัย บัญชาพัฒนศักดิ์ และอุษณีย์ เสกวังขรี. (2560). คุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในภาคธุรกิจการค้า ในเขตกรุงเทพมหานคร. วารสารราชชมกลล้านนา. 5(2) : 124-133.
- ศักดิ์สุริยา ไตรยราช. (2556). การวิเคราะห์ยุทธศาสตร์ด้านการค้าชายแดนของจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อรองรับการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร. 33(2), 61-81.
- อรพิน สันติธรรมากุล. (2543). หนังสือคู่มือมาตรฐานการพัฒนาผู้ประกอบการSMEs การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ. เชียงใหม่ : ภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- Cunningham, J.B. and Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*. 29, 45-61.
- Kabatire, S., Mutyaba, S.V. and Mbay, B.W. (2007). *Entrepreneurship Skills*. Kampala Uganda: Netsoft Publishers.