

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ เพื่อการส่งออก

สุพจน์ มัธยมมาศ^{1,*}, ศักดิ์ระวีร์ วรวัฒน์ปริญญา²
^{1,2}สาขาวิชาบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

Received: 15 January 2020

Revised: 15 April 2020

Accepted: 21 April 2020

บทคัดย่อ

การวิจัยแบบผสมผสานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก และ (2) เพื่อพัฒนาแบบจำลองสมการโครงสร้างคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ คือ ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 9 ท่าน และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 ท่าน ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณ คือ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์เพื่อการส่งออกจำนวน 500 ราย ผลการวิจัยพบว่า (1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ด้าน ได้แก่ ด้านบุคลิกภาพ ด้านความรู้และทักษะ ด้านความสามารถ ด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ และด้านการจัดการ และ (2) แบบจำลองสมการโครงสร้างมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่า $p = 0.062$, $\chi^2/df = 1.149$, $GFI = 0.956$ และ $RMSEA = 0.017$ ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า องค์ประกอบด้านบุคลิกภาพส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.54 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความสามารถ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 1.07 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.64 องค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านการจัดการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.99 องค์ประกอบด้านการจัดการส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.50

คำสำคัญ: คุณลักษณะ ความสำเร็จ ผู้ประกอบการ

*ผู้ประสานงานหลัก; อีเมล: supot.mazz@gmail.com

Characteristics of Successful Entrepreneurs in Wooden Furniture Export Business

Supot Massayamas^{1,*}, Sakrapee Worawattanaparinya²

^{1,2}Industrial Business Administration

King Mongkut's University of Technology North Bangkok

Received: 15 January 2020

Revised: 15 April 2020

Accepted: 21 April 2020

ABSTRACT

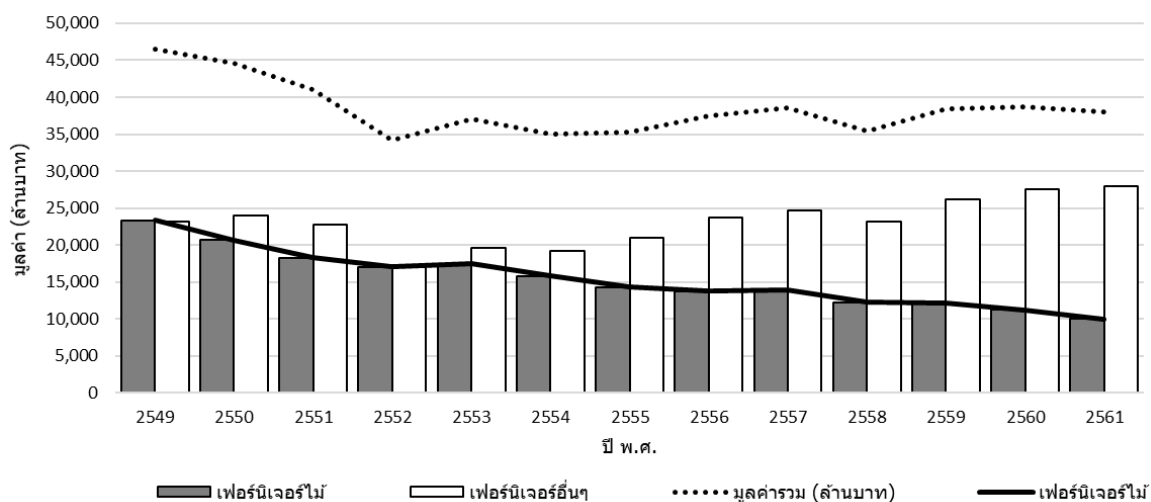
This mixed-methodology research aimed to (1) study the characteristics of the successful entrepreneurs in the wooden furniture export business, and (2) to develop the structural equation model of the characteristics of the successful entrepreneurs in the wood furniture export business. The samples for qualitative research were 9 experts and 7 advisors. The samples for quantitative research were 500 entrepreneurs in the export furniture industry. The results revealed that (1) the characteristics of successful entrepreneurs consisted of five important factors: personality, knowledge and skills, capability, vision and creativity, and management; and (2) the structural equation model fitted with the empirical data significantly with $p = 0.062$, $\chi^2/df = 1.149$, $GFI = 0.956$, and $RMSEA = 0.017$. The hypothesis testing results showed that personality had a direct effect on knowledge and skills at the .01 level of statistical significance with the effect coefficient of 0.54. Knowledge and skills had a direct effect on capability at the .01 level of statistical significance with the effect coefficient of 1.07. Knowledge and skills had a direct effect on vision and creativity at the .01 level of statistical significance with the effect coefficient of 0.64. Vision and creativity had a direct effect on management at the .01 level of statistical significance with the effect coefficient of 0.99. Management had a direct effect on knowledge and skills at the .05 level of statistical significance with the effect coefficient of 0.50.

Keywords: Characteristics, Successful, Entrepreneurs

*Corresponding Author; Email: supot.mazz@gmail.com

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยอย่างมาก ผลจากการแข่งขันอย่างรุนแรงและอุปสรรคต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกทำให้อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออกได้รับผลกระทบ ทำให้มูลค่าในการส่งออกลดลงอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการจึงเป็นผู้ที่มีความสำคัญกับความอยู่รอดขององค์กร การมีบุคลิกหรือความสามารถที่ไม่เหมือนคนอื่นเช่น กล้าเสี่ยง กล้าคิด กล้าทำ ล้วนแล้วแต่เป็นบุคลิกส่วนตัวของผู้ประกอบการทั้งสิ้น บ่อยครั้งที่ผู้ประกอบการกำหนดนโยบายที่ผิดพลาดส่งผลให้ธุรกิจล้มเหลว (Arasti et al., 2014) หรือบริหารการเงินอย่างไม่รัดกุมและรอบคอบ (Seeletse, 2012) ขาดการเรียนรู้เพิ่มเติม ขาดการวางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสม ขาดความรู้ในธุรกิจและการจัดการ (Audet and Couteret, 2012) และ (Amesi, 2014) ขาดความสามารถทางการสื่อสาร และการเจรจาต่อรอง ขาดความคิดสร้างสรรค์และการปรับตัว (Lamine et al., 2014) จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่ขาดคุณลักษณะที่เหมาะสมจะไม่สามารถนำพาธุรกิจให้เติบโตได้ ส่งผลให้ความสามารถทางการแข่งขันในเวทีระดับสากลลดลงและการนำรายได้เข้าประเทศจากส่งออกลดลงตามไปด้วย ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 มูลค่าของประเภทเฟอร์นิเจอร์สำหรับส่งออกทั้ง 5 ประเภท ปี 2549-2561

ที่มา: การส่งออกสินค้าสำคัญของไทยเรียงตามมูลค่าปี 2549-2561 (Ministry of Commerce, 2019)

จากประเด็นปัญหาดังกล่าวจะพบว่าธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออก มีมูลค่าการส่งออกที่ลดลงอย่างต่อเนื่องดังภาพที่ 1 ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555-2574 ได้กล่าวว่าระดับศักยภาพของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทย อยู่ในระดับต้องปรับตัว (Ministry of Industry, 2019)

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือผู้ที่ริเริ่มดำเนินธุรกิจและลงทุนด้วยตนเอง ยอมรับความเสี่ยงและมุ่งหวังผลกำไร เป็นผู้มีวิสัยทัศน์ มีทักษะและมีความสามารถในการทำวิสัยทัศน์ให้เป็นจริงได้ (Ramesh, 2013) ทุ่มเทเวลา มีความพยายาม (LeBlanc, 2013) กล้าเปลี่ยนแปลง เรียนรู้จากความผิดพลาด (He, 2013) ผู้ประกอบการที่มีบุคลิก (Personality) ที่ไม่สามารถควบคุมอารมณ์ตนเองได้ทำให้เสียเปรียบเมื่อต้องเจรจาธุรกิจ และขาดความนับถือจากทีมงาน (Artinger et al., 2015) ในขณะที่ Rochester (2014) กล่าวว่า ความรู้และทักษะ (Knowledge and skills)

ของผู้ประกอบการมีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร ถือเป็นทรัพย์สินที่มีค่าขององค์กร (LeBlanc, 2013) ส่วน Arunachalam (2014) เพิ่มเติมว่าความสามารถ (Capability) นำไปใช้แก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันเวลาและเกิดประสิทธิผล ทำให้สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการมีคือ วิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ (Vision and Creativity) ส่งผลโดยตรงต่อการเติบโตและสร้างความแข็งแกร่งให้กับองค์กร (Craft, 2018) โดย Atawongsa (2018) ได้กล่าวถึง นิสัยส่วนตัว ความรู้และทักษะ และแรงผลักดันภายใน ของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ

จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการมีผลต่อการอยู่รอดของธุรกิจและส่งผลต่อรายได้ที่นำเข้าสู่ประเทศจากการส่งออกสินค้า ดังนั้นคุณสมบัติที่จำเป็นของผู้ประกอบการจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออก โดยศึกษาถึงคุณลักษณะที่จำเป็นของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีอยู่ร่วมกัน 5 ด้าน คือ ด้านบุคลิกภาพ (Personality) ด้านความรู้และทักษะ (Knowledge and skills) ด้านความสามารถ (Capability) ด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ (Vision and Creativity) และด้านการจัดการ (Management) เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่หรือผู้ประกอบการรายเดิมที่มีปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจในปัจจุบัน โดยผลการศึกษาจะสามารถสร้างศักยภาพการเติบโตภาคธุรกิจ เพิ่มความสามารถทางการแข่งขันเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในประเทศไทย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออก
2. เพื่อพัฒนาแบบจำลองสมการโครงสร้างคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออก

สมมติฐานการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้กำหนดการทดสอบสมมติฐาน 5 ข้อ ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 องค์กรประกอบด้านบุคลิกภาพส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ

ลักษณะบุคลิกภาพส่งผลกับ ความรู้ ทักษะ พฤติกรรมและนิสัยที่เกี่ยวข้อง หลายองค์กรเลือกใช้การตัดสินใจจ้างงานจากบุคลิกภาพที่ปรากฏ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จสูงกว่าประเภทอื่น ๆ (Kreider, 2018) ในขณะที่บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก เป็นลักษณะของบุคคลที่มีเหตุมีผล บุคลิกแบบนี้ส่งผลโดยตรงต่อการเรียนรู้ (Robbins, 2015)

สมมติฐานที่ 2 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความสามารถ

ความรู้เมื่อนำไปใช้ปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องจนเป็นความชำนาญจะพัฒนาความสามารถให้สูงขึ้น (Ficarra, 2013) องค์กรที่มุ่งเน้นความรู้และทักษะเพื่อเพิ่มความสามารถของพนักงานจะเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันให้กับองค์กร ได้ (Acharya, 2016)

สมมติฐานที่ 3 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์

Feliciano (2014) และ Johnson (2016) ได้กล่าวว่าความรู้ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ได้เป็นอย่างดี การนำความรู้มาใช้ดำเนินธุรกิจโดยการมุ่งเน้นผลกำไร ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ที่จะปรับเปลี่ยนกระบวนการให้ดีขึ้นหรือทำกำไรมากขึ้นและยังทำให้ผู้ประกอบการมองภาพในอนาคตได้ถึงแนวทางธุรกิจที่จำต้องดำเนินการในอนาคต นอกจากนั้นแล้วความรู้อย่างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความคิดสร้างสรรค์และส่งผลกระทบต่อวิสัยทัศน์ ผู้นำที่มีความรู้สามารถนำความฝันหรือจินตนาการของตนเองโดยเปลี่ยนมันเป็นวิสัยทัศน์ส่งต่อไปยังองค์กรได้อย่างแม่นยำทันเหตุการณ์ และวิสัยทัศน์นี้จะเป็นแรงจูงใจกระตุ้นให้พนักงานร่วมแรงร่วมใจเพื่อทำความฝันให้เป็นจริง (Muniz, 2011)

สมมติฐานที่ 4 องค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านการจัดการ

ผู้ประกอบการที่มีพลังของความคิดสร้างสรรค์และวิสัยทัศน์ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความแข็งแกร่งภายในองค์ความสำเร็จทางธุรกิจจึงเป็นความฝันของผู้ประกอบการหลายคน การมีวิสัยทัศน์ ความคิดสร้างสรรค์ ความรู้ ความกระตือรือร้น และกลยุทธ์จะนำไปสู่การจัดการที่ดีและเป็นเส้นทางสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ (Craft, 2018) นอกจากนั้นแล้วความคิดสร้างสรรค์มีผลต่อการจัดการเชิงนวัตกรรมเพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ไปสู่ความสามารถทางการแข่งขัน (Calic, 2016)

สมมติฐานที่ 5 องค์ประกอบด้านการจัดการ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ

หลายองค์กรได้ตระหนักถึงความสำคัญและจัดการกับความรู้ที่มีอยู่เพื่อให้ความรู้นั้นถูกขยายและนำไปใช้อย่างแพร่หลาย การจัดการที่ดีจะส่งผลให้ความรู้จากแหล่งต่าง ๆ ถูกรวบรวมและส่งต่อเพื่อนำไปใช้ได้อย่างไม่จบสิ้น สร้างองค์ความรู้ใหม่แก่พนักงานและนำมาปฏิบัติจนเป็นทักษะที่ใช้งานได้จริง (Oun, 2016) ปัญหาที่องค์กรต้องเจอในอนาคตคือการเปลี่ยนถ่ายแรงงานอาจจะเนื่องจากการเกษียณหรือการเปลี่ยนงานใหม่ทำให้เกิดการสูญเสียความรู้ มีผลต่อความอยู่รอดขององค์กรเอง การส่งถ่ายความรู้จากคนรุ่นเก่าไปสู่คนรุ่นใหม่จึงเป็นเรื่องเร่งด่วนและยังต้องอาศัยการจัดการที่ดี (Turner, 2016)

วิธีดำเนินการวิจัย

แบบแผนการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed-Methodology Research) มี 3 ขั้นตอน ได้แก่ (1) การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) (2) การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และ (3) การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ประชากรและตัวอย่าง

ประชากรและตัวอย่างที่ใช้การวิจัยทั้ง 3 ส่วน ประกอบด้วย

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้เชี่ยวชาญจำนวน 9 ท่าน ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Selection) โดยมีเกณฑ์คุณสมบัติของผู้เชี่ยวชาญ (Qualifications of Experts) ตามที่คณะกรรมการบริหารหลักสูตรบริหารธุรกิจดุสิตบัณฑิต สาขาวิชา

บริหารธุรกิจอุตสาหกรรม คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือกำหนด ประกอบไปด้วยผู้เชี่ยวชาญใน 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่เป็นผู้ประกอบการจำนวน 3 ท่าน กลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่เป็นผู้บริหารภาครัฐ จำนวน 3 ท่าน และกลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่เป็นนักวิชาการ จำนวน 3 ท่าน

2. การวิจัยเชิงปริมาณ ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์จากภาคธุรกิจอุตสาหกรรมในประเทศไทย ใช้ข้อมูลจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (Ministry of Commerce, 2016) โดยแบ่งเป็นขนาดกลางและขนาดย่อม 250 ราย และขนาดใหญ่ 250 ราย รวมทั้งสิ้น 500 ราย โดยขนาดของกลุ่มตัวอย่างอยู่ในระดับดีมาก (Comrey and Lee, 1992 cited in Silpcharu, 2017) ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Sampling) (Babbie, 2010) ประกอบไปด้วยขั้นตอนการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งกลุ่ม (Cluster Sampling) และขั้นตอนการสุ่มตัวอย่างแบบมีระบบ (Systematic Sampling)

3. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสนทนากลุ่ม ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 ท่าน โดยต้องไม่ซ้ำกับผู้เชี่ยวชาญจากการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยมีเกณฑ์คุณสมบัติของผู้ทรงคุณวุฒิ 3 กลุ่ม ดังนี้ (1) กลุ่มผู้ประกอบการ ต้องเป็นเจ้าของโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม่น้อยกว่า 10 ปี และจบการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาโท (2) กลุ่มผู้บริหารภาครัฐ ต้องเป็นข้าราชการประจำมาแล้วไม่น้อยกว่า 15 ปี มีประสบการณ์เป็นที่ปรึกษาในการบริหารองค์กรภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ไม่น้อยกว่า 3 โครงการ และจบการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาโท (3) กลุ่มนักวิชาการ ต้องเคยเป็นอาจารย์ในสถาบันการศึกษาที่สอนในระดับบัณฑิตศึกษาทางด้านที่เกี่ยวข้องกับบริหารธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 10 ปี มีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาองค์กรภาคธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีบุคลากรมากกว่า 200 คน มาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ธุรกิจ และต้องจบการศึกษาระดับปริญญาเอก

เครื่องมือวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้แบ่งออกตามลักษณะของวิธีการวิจัยได้เป็น 2 ประเภท คือ เครื่องมือในการวิจัยสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ และเครื่องมือในการวิจัยสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งจะมีรูปแบบและวิธีการสร้างเครื่องมือที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์ (Interview Form) ลักษณะแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ซึ่งผู้วิจัยจะกำหนดแนวทางการสัมภาษณ์ (Interview Guide) ไว้ 5 องค์ประกอบ (Factor Analysis) ได้แก่ องค์ประกอบด้านบุคลิกภาพ องค์ประกอบด้านความรู้ และทักษะ องค์ประกอบด้านความสามารถ องค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ และองค์ประกอบด้านการจัดการ โดยลักษณะของคำถามมีลักษณะเป็นแบบปลายเปิด (Open End) ผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ ผลการตรวจสอบดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย (Index of Item-Objective Congruence: IOC) มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.60 ถึง 1

2. การวิจัยเชิงปริมาณ เครื่องมือในการวิจัยสำหรับการพัฒนาตัวแบบจำลองสมการโครงสร้างและศึกษาระดับความสำคัญของคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่เพื่อการส่งออก ใช้เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปขององค์กร ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check-List) มีข้อความคำถามจำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพการดำเนินงานของธุรกิจในปัจจุบัน ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ มีข้อความคำถามจำนวน 20 ข้อ

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับระดับความสำคัญของคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีข้อความคำถาม จำนวน 100 ข้อ ซึ่งมีเกณฑ์ในการกำหนดค่าของน้ำหนักของการประเมินเป็น 5 ระดับตามวิธีของ Likert

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่มีต่อคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก ที่นอกเหนือจากแบบสอบถามตอนที่ 3 ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบปลายเปิด มีข้อความคำถามจำนวน 4 ข้อ

ผลการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ โดยการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) เป็นรายข้อ ในส่วนของข้อความคำถาม ที่มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ ด้วยการวิเคราะห์ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: S.D.) ได้ค่าอยู่ระหว่าง 0.32-3.12 และข้อความคำถามที่มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า ด้วยการวิเคราะห์ค่า Corrected Item-Total Correlation ได้ค่าอยู่ระหว่าง 0.31-0.68 ส่วนการวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) ได้ค่า 0.969

3. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสนทนากลุ่ม เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบบันทึกการสนทนา ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบปลายเปิด โดยมีผู้ดำเนินการสนทนากลุ่ม (Moderator) เป็นผู้คอยเสนอประเด็นในการสนทนา เพื่อชักจูงให้กลุ่มเกิดแนวคิดและแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นหรือแนวทางการสนทนาอย่างกว้างขวาง ละเอียดลึกซึ่ง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก ทำโดยกำหนดหลักเกณฑ์และประเด็นการสนทนาของจดหมายแนะนำตัว ติดต่อผู้เชี่ยวชาญเพื่อขอความอนุเคราะห์และขอความร่วมมือในการให้ข้อมูล กำหนด วัน เวลา สถานที่ และดำเนินการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญตามโครงสร้างที่ได้กำหนดไว้ โดยในระหว่างการสัมภาษณ์ผู้วิจัยทำการบันทึกข้อมูลไว้ตลอดเวลา รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

2. การวิจัยเชิงปริมาณ จัดทำแผนการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ รวบรวมรายชื่อ ที่อยู่ ที่ได้จากการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 ราย ขอจดหมายแนะนำตัว ติดต่อขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม ขอความร่วมมือเข้าสัมภาษณ์จากแบบสอบถาม หากไม่สะดวกให้เข้าพบจะใช้วิธีการส่งแบบสอบถามและรับกลับทางไปรษณีย์ และทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ นำแบบสอบถามที่ได้มาทำการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้ออกมาเปลี่ยนแปลงเป็นรหัสตัวเลข (Code) และบันทึกที่รหัสลงในเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ต่อไป

3. การวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสนทนากลุ่ม ทำโดยขอจดหมายแนะนำตัว ติดต่อผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อขอความอนุเคราะห์และขอความร่วมมือในการให้ข้อมูล จัดทำร่างประเด็นการสนทนาและนำเสนอผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการสนทนากลุ่ม ตามวัน เวลา สถานที่ที่กำหนด โดยในระหว่างการสนทนากลุ่มผู้วิจัยทำการบันทึกข้อมูลไว้ตลอดเวลา รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสนทนาจากผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป IBM SPSS Statistics (Statistical Package for the Social Science for Windows) และสำหรับการวิเคราะห์และพัฒนาตัวแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equations Modeling: SEM) ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป IBM SPSS AMOS (Analysis of Moment Structures for Research) โดยการใช้วิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) แล้วสรุปเป็นค่าความถี่ ส่วนการวิจัยเชิงปริมาณ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ทั้งสถิติเชิงพรรณนา สถิติอ้างอิง และสถิติเชิงพหุ โดยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) กับแบบสอบถามที่มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ โดยวิธีการหาค่าความถี่ (Frequency) แล้วสรุปมาเป็นค่าร้อยละ (Percentage) สำหรับแบบมาตราส่วนประมาณค่า ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: S.D.) ส่วนแบบปลายเปิดใช้การวิเคราะห์เนื้อหา แล้วสรุปออกมาเป็นค่าความถี่ ส่วนสถิติอ้างอิง (Inference Statistics) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบทั้ง 5 (Bivariate Correlations) สำหรับการทดสอบความแตกต่าง เมื่อจำแนกตามขนาดของธุรกิจ ใช้การทดสอบระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากร 2 กลุ่มที่เป็นอิสระต่อกันด้วยการทดสอบค่าที (t-test) โดยกำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนการวิเคราะห์และพัฒนาแบบจำลองสมการโครงสร้าง ใช้โปรแกรมวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติขั้นสูง เพื่อทราบข้อมูลทางสถิติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งการแปลผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัย ซึ่งแบบจำลองต้องผ่านการปรับแต่งค่าองค์ประกอบ หรือตัวแปรแฝง (Latent Variable Adjustment) ในทุกตัวของงานวิจัยให้มีความสมบูรณ์ โดยทำการประเมินความสอดคล้องของแบบจำลอง (Evaluation the Data-Model Fit) จนแต่ละองค์ประกอบหรือตัวแปรแฝงทุกตัวมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์เป็นไปตามเกณฑ์ทุกตัว การปรับแต่งค่าตัวแปรแฝงให้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์เป็นไปตามเกณฑ์นั้น จะพิจารณาดำเนินการปรับจากตัวแปรเชิงสังเกต (Observed Variable) ซึ่งเป็นตัวแปรจากข้อคำถามที่มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า ที่ผู้วิจัยได้มาจากการเก็บข้อมูลจริง ทั้งนี้ผู้วิจัยจะได้ดำเนินการปรับปรุงตัวแบบจำลอง (Modification Indices) ตามคำแนะนำของ Arbuckle (2011) โดยการพิจารณาค่าของผลที่ได้มาจากโปรแกรมพร้อมหลักวิชาการทางทฤษฎี เพื่อตัดตัวแปรเชิงสังเกตที่มีความไม่เหมาะสมบางตัวออกไปทีละตัวแล้วดำเนินการประมวลผลตัวแบบใหม่ ทำเช่นนี้ไปจนได้ตัวแบบที่มีค่าสถิติผ่านเกณฑ์ครบทั้ง 4 ค่า จึงถือว่าตัวแบบจำลองสมการโครงสร้างนั้นมีความสมบูรณ์สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เกณฑ์การประเมินความสอดคล้องของแบบจำลอง

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล Evaluating the Data-Model Fit	เกณฑ์ Criteria	แหล่งอ้างอิง Reference
1) p Chi-Square Probability level	> 0.05	Arbuckle (2011, p.53) IBM SPSS AMOS v.20
2) χ^2 / df Relative Chi-square	< 2	Arbuckle (2011, p.601) IBM SPSS AMOS v.20
3) GFI Goodness of Fit Index	> 0.90	Arbuckle (2011, p.614) IBM SPSS AMOS v.20
4) RMSEA Root Mean Square Error of Approximation	< 0.08	Arbuckle (2011, p.604) IBM SPSS AMOS v.20

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออก ปรากฏผลดังนี้

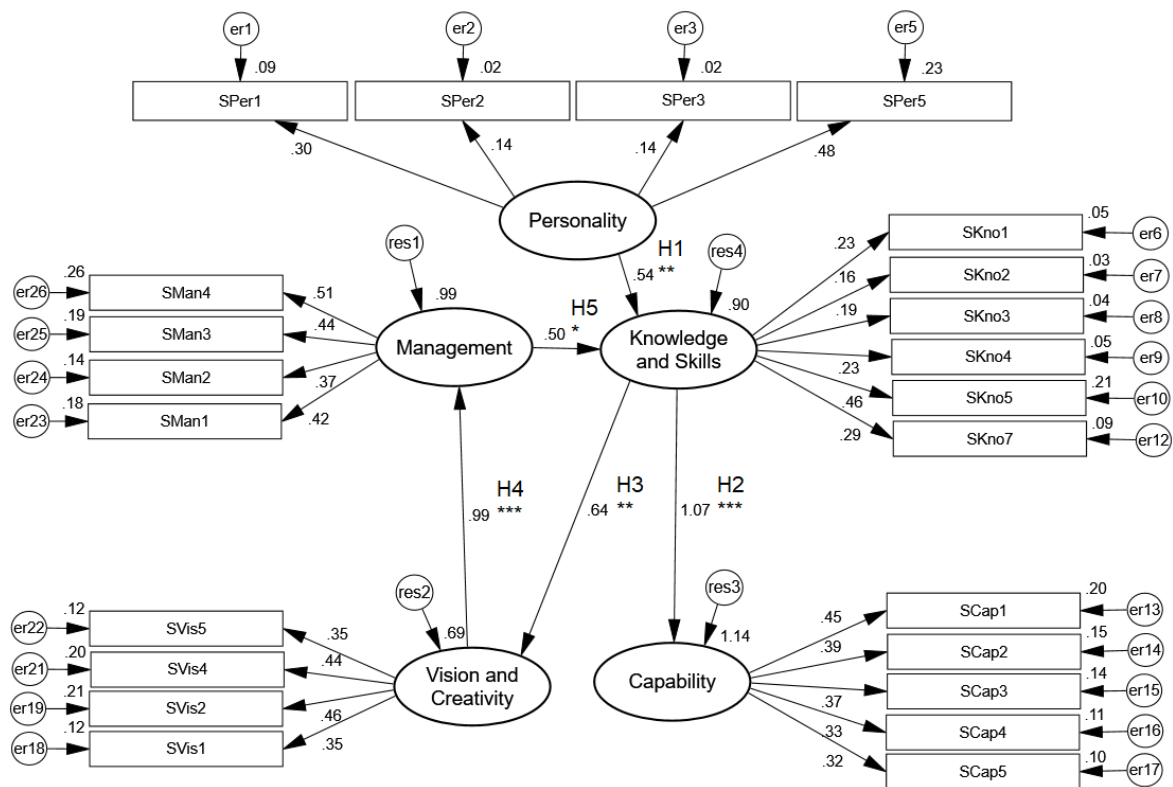
ตารางที่ 2 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
ในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออกโดยภาพรวม จำแนกตามขนาดองค์กรธุรกิจ

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการที่ประสบ ความสำเร็จ	ขนาดกลางและขนาดย่อม			ขนาดใหญ่			t-value	p-value
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความสำคัญ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ ความสำคัญ		
ภาพรวม	4.21	0.18	มาก	4.20	0.19	มาก	0.57	0.57
1. ด้านบุคลิกภาพ	4.21	0.25	มาก	4.20	0.24	มาก	0.66	0.51
2. ด้านความรู้และ ทักษะ	4.22	0.26	มาก	4.18	0.29	มาก	1.75	0.08
3. ด้านความสามารถ	4.20	0.27	มาก	4.20	0.30	มาก	0.21	0.83
4. ด้านวิสัยทัศน์และ ความคิดสร้างสรรค์	4.20	0.29	มาก	4.23	0.32	มาก	-0.81	0.42
5. ด้านการจัดการ	4.20	0.27	มาก	4.19	0.31	มาก	0.29	0.78

1. อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.21 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากทุกด้าน ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะ มีคะแนนเฉลี่ย 4.22 ด้านบุคลิกภาพ มีคะแนนเฉลี่ย 4.21 ด้านการจัดการ มีคะแนนเฉลี่ย 4.20 ด้านความสามารถ มีคะแนนเฉลี่ย 4.20 และด้านวิสัยทัศน์และความคิด

สร้างสรรค์ มีคะแนนเฉลี่ย 4.20 ตามลำดับ ในขณะที่อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.20 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากทุกด้าน ได้แก่ ด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ มีคะแนนเฉลี่ย 4.23 ด้านบุคลิกภาพ มีคะแนนเฉลี่ย 4.20 ด้านความสามารถ มีคะแนนเฉลี่ย 4.20 ด้านการจัดการ มีคะแนนเฉลี่ย 4.19 และด้านความรู้และทักษะ มีคะแนนเฉลี่ย 4.18 ตามลำดับ ผลการเปรียบเทียบระดับความสำคัญภาพรวมและรายด้านจำแนกตามขนาดองค์กรธุรกิจ ด้วยการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของขนาดองค์กรธุรกิจ 2 กลุ่ม ที่เป็นอิสระต่อกันด้วยการทดสอบค่าที (t-test) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS พบว่า ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านบุคลิกภาพ ด้านความรู้และทักษะ ด้านความสามารถ ด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ และด้านการจัดการ พบว่าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. การประเมินความสอดคล้องกลมกลืนของตัวแบบจำลองสมการโครงสร้าง พบว่า $p = 0.000$, $\chi^2 / df = 1.192$, GFI = 0.821 และ RMSEA = 0.020 ซึ่งไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังนั้น ผู้วิจัยได้ดำเนินการปรับปรุงแบบจำลอง และผลหลังการปรับปรุงแบบจำลอง พบว่า $p = 0.062$, $\chi^2 / df = 1.149$, GFI = 0.956 และ RMSEA = 0.017 จึงสรุปได้ว่าผ่านเกณฑ์ประเมิน ดังนั้น แบบจำลองสมการโครงสร้างจึงมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 แบบจำลองสมการโครงสร้างคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรม
เฟอร์นิเจอร์ไม้เพื่อการส่งออกในโหมด Standardized Estimate หลังปรับปรุงตัวแบบ

ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างภายหลังปรับปรุงตัวแบบเพื่อวิเคราะห์อิทธิพลเชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรแฝง พบว่า สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 1 องค์ประกอบด้านบุคลิกภาพ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.54 เป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 2 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความสามารถ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 1.07 เป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 3 องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.64 เป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 4 องค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านการจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.99 เป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 5 องค์ประกอบด้านการจัดการ ส่งอิทธิพลทางตรงต่อองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล 0.50 เป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้

อภิปรายผล

องค์ประกอบด้านวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.21 มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก และมีค่าสูงสุดผู้วิจัยมีความเห็นว่าวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์เป็นความสำคัญในการกำหนดกลยุทธ์ให้กับองค์กร ความคิดเชิงนวัตกรรม คิดนอกกรอบ สร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ แสวงหาโอกาส ทำในสิ่งที่คู่แข่งคิดไม่ถึง จำเป็นต้องอาศัยวิสัยทัศน์จากผู้ประกอบการในการกำหนดความชัดเจนและเป้าหมายขององค์กรที่ควรเป็น สอดคล้องกับการศึกษาของหลายท่านที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์ ว่าผู้ประกอบการต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์และทำหน้าที่สื่อสารวิสัยทัศน์ให้ชัดเจน เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานทำตามวิสัยทัศน์นั้น ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนและเสริมความแข็งแกร่งให้กับองค์กร วิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการ คือ การตั้งความฝันและความคาดหวังเพื่อกระตุ้นตนเองและทีมงานให้มีความกระตือรือร้นและมุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกัน (Craft, 2018) ประสพการณ์ของการทำธุรกิจบวกกับความคิดสร้างสรรค์จะส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ จะส่งผ่านความคิดสร้างสรรค์แล้วใช้เป็นพลังในการเปลี่ยนแปลงองค์กรไปในมิติใหม่ เป็นเรื่องที่ท้าทายจะมีความจำเป็นต่อความสำเร็จ (Ingram, 2015)

ระดับความสำคัญโดยจำแนกตามขนาดองค์กรธุรกิจ โดยภาพรวมพบว่าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับการศึกษาของ Nizam et al. (2011) ศึกษาเกี่ยวกับขนาดของธุรกิจที่ต่างกันมีความแตกต่างกันหลายเรื่อง เช่น ประสพการณ์ ความสามารถทางการแข่งขัน และประสิทธิภาพ แต่จากการศึกษา พบว่า ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการนำความรู้ที่มีอยู่มารวบรวมอย่างเป็นระบบและสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพให้ประโยชน์สูงสุดกับองค์กร ซึ่งการจัดการความรู้ดังกล่าวถือเป็นเครื่องมือทางการจัดการสำหรับองค์กรที่ประสบความสำเร็จโดยไม่ขึ้นอยู่กับขนาดขององค์กรและตำแหน่งที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ขององค์กร (Adekunle & Helenma,

2002) ผู้ประกอบการธุรกิจต่างขนาดกันยังคงมีคุณลักษณะส่วนมากร่วมกัน แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของผู้ประกอบการ การตัดสินใจหรือคุณสมบัติอื่น ๆ ไปในทางเดียวกันโดยไม่เกี่ยวข้องกับขนาดของธุรกิจ

สัมประสิทธิ์อิทธิพลที่มีค่าสูงสุดได้แก่ องค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ ส่งผลอิทธิพลทางตรงต่อ องค์ประกอบด้านความสามารถ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล (Effect Coefficient) 1.07 ซึ่งการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันต้องอาศัยความรู้แท้ รู้จริง เชี่ยวชาญและมีทักษะที่ชำนาญการเมื่อมี คุณสมบัติดังกล่าวครบถ้วนจะทำให้มีความสามารถพิเศษแตกต่างจากคนทั่วไป กล่าวได้ว่าการเพิ่มขีดความสามารถ กระทำได้โดยการใส่ความรู้และทักษะอย่างเหมาะสมเข้าไป ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Ficarra (2013) พบว่า การที่บุคคลมีความรู้และนำไปปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องจนเป็นความชำนาญมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการพัฒนา ขีดความสามารถให้สูงขึ้น และ Acharya (2016) พบว่า พนักงานที่มีความรู้และทักษะเพิ่มความสามารถทาง การแข่งขันให้กับองค์กรได้

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องประกาศวิสัยทัศน์ให้ชัดเจนและตั้งเป็นเป้าหมายขององค์กรเพื่อให้คนที่เกี่ยวข้องมุ่งไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกัน จากการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงทำให้องค์กรเผชิญกับความไม่แน่นอนทางด้านการตลาดและการเปลี่ยนแปลงจากภายนอก ทำให้จำเป็นต้องกำหนดวิสัยทัศน์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ดังกล่าว และต้องใช้พลังความคิดสร้างสรรค์เพื่อทำสิ่งที่แตกต่างจากคู่แข่งและคิดนอกกรอบ ทดลองทำสิ่งใหม่ ๆ ทุกวิถีทาง เพื่อความอยู่รอดขององค์กรและความสามารถในการแข่งขัน ไม่ยึดมั่นกับเรื่องเดิมๆที่เคยทำมา เตรียมความพร้อม สำหรับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

1.2 การพัฒนาคุณลักษณะของผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จของธุรกิจเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการ ควรเรียนรู้และฝึกอบรมให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบถึงคุณลักษณะดังกล่าวเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับองค์กรของตนโดย คุณลักษณะดังกล่าวคือสิ่งที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนมากมีอยู่ร่วมกันซึ่งผู้สนใจสามารถศึกษาใน รายด้านและในรายข้อได้เพื่อลงลึกในรายละเอียดให้มากขึ้นอาจจะเทียบกับสิ่งที่ตนเองมีอยู่ว่าขาดหายไปในด้านใด หรือข้อใดบ้างแล้วศึกษาเพื่อเติมให้ครบถ้วนและพัฒนาขึ้นมาเพื่อสร้างความสามารถทางการแข่งขันและลดโอกาสที่ ธุรกิจจะฉุดพลาดหรือล้มเหลวลงได้

1.3 การให้ความสำคัญกับความรู้และการจัดการความรู้เพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับ องค์กรสามารถแก้ไขปัญหการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กรหรือการเข้าออกของพนักงานได้ โดยเฉพาะองค์กรที่ เปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลานานแต่ขาดการจัดการความรู้ที่ดีจะทำให้มีความเสี่ยงกรณีพนักงานในตำแหน่งสำคัญ ลาออกหรือเกษียณตามอายุงาน ความรู้ดังกล่าวจะติดตัวพนักงานไปด้วย องค์กรจะพบกับปัญหาล้าล่ำกับเริ่มเปิด ดำเนินการในระยะแรก ผู้ประกอบการที่ดีควรต้องลดการพึ่งพาความสามารถเฉพาะบุคคลของพนักงานลง มุ่งเน้น การฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้และทักษะ และที่สำคัญที่สุดคือจัดให้มีการจัดการความรู้อย่างเป็นระบบนั่นเอง

1.4 ระยะเวลาในการสร้างธุรกิจนับจากเริ่มเปิดดำเนินการถึงวันประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการ ต้องใช้ความอดทน ความเพียร มุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และคุณลักษณะอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการต้องมี

การความคาดหวังสิ่งที่เกินจริงจากทางทีมงาน โดยเฉพาะเป็นพนักงานใหม่ ขาดประสบการณ์ ความรู้ และทักษะที่จำเป็นเป็นหนึ่งในหลายสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจล้มเหลว การคาดการณ์ทางการตลาดที่ผิดพลาดเนื่องจากเป็นผู้ผลิตรายใหม่ส่งผลให้ยอดขายไม่เป็นไปตามแผน ทำให้รายได้ลดลงจนกระทบการเงินทำให้ขาดทุนจนต้องเลิกกิจการ หลายองค์กรยึดติดได้จนพ้นช่วงเวลาวิกฤตดังกล่าวต้องใช้เวลานานไม่น้อยกว่า 5 ปี ผู้ประกอบการเกิดใหม่จึงต้องเข้าใจว่าระยะเวลาดังกล่าวคือช่วงเวลาที่ต้องทุ่มทุกอย่างที่มีเพื่อให้องค์กรตนเองรอดพ้นช่วงเวลาดังกล่าวได้ หลายคนเลิกกิจการก่อนเนื่องจากความอดทนหรือเงินทุนหมุนเวียนไปพอ หรือหันไปเริ่มกิจการใหม่ประเภทอื่นแต่ก็ยังคงประสบกับปัญหาเดิมเนื่องจากไม่เข้าใจช่วงเวลาวิกฤตดังกล่าว

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเภทของเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ได้รับการส่งเสริมจากทางภาครัฐ เช่น ไม้ยางพารา เพื่อนำผลการวิจัยดังกล่าวเป็นตัวชี้วัดนโยบายจากทางภาครัฐอีกทางหนึ่ง

2.2 ควรศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการลดลงของมูลค่าการส่งออกจากประเทศไทยเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนามหรืออินโดนีเซีย เปรียบเทียบกับความต้องการของตลาดโลก

2.3 ควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการเติบโตและลดลงของตลาดภายในประเทศเทียบกับมูลค่าการส่งออก

เอกสารอ้างอิง

- Acharya, C. (2016). *Cooperative Strategy and Sources of Knowledge Integration Capability and Innovation: A relational view*. Thesis of the Degree of the Doctor of Philosophy in Business Administration Management. North Texas, USA: North Texas University.
- Adekunle, O. and Helenma, K. (2002). Where the Global Needs the Local: Variation in Enablers in the Knowledge Management Process. *Journal of Global Information Technology Management*, 5(3), 12-31.
- Amesi, J. (2014). Educational Attainment as Critical Characteristic for Successful Female Entrepreneurs in the Niger Delta. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 3(1), 7-15.
- Arasti, Z., Zandi, F., and Bahmani, N. (2014). Business failure factors in Iranian SMEs: Do Successful and Unsuccessful Entrepreneurs Have Different Viewpoints? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(10), 1-14.
- Arbuckle, J. L. (2011). *IBM SPSS Amos 20 user's guide*. New York: IBM.
- Artinger, S., Vulkan, N. and Shem-tov, Y. (2015). Entrepreneurs' Negotiation Behavior. *Small Business Economics*, 44(4), 737-757.

- Arunachalam, S. (2014). *Marketing Capabilities, Innovation and Firm Performance*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Business and Technology (Marketing). Iowa, USA: Iowa State University.
- Atawongsa, S. (2018). The Important Entrepreneurial Orientation of Being SME'S Entrepreneur. *Sripatum Review of Humanities and Social Sciences*, 13(1), 175-183.
- Audet, J. and Couteret, P. (2012). Coaching the Entrepreneur: Features and Success Factors. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(3), 515-531.
- Babbie, R. E. (2010). *The Practice of Social Research*. 14th ed. New York: Wadsworth.
- Calic, G. (2016). *Creativity in organizations: Antecedents and outcomes of individual creativity*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Strategic Management. Indiana, USA: Purdue University.
- Craft, B. A. (2018). *Economic Freedom through Entrepreneurship*. Thesis of the Degree of Doctor of Business Administration. Minnesota, USA: Walden University.
- Feliciano, N. (2014). *Bodily Knowledge in Dance Transferred to the Creation of Sculpture*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Visual Arts and Art History. Florida, USA: Florida Atlantic University.
- Ficarra, L. R. (2013). *Teachers' Knowledge of and Competency with Evidence Based Classroom Management Practices*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Educational and Counseling Psychology. New York, USA: University at Albany, State University of New York.
- He, F. (2013). *Learning from Failure: The Making of Entrepreneurial Leaders*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Business. Washington D.C, USA: The George Washington University.
- Ingram, L. J. (2015). *By her own hand: Crafts, Creativity, Commerce, and Community: Women-owned, Tourism-related Craft Businesses in the Verde Valley, Arizona*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Recreation, Park, and Tourism Sciences. Texas, USA: Texas A&M University.
- Johnson, T. C. (2016). *Diversity, Knowledge Management, and Team Creativity in Virtual Healthcare Teams: A Predictive Study*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Business and Technology. Minnesota, USA: Capella University.
- Kreider, R. W. (2018). *The Correlation Between Personality Traits and Technology Integration Skills of Alternate Route Teachers in New Jersey*. Thesis of the Degree of Doctorate in Educational Technology Leadership. New Jersey, USA: New Jersey City University.

- Lamine, W., Mian, S., and Fayolle, A. (2014). How do Social Skills Enable Nascent Entrepreneurs to Enact Perseverance Strategies in The Face of Challenges? A comparative Case Study of Success and Failure. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(6), 517-541.
- LeBlanc, A. A. (2013). *The Effect of Education and Knowledge, Experience, Mentoring, and Risk on the Successful Entrepreneur: A Qualitative Study*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Business and Technology. Minnesota, USA: Capella University.
- Ministry of Commerce. (2016). *Registration Statistics Remain Business Data Warehouse System*. Bangkok: Department of Business Development, Ministry of Commerce.
- Ministry of Commerce. (2019). *Statistical data of important product exports*. Bangkok: Department of Foreign Trade, Ministry of Commerce.
- Ministry of Industry. (2019). *Project to Increase the Competitiveness of The Wood and Furniture Industry under The Rules of The Global Environment*. Bangkok: Office of Industrial Economics, Ministry of Industry.
- Muniz, F. B. (2011). *The Power of Organizational Vision: A Qualitative Research*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Management and Organization. Minnesota, USA: Capella University.
- Nizam, A., Faiso, M., Mohd, F., and Ashari, H. (2011). The Effects of Firm Size and International Business Experience on Export Attitudes. *ACR Journal*, 19(1), 4-14.
- Oun, T. A. (2016). *The Association of Knowledge Management and Project Management: An Enterprise-Wide Approach Based on Stankosky's Four Pillar of Knowledge Management and PMI's Project Management Knowledge areas*. Thesis of the Degree of Doctor of Philosophy in Engineering and Applied Science. Washington D.C, USA: The George Washington University.
- Ramesh, V. S. (2013). Women Entrepreneurship: Tuning Challenges into Opportunities. *International Journal of Trade & Global Business Perspectives*, 2(1), 117-123.
- Robbins, B. S. (2015). *An Investigation into The Factors That Motivate Teachers to Implement Inquiry in The Science Classroom*. Thesis of the Degree of Doctor of Education in Graduate and Research. Pennsylvania, USA: Indiana University of Pennsylvania.
- Rochester, C. S. (2014). *Skills, Knowledge, and Competencies for Development and Success as a Healthcare Chief Financial Officer and The Perceived Impact of Healthcare Reform on These Factors*. Thesis of the Degree of Doctor of Health Administration in Health Sciences. Michigan, USA: Central Michigan University.

- Seeletse, S. M. (2012). Common Causes of Small Businesses Failure in The Townships of West Rand District Municipality in The Gauteng Province of South Africa. *African Journal of Business Management*, 6(44), 10994-11002. [
- Silpcharu, T. (2017). *Research and Statistics Analysis with SPSS and AMOS*. 17th ed. Nonthaburi: S.R. Printing Mass Product. (in Thai)
- Turner, D. M. R. (2016). *Knowledge Management Strategies: A Success Framework for The Changing Age Demographic of The United States Federal Workforce*. Thesis of the Degree of Doctor of Management. Maryland, USA: Maryland University College.