



สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับ
ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

**Behavioral Competencies for Competitiveness and Success of
Thai - Malaysia Border Trade Entrepreneurs to Support
the ASEAN Economic Community**

นวิทย์ เอเมก

Nawit Amage

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of
Doctor of Philosophy in Management
Prince of Songkla University**

2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ชื่อวิทยานิพนธ์ สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจ
อาเซียน
ผู้เขียน นายณวิทย์ เอ็มเอก
สาขาวิชา การจัดการ

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	คณะกรรมการสอบ
..... (ดร.อิศรภัสร์ รินไชสง)ประธานกรรมการ (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อนิวัช แก้วจำนงค์)
กรรมการ (ดร.อิศรภัสร์ รินไชสง)
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม	
..... (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อนุวัต สงสม)กรรมการ (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อนุวัต สงสม)
กรรมการ (ดร.ธีรศักดิ์ จินดาบถ)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยฉบับนี้เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระพล ศรีชนะ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้เป็นผลมาจากการศึกษาวิจัยของนักศึกษาเอง และขอขอบคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านไว้ ณ ที่นี้

ลงชื่อ.....

(ดร.อิศรภรณ์ รินไชยสง)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ลงชื่อ.....

(นายณวิทย์ เอมเอก)

นักศึกษา

(4)

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้ไม่เคยเป็นส่วนหนึ่งในการอนุมัติปริญญาในระดับใดมาก่อน
และไม่ได้ถูกใช้ในการยื่นขออนุมัติปริญญาในขณะนี้

ลงชื่อ.....

(นายณวิทย์ เอ็มเอก)

นักศึกษา

ชื่อวิทยานิพนธ์	สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
ผู้เขียน	นายณวิทย์ เอ็มเอก
สาขาวิชา	การจัดการ
ปีการศึกษา	2556

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อยืนยันองค์ประกอบเชิงยืนยันขององค์ประกอบในโมเดลสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และ 2) เพื่อพัฒนาโมเดลสมการโครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน วิธีการวิจัยเป็นแบบผสมวิธี (Mixed-Methods Research) ในลักษณะการออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design) โดยดำเนินการวิจัยเชิงปริมาณ เก็บรวบรวม วิเคราะห์ ผลการวิจัย ตามด้วยการเอาข้อมูลเชิงปริมาณมาออกแบบทำการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโครงสร้าง และเนื้อหาการวิจัย แล้วจึงนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัยทั้งสองวิธีการมาผสมผสานกันในขั้นตอนของการแปลผลและสรุปผลข้อมูล (Creswell & Clark, 2011) ขั้นตอนการวิจัยแบ่งออกเป็น 3 ตอนคือ ตอนที่ 1 การวิจัยเชิงปริมาณ ประชากรได้แก่ ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทยที่จดทะเบียนการค้าที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัดและทำการค้าผ่านระบบศุลกากรในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของไทย ซึ่งประกอบด้วยจังหวัดสงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส กลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณจำนวน 210 ราย ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ตอนที่ 2 เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยขนาดของกลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพจำนวน 10 ราย ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ตอนที่ 3 เป็นการเปรียบเทียบหาความสอดคล้องระหว่างผลการวิจัยเชิงปริมาณ กับผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า แบบจำลองการวัดที่พัฒนาขึ้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2 = 381.17$, $df = 207$, $RMSEA = 0.063$, $CFI = 0.98$, $SRMR = 0.049$) และแบบจำลองสมการโครงสร้างมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2 = 384.49$, $df = 213$, $RMSEA = 0.062$, $CFI = 0.98$, $SRMR = 0.050$)

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม และความสามารถในการแข่งขัน ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมและความสามารถในการแข่งขัน กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมและความสามารถในการแข่งขัน สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ

ผลการเปรียบเทียบเพื่อหาความสอดคล้องระหว่างผลการวิจัยเชิงปริมาณ และผลการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า โมเดลสมการโครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณส่วนใหญ่ มีความสอดคล้องกับเชิงคุณภาพ

Thesis Title Behavioral Competencies for Competitiveness and Success of Thai - Malaysia Border Trade Entrepreneurs to Support the ASEAN Economic Community

Author Mr.Nawit Amage

Major Program Management

Academic Year 2013

Abstract

The purposes of this research were to: 1) confirmatory factor analysis to confirm their composition in behavioral competencies model for competitiveness and success of Thai - Malaysia border trade entrepreneurs to support the ASEAN Economic Community; and 2) develop a structural equation model of behavioral competencies model for competitiveness and success of Thai - Malaysia border trade entrepreneurs to support the ASEAN Economic Community. This research is Mixed-Methods Research (The Explanatory Sequential Design) by performing a quantitative analysis of the findings collecting analysis quantitative data to qualitative research designed to compare result of quantitative and quantitative research then analyzed data from two research methods combined in the process of interpreting and summarizing data. (Creswell & Clark, 2011) Research process is divided into 3 sections: 1) Quantitative Research. Population, including Thai - Malaysia border trade entrepreneurs that register to Province Commercial Office and traded through customs in five southern border provinces of Thailand. (Songkhla, Satun, Yala, Pattani and Narathiwat) Samples for quantitative research of 210 cases. Questionnaires were used to collect data. 2) Qualitative Research, samples for qualitative research of 10 cases by in-depth interviews. 3) Finding consistent comparison between the results of quantitative research with the results of qualitative research.

The quantitative research found that the quantitative measurement model developed is consistent with empirical data. ($\chi^2 = 381.17$, $df = 207$, $RMSEA = 0.063$, $CFI = 0.98$, $SRMR = 0.049$) And structural equation modeling are consistent with empirical data. ($\chi^2 = 384.49$, $df = 213$, $RMSEA = 0.062$, $CFI = 0.98$, $SRMR = 0.050$)

The qualitative research found that entrepreneurs characteristics had direct positive to behavioral competencies and competitiveness. Transformational leadership has a positive direct effect to behavioral competencies and competitiveness. Influence of the AEC blueprint has a direct positive to competitiveness. Development Plan southern border provinces had direct positive effect to behavioral competencies and competitiveness. Behavioral competencies has a direct positive to competitiveness. And competitiveness has direct positive to success in entrepreneurship.

Results were compared to determine the consistency between the results of quantitative research and qualitative research found. A structural equation model of behavioral competencies model for competitiveness and success of Thai - Malaysia border trade entrepreneurs to support the ASEAN Economic Community that majority of quantitative research is consistent with the qualitative research.

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(5)
Abstract	(7)
กิตติกรรมประกาศ	(9)
สารบัญ	(10)
รายการตาราง	(12)
รายการภาพประกอบ	(13)
1.บทนำ	1
ความเป็นมาของปัญหา และความสำคัญของปัญหา	1
คำถามการวิจัย	5
วัตถุประสงค์การวิจัย	5
สมมติฐานการวิจัย	6
ความสำคัญ และประโยชน์ของการวิจัย	7
ขอบเขตการวิจัย	7
นิยามศัพท์เฉพาะ	10
นิยามปฏิบัติการ	13
2.เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	18
แนวคิดเชิงทฤษฎี	18
การค้าระหว่างประเทศ	18
การค้าชายแดน	25
คุณลักษณะผู้ประกอบการ	31
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	37
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม	49
ความสำเร็จในการประกอบการ	69
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	70
กรอบแนวคิดการวิจัย	103

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3. วิธีดำเนินการวิจัย	106
การออกแบบการวิจัย	106
การวิจัยเชิงปริมาณ	106
การวิจัยเชิงคุณภาพ	124
การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ	126
4. ผลการวิจัย	127
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ	131
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ	151
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ	186
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	199
สรุปผลการวิจัย	201
การอภิปรายผล	203
ข้อจำกัดในการวิจัย	214
ข้อเสนอแนะ	214
บรรณานุกรม	215
ภาคผนวก	227
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	228
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์แบบกึ่ง โครงสร้าง	243
ภาคผนวก ค เอกสารแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิ	256
ภาคผนวก ง ผลการประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของ แบบสอบถามจากผู้เชี่ยวชาญ (IOC)	262
ภาคผนวก จ คำสั่ง และผลลัพธ์การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมลิสเรล	273
ประวัติผู้เขียน	290

รายการตาราง

	หน้า
1. ตัวแปรในการวิจัย	103
2. จำนวนผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้	107
3. ค่าอำนาจจำแนกรายชื่อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับทดลองใช้	115
4. ค่าอำนาจจำแนกรายชื่อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่าง	117
5. เกณฑ์การประเมินความสอดคล้องของแบบจำลอง	122
6. สัญลักษณ์และความหมายที่ใช้แทนค่าสถิติในรายงานการวิจัย	129
7. สัญลักษณ์และความหมายที่ใช้แทนตัวแปรในรายงานการวิจัย	130
8. ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้	132
9. ผลการตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้	135
10. ค่าสถิติจากการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองการวัด	138
11. ค่าความตรงของตัวแปรแฝงในโมเดลการวัด	140
12. ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด	143
13. ค่าสถิติจากการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้าง	145
14. ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน	147
15. ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย	148
16. รายละเอียดของผู้ให้ข้อมูลเพื่อการสัมภาษณ์เจาะลึก	151
17. การเปรียบเทียบผลการวิจัยเชิงปริมาณ และผลการวิจัยเชิงคุณภาพ	187

รายการภาพประกอบ

	หน้า
1. ความแตกต่างของความรู้ ทักษะ แรงจูงใจ กับสมรรถนะ	52
2. โมเดลน้ำแข็ง	54
3. องค์ประกอบของสมรรถนะ	56
4. รูปแบบความสัมพันธ์อย่างมีเหตุมีผลของสมรรถนะ	57
5. ความเกี่ยวข้องระหว่างสมรรถนะบุคคล กับโครงสร้างทางบุคลิกภาพ	61
6. ความสัมพันธ์ของสมรรถนะบุคคล และปัจจัยอื่นๆ กับผลลัพธ์ขององค์การ	62
7. สมรรถนะก่อให้เกิดพฤติกรรมและผลงาน	63
8. โมเดลสมมติฐานสมการ โครงสร้าง	105
9. การออกแบบวิจัยแบบเรียงลำดับ	106
10. แบบจำลองการวัดที่กลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์	139
11. ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการ โครงสร้าง	150

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของปัญหา และความสำคัญของปัญหา

การค้าชายแดน ถือเป็นการค้าที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ซึ่งประเทศไทยนั้นมีพื้นที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้านจำนวนทั้งสิ้น 4 ประเทศด้วยกันคือ มาเลเซีย เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา ซึ่งในปี 2556 การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน มีมูลค่าการค้ารวม 924,241.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงระยะเวลาเดียวกันของปี 2555 ร้อยละ 1.51 โดยประเทศมาเลเซียมีมูลค่าเป็นอันดับหนึ่ง 501,401.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.25 ของมูลค่าการค้าชายแดนรวม รองลงมาได้แก่ เมียนมาร์ มีมูลค่า 196,866.33 ล้านบาท ลาว มูลค่า 132,137.16 ล้านบาท และกัมพูชา มูลค่า 93,836.31 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.30, 14.30 และ 10.15 ตามลำดับ ภาวะการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ปี 2556 มีมูลค่าการค้ารวม 501,401.99 ล้านบาท ลดลงจากช่วงระยะเวลาเดียวกันของปี 2555 (มูลค่า 515,923.47 ล้านบาท) ร้อยละ 2.81 แบ่งเป็นการส่งออก มูลค่า 288,051.23 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.94 และการนำเข้ามูลค่า 213,350.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.21 ไทยได้ดุลการค้า 74,700.47 ล้านบาท โดยสินค้าส่งออกที่สำคัญได้แก่ ยางพารา เครื่องคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ไม่แปรรูป รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ สินค้านำเข้าที่สำคัญได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ สื่อบันทึกข้อมูล ภาพ เสียง เทปแม่เหล็ก จานแม่เหล็กสำหรับคอมพิวเตอร์ ส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม และส่วนประกอบ (กรมการค้าต่างประเทศ, 2557)

สถานการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่ทวีความรุนแรงขึ้นตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้คือ จังหวัดยะลา จังหวัดปัตตานี และจังหวัดนราธิวาสทำให้เกิดภาวะการณ์การผลิตหดตัว ผู้ประกอบการขาดความมั่นใจในการลงทุน และเลิกกิจการอย่างต่อเนื่อง ก่อเกิดปัญหาการว่างงานสูง ทำให้เกิดปัญหาความยากจนของประชาชนในพื้นที่ อีกทั้งยังต้องเผชิญกับปัญหาความไม่ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และปัญหาสังคมอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม การพยายามดำเนินการแก้ไขปัญหาโดยวิธีการต่างๆ ที่ผ่านมาของภาครัฐไม่ว่า จะเป็นการจัดชุดทหารรักษาความปลอดภัย, การอบรมเสริมสร้างอาชีพ และการให้ชาวบ้านเป็นพันธมิตรช่วยเหลืองานข่าวสาร และระงับภัยร่วมกับหน่วยงานราชการ ก็มีผลสำคัญซึ่งยังคงรักษาโครงสร้างเศรษฐกิจของ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ให้ล่ม

สลายและสามารถปรับตัวรองรับสถานการณ์ไม่สงบที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจได้พอสมควร ซึ่งแนวทางในการพัฒนาให้ระบบการค้า และเศรษฐกิจของพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ ทั้ง 3 จังหวัด ดำรงอยู่ได้ จำเป็นต้องพัฒนาในลักษณะเป็นเครือข่ายกลุ่มพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัด คือ จังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา จังหวัดนราธิวาส จังหวัดสตูล และจังหวัดสงขลา โดยอาศัยศักยภาพและโอกาสของพื้นที่ ที่มีระดับการพัฒนาสูงกว่าของจังหวัดสงขลาเพื่อเชื่อมโยงและกระจายสินค้าสู่พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ และต้องดำเนินการอย่างสอดคล้อง กับศักยภาพและวัฒนธรรมของพื้นที่ และพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ยังมีความพร้อมต่อการพัฒนาเป็นฐานการเชื่อมโยงการขนส่งทางทะเลกับนานาชาติ มีความได้เปรียบทางกายภาพที่เปิดสู่ทะเลทั้งด้านอ่าวไทยและอันดามัน สามารถที่จะคมนาคมขนส่งได้ทั้งทางบก ทางราง และทางทะเลจึงมีเป็น โอกาสอันดี ในการพัฒนาความร่วมมือกับต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศมาเลเซียในการเชื่อมโยงกับแผนงานพัฒนาเศรษฐกิจภาคเหนือ และแผนงานพัฒนาเศรษฐกิจชายฝั่งทะเลตะวันออกของมาเลเซีย โดยมีศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอ.บต.) เป็นหน่วยงานหลักในการกำหนดแผนการพัฒนาพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งได้กำหนดช่วงเวลาดำเนินการไว้ในช่วงปี พ.ศ. 2552-2555 มุ่งความสำคัญไปที่การพัฒนาคุณภาพคน การฟื้นฟูเศรษฐกิจการลงทุน และการเชื่อมโยงกับต่างประเทศ โดยเฉพาะการพัฒนาการค้าชายแดนและด่านชายแดนไทย-มาเลเซียให้มีประสิทธิภาพ โดยพัฒนาสมรรถนะ และของศักยภาพผู้ประกอบการในจังหวัดชายแดนภาคใต้ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2553)

สภาวะแวดล้อมของธุรกิจที่ต้องเผชิญกับสถานการณ์ต่าง ๆ มีความหลากหลาย และสลับซับซ้อนมากกว่าในอดีต การพยายามปรับตัวเพื่อให้เข้ากับสถานการณ์เพียงอย่างเดียวไม่พอเพียงสำหรับการประกอบการ ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ความสามารถด้านการจัดการที่จะส่งเสริมและผลักดันให้การปฏิบัติงานดำเนินไปสู่วัตถุประสงค์ของกิจการที่กำหนดไว้ โดยต้องมุ่งสร้างความเชื่อมั่น ความจงรักภักดี การสนับสนุนจากพนักงาน และกระตุ้นให้พนักงานในกิจการมีความคิดริเริ่ม พร้อมเรียนรู้ตลอดเวลา ผู้ประกอบการ ต้องมีสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมุ่งเน้นการชี้้นำให้พนักงานในกิจการมีความกระตือรือร้นและเต็มใจที่จะร่วมมือในการปฏิบัติงาน (Mitchelmore & Rowley, 2010) สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการทำให้ธุรกิจเติบโตและประสบความสำเร็จ เป็นการส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้พร้อมรองรับการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น (Inyang, 2009) สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการประกอบด้วยความรู้ ทักษะและทัศนคติ โดยผู้ประกอบการต้องพัฒนาความรู้ ทักษะ และความสามารถในด้านการจัดการเพื่อให้การดำเนินธุรกิจได้รับผลตอบแทนสูงสุด และมีการเติบโตอย่างยั่งยืน (Barney, 1991) สมรรถนะผู้ประกอบการสามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืน(Sustainable Competitive Advantage) (Lado

& Wilson, 1994) ได้ให้ความหมายของสมรรถนะองค์กร(Organizational Competencies) ว่าเป็น ทรัพยากรของธุรกิจที่จำเป็น และเป็นขีดความสามารถสำหรับธุรกิจในการกำหนด เลือกลงและปฏิบัติ ยุทธศาสตร์เพื่อสร้างคุณค่าให้กับกิจการ

การค้าขายแดน โดยมากเป็นการจัดการธุรกิจขนาดย่อม หรือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) ประกอบไปด้วยกิจการผลิต กิจการค้าปลีก กิจการ การค้าส่ง และกิจการบริการ ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้จะมุ่งศึกษาเฉพาะกิจการค้าปลีกและค้าส่งที่จัด ทะเบียนพาณิชย์ และมีการขนส่งสินค้าโดยผ่านช่องทางผ่านด่านศุลกากรเท่านั้น อีกทั้งสำนักงาน ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้เสนอแผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ.2555-2559) และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 มีวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ SMEs เพิ่มศักยภาพขีดความสามารถในการ แข่งขันของ SMEs ไทย และส่งเสริม SMEs ไทยให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่ โดย มุ่งเสริมสร้างศักยภาพของ SMEs ไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับ แผนการดำเนินงานของสำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน ที่ได้มีการกำหนด แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 (ฉบับแก้ไขปี 2554) ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ชายแดน ประกอบด้วยจังหวัดสงขลา จังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา จังหวัดนราธิวาส และจังหวัดสตูล โดยมีประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน 3 ยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย 1) ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ โดยพยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้ เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน 2) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการ บริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก โดยมุ่งการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถ เข้าถึงระบบตลาด มีองค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลได้ มาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก มีระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ และ3) ยุทธศาสตร์ พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มยางพารา โดยส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่าย ผลิตยางพาราในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มใน กระบวนการผลิตยางพาราและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการ ขนส่ง (สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน, 2557)

การเปิดเสรีทางการค้าในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะมีขึ้นในปี พ.ศ. 2558ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียจะไม่ได้เป็นการค้าเฉพาะเขตพื้นที่ชายแดน ระหว่างคนในพื้นที่เท่านั้น (Beamish & Lu, 2001) การสร้างเครือข่ายและพันธมิตรการร่วมมือทาง

ธุรกิจนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเติบโตอย่างยั่งยืนและประสบความสำเร็จ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศ ช่วยลดต้นทุนการผลิตและภาระความเสี่ยงสามารถสร้างพลังอำนาจทางการตลาดต่างประเทศ แลกเปลี่ยนประสบการณ์และการเรียนรู้ในการนำใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อพัฒนาองค์กรและสินค้าให้ทันกับการเปลี่ยนแปลง (Barney, 1991) สามารถใช้ทรัพยากรร่วมกันไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรทุนมนุษย์ ทรัพยากรทุนกายภาพ และทรัพยากรทุนองค์กร แต่ต้องคำนึงถึงการที่จะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้จากการเปิดเสรีทางการค้าเศรษฐกิจภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งหากพิจารณาอย่างถี่ถ้วนถึงข้อจำกัด และเงื่อนไขข้อปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ได้รับผลกระทบโดยตรง และทางอ้อมผ่านการเปิดเสรีทางการค้าภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนด้านเศรษฐกิจภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการยกเลิกภาษีสินค้า การขจัดมาตรการที่มีใช้ภายใต้กรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียนที่จะกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนในเรื่องธุรกิจท่องเที่ยว คอมพิวเตอร์ โทรคมนาคม สุขภาพ โลจิสติกส์ และสาขาบริการอื่นๆ ให้ผู้ประกอบการจากประเทศสมาชิก ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งการเปิดเสรีการค้าบริการในอาเซียนภายใต้กรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียนเป็นการลดและยกเลิกกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าบริการในอาเซียน ในการการเข้าสู่ตลาด และการให้การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ ซึ่งการเปิดเสรีการค้าบริการภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ ซึ่งครอบคลุมการค้าข้ามพรมแดน การเคลื่อนย้ายของผู้รับบริการ ไปยังประเทศของผู้ให้บริการ การค้าผ่านหน่วยธุรกิจ และการเคลื่อนย้ายของบุคคลผู้ให้บริการเพื่อไปให้บริการยังประเทศของผู้รับบริการ ซึ่งการเปิดเสรีการค้าบริการภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ทั้งในด้านการจัดการขนส่งสินค้า การให้บริการที่ปรึกษาการขนส่ง และการค้าผ่านหน่วยธุรกิจของผู้ประกอบการเอง โดยประเทศไทยต้องให้การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ ซึ่งสภาวการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเงื่อนไข และประเด็นการค้าของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ต้องหันมาทบทวนและพิจารณาสมรรถนะของตัวผู้ประกอบการการค้า เพื่อให้องค์กรสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน และสร้างขีดความสามารถที่จะต้านทานต่อกระแสการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดผลกระทบต่อผู้ประกอบการทั้งทางตรง และทางอ้อม จึงจำเป็นต้องพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบการให้พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลง

ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคม

เศรษฐกิจอาเซียน โดยเลือกศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ชายแดน ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed-Methods Research) ในลักษณะการออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design) โดยดำเนินการการวิจัยเชิงปริมาณ เก็บรวบรวมวิเคราะห์ ผลการวิจัย ตามด้วยการเอาข้อมูลเชิงปริมาณมาออกแบบทำการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโครงสร้าง และเนื้อหาการวิจัย (Creswell & Clark, 2011) เพื่อให้ได้ผลการวิจัยที่มีความครอบคลุม สามารถเติมเต็มก่อนเกิดความเข้าใจที่สมบูรณ์สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการวิจัย และสามารถพัฒนาตัวแบบของความสามารถในการแข่งขันที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่เหมาะสม และจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย และพร้อมรองรับการเข้าเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มที่ในปี พ.ศ.2558

คำถามการวิจัย

1. โมเดลองค์ประกอบเชิงยืนยันขององค์ประกอบในโมเดลสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีลักษณะแบบใด
2. โมเดลสมการ โครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีลักษณะแบบใด

วัตถุประสงค์การวิจัย

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

1. เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันขององค์ประกอบในโมเดลสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2. เพื่อพัฒนาโมเดลสมการ โครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการวิจัยนี้ เป็นข้อเสนอความสัมพันธ์เชิงทฤษฎีระหว่างปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ที่ต้องการพิสูจน์ในการวิจัยเชิงประจักษ์ ดังนี้

1. วิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันขององค์ประกอบใน โมเดลสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

2. โมเดลสมการ โครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วย

1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

2) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

3) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

4) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

5) กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

6) แผนพัฒนาภูมิภาคจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

- 7) แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- 8) สมรรถนะเชิงพฤติกรรม มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน
- 9) ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ

ความสำคัญ และประโยชน์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้วิจัยได้บูรณาการแนวคิดทฤษฎีการเติบโตของธุรกิจ ทฤษฎีฐานทรัพยากร ทฤษฎีการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อเป็นกรอบแนวคิดเชิงทฤษฎีการวิจัย โดยอธิบายการเติบโตของเศรษฐกิจการค้าชายแดน และการเตรียมความพร้อมรองรับการเปิดเสรีการค้าภายในกลุ่มประเทศอาเซียน คาดว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งด้านวิชาการ และการนำไปประยุกต์ใช้ในองค์กรธุรกิจ ดังนี้

1. ประโยชน์ทางด้านวิชาการ เป็นการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจเพื่อให้เข้าใจความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. ประโยชน์ในการนำไปประยุกต์ใช้ในองค์กร เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กร สามารถเผยแพร่ไปยังหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอันอาจเป็นประโยชน์ในการแก้ไข ปรับปรุง พัฒนาแนวทางการจัดการการค้าชายแดนในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทยเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนของไทยมีความสามารถในการแข่งขัน เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านพื้นที่

เป็นการวิจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ ซึ่งประกอบด้วยจังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล จังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา และจังหวัดนราธิวาส

2. ขอบเขตเชิงเนื้อหา

2.1 กรอบแนวคิดเชิงทฤษฎี ประกอบด้วยทฤษฎีการเติบโตของธุรกิจ ทฤษฎีฐานทรัพยากร ทฤษฎีการเป็นผู้ประกอบการ

2.2 ตัวแปรที่ศึกษา ประกอบด้วยตัวแปรแฝงจำนวน 7 ตัว จำแนกเป็นตัวแปรแฝงภายนอก (Exogenous Variables) จำนวน 4 ตัวแปร คือ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำ การเปลี่ยนแปลง กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน นอกจากนี้ยังจำแนกเป็นตัวแปรแฝงภายใน (Endogenous Variables) จำนวน 3 ตัวแปร คือ สมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งแต่ละตัวแปรแฝงประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ดังต่อไปนี้

1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกเป็น 3 ตัวแปรสังเกตได้คือ แรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้ประกอบการ

2) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง จำแนกเป็น 4 ตัวแปรสังเกตได้คือ อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และการพิจารณาปัจเจกบุคคล

3) กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จำแนกเป็น 6 ตัวแปรสังเกตได้คือ การเปิดเสรีทางการค้า การเปิดเสรีการค้าบริการ การเปิดเสรีการลงทุน การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี และความร่วมมือสาขาอื่นๆ

4) แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนพ.ศ. 2553-2556 จำแนกเป็น 3 ตัวแปรสังเกตได้คือ ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

5) สมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ จำแนกเป็น 3 ตัวแปรสังเกตได้คือ การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ

6) ความสามารถในการแข่งขัน จำแนกเป็น 3 ตัวแปรสังเกตได้คือ การสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

7) ความสำเร็จในการประกอบการ จำแนกเป็น 1 ตัวแปรสังเกตได้คือ ความสำเร็จในการประกอบการ

3. ขอบเขตเชิงระเบียบวิธีวิจัย

วิธีการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed-Methods Research) ในลักษณะการออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design) โดยดำเนินการการวิจัยเชิงปริมาณ เก็บรวบรวม วิเคราะห์ ผลการวิจัย ตามด้วยการเอาข้อมูลเชิงปริมาณมาออกแบบทำการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโครงสร้าง และเนื้อหาการวิจัย แล้วจึงนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัยทั้งสองวิธีการมาผสมผสานกันในขั้นตอนของการแปลผลและสรุปผลข้อมูล (Creswell & Clark, 2011)

4. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาในการวิจัยคือ พัฒนาโครงร่างวิทยานิพนธ์ สร้างและทดสอบเครื่องมือ เก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูล และนำเสนอผลการวิจัย (ปีพ.ศ. 2555 – 2557)

5. ขอบเขตด้านประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยทั้งประเภทนำเข้า และส่งออก ที่จดทะเบียนการค้าที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัดและทำการค้าผ่านระบบศุลกากรในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของไทย ซึ่งประกอบด้วยจังหวัดสงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส มีจำนวนทั้งสิ้น 450 ราย แบ่งออกเป็น 5 จังหวัดชายแดนไทย-มาเลเซีย ที่มีการค้าชายแดนระหว่างกัน แบ่งเป็น 1) ผู้ประกอบการการค้าชายแดนจังหวัดสงขลา มีจำนวนผู้ประกอบการการค้าชายแดนรวมเป็น 350 ราย แบ่งเป็นผู้ส่งออก 240 ราย และผู้นำเข้า 110 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.77 2) จังหวัดสตูล มีจำนวนผู้ประกอบการการค้าชายแดน 19 ราย แบ่งเป็นผู้ส่งออก 6 ราย และนำเข้า 13 ราย คิด

เป็นร้อยละ 4.22 3) จังหวัดปัตตานี เป็นจังหวัดเดียวในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ที่ไม่มีพื้นที่ติดกับมาเลเซียโดยตรง การส่งออกหรือนำเข้าสินค้าจะผ่านมาทางด้านศุลกากรสะเดา และด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ จังหวัดสงขลา โดยจังหวัดปัตตานีมีผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย รวม 8 ราย แบ่งเป็นส่งออก 2 ราย และนำเข้า 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.77 4) จังหวัดยะลา มีผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย รวม 30 ราย แบ่งเป็นส่งออก 19 ราย และนำเข้า 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.66 และ 5) จังหวัดนราธิวาสมีผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย รวม 43 ราย แบ่งเป็นส่งออก 22 ราย และนำเข้า 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.55 โดยจำนวนผู้ประกอบการการค้าชายแดนดังกล่าว เป็นผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียนการค้ากับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดและทำการค้าถูกต้องผ่านระบบศุลกากร ณ ด้านศุลกากรถาวรทั้ง 8 แห่ง โดยการสุ่มตัวอย่างจากจำนวนประชากรทั้งหมด 450 ราย ได้จำนวนตัวอย่างที่สามารถใช้เป็นตัวแทนการวิจัยครั้งนี้ที่จำนวน 210 ราย ซึ่งมีความสอดคล้องกับการวิเคราะห์ด้วยแบบสมการโครงสร้าง (SEM-Structural Equation Model) โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมกับแบบสมการโครงสร้าง ควรอยู่ระหว่าง 15-20 ตัวอย่างต่อ 1 พารามิเตอร์ที่เป็นตัวแปรทำนาย (Shumacker and Lomax, 2010) ซึ่งสอดคล้องกับ (Anderson and Gerbing, 1988) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สมการโครงสร้างควรมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำ จำนวน 150 หรือมากกว่า อีกทั้ง (Kline, 2011) กล่าวว่า การวิเคราะห์สมการโครงสร้าง ต้องใช้กลุ่มตัวอย่างขนาด 200 ตัวอย่างขึ้นไป และ (Bagozzi and Yi, 1988; Schreiber et al., 2006) ได้แนะนำว่า จำนวนของกลุ่มตัวอย่างต้องมีจำนวน 5 เท่า ซึ่งเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 210 ตัวอย่าง เป็นขนาดกลุ่มตัวอย่างที่สามารถนำมาวิเคราะห์สมการโครงสร้างสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณได้

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพจำนวน 10 ราย โดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling technique) ตามวิธีของ (Teddlie and Yu, 2007; Teddlie & Tashakkori, 2009) ประกอบด้วยตัวแทนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูล

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การค้าชายแดน คือ การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆของประชาชน หรือผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัด อำเภอ หมู่บ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยทำการค้าขายกันหลายรูปแบบ ผ่านระบบการขนส่งสินค้าในหลายวิธี และชำระค่าสินค้านี้ระหว่างกันด้วย เงินสด เครดิต การโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร หรือแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างกัน โดยที่เป็นการค้าที่มี

ปริมาณ และมูลค่าไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน โดยการค้าชายแดนเป็นการค้าที่มีกรรมวิธีไม่ยุ่งยาก และมีความสะดวกรวดเร็ว ซึ่งมีทั้งที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยผ่านด่านศุลกากรและลักลอบค้า หรือการค้าสินค้าที่ผิดกฎหมาย ซึ่งในที่นี่เป็นการค้าชายแดนระหว่างไทย-มาเลเซีย

2. ธุรกิจระหว่างประเทศ คือ ธุรกิจที่มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกันตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไป อาจเป็นการร่วมกันระหว่างบริษัทเอกชนกับเอกชน รัฐบาลกับรัฐบาล หรือระหว่างเอกชนกับรัฐบาลก็ได้ สาเหตุของการเกิดธุรกิจระหว่างประเทศ

3. ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ดำเนินธุรกิจโดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการ โดยเป็นอิสระต่อกันโดยเฉพะการนำเข้า และส่งออกสินค้า

4. ผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย คือ ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนการค้าระหว่างประเทศที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในพื้นที่จังหวัดสงขลา ยะลา ปัตตานี นราธิวาส และสตูล โดยทำการค้าในระบบถูกต้อง มีการผ่านสินค้า ณ จุดผ่านแดนถาวรระหว่างไทย และมาเลเซียทั้ง 8 ด่านเท่านั้น

5. แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 คือ ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน 3 ยุทธศาสตร์สำหรับกลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ประกอบด้วย 1) ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ โดยพยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน 2) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก โดยมุ่งการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบตลาด มีองค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลได้มาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก มีระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ และ 3) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มยางพารา โดยส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายผลิตยางพาราในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตยางพาราและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการขนส่ง

6. ความสามารถในการแข่งขัน คือ ความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ดีกว่า โดยมีทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่า เกิดจากการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพในตัวสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า

7. ความสำเร็จในการประกอบการ คือ การพิจารณาผลตอบแทนของการลงทุน การเติบโตของยอดขาย และส่วนแบ่งทางการตลาด

8. สมรรถนะ คือ ชีตความสามารถของผู้ประกอบการ ความรู้ ทักษะ แรงจูงใจ อุปนิสัย บบบาททางสังคม องค์กรความรู้ เจตคติ บุคลิกภาพ ความสามารถความชำนาญด้านต่างๆ ที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียสามารถ ปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นหรือ เหนือกว่าเกณฑ์กำหนด

9. สมรรถนะเชิงพฤติกรรม คือ สมรรถนะของผู้ประกอบการที่มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ โดยมุ่งพัฒนาคุณลักษณะพื้นฐานที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลทางด้านความรู้, ทักษะ, แรงจูงใจ, อุปนิสัย, มโนทัศน์, บบบาททางสังคม, องค์กรความรู้, เจตคติ, บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถความ ชำนาญด้านต่างๆ ของพนักงานกิจการให้สามารถทำงาน ได้อย่างเต็มศักยภาพ พร้อมทั้งจะตอบรับการเปลี่ยนแปลง เรียนรู้ การตอบสนอง การเสริมสร้างโอกาส เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันตลอดเวลา

10. คุณลักษณะของผู้ประกอบการ คือ คุณลักษณะส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันและการสร้างความเติบโตทางธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วยแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้นำ

11. ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง คือ พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่สามารถกระตุ้นและเป็นแบบอย่างให้แก่พนักงาน โดยมีอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา และการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน

12. ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) คือ การรวมกลุ่มของสมาชิกทั้ง 10 ประเทศ ประกอบด้วย ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ บรูไน เวียดนาม พม่า กัมพูชา และลาว เพื่อขยายฐานตลาดการค้าในประเทศสมาชิกอาเซียนโดยไม่มี การกีดกันทางการค้า และภาษี โดยสามารถที่จะเคลื่อนย้ายแรงงาน สินค้า เงินทุน และการบริการระหว่างกันได้อย่างเสรี เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจ

13. กฏระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน คือ แนวทางการดำเนินการ การขับเคลื่อนเพื่อรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยมีเป้าหมายในการรวมตัวเป็นตลาด และฐานการผลิตเดียวกัน (Single Market and Single Production Base) โดยมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานมีฝีมืออย่างเสรี ภายใต้แผนการดำเนินการเพื่อนำไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC Blueprint) ประเทศสมาชิกต้องปฏิบัติตามพันธกรณีซึ่งมีผลผูกพัน ประกอบด้วย 1) การเปิดเสรีทางการค้า ซึ่งพันธกรณีด้านการเปิดเสรีทางการค้า ประกอบด้วย การเปิดเสรี 2 ประเภท กล่าวคือ 1.การยกเลิกภาษีสินค้า และ 2.การจัดมาตรการที่มีใช้

ภาษี 2) การเปิดเสรีการค้าบริการ มีเป้าหมายเพื่อลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดในด้านต่างๆ ลง และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคล หรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน 3) การเปิดเสรีการลงทุน เป็นความตกลงที่ได้ปรับปรุงโดยรวมความตกลงด้านการลงทุนอาเซียน และความตกลงส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนอาเซียน เพื่อให้มีขอบเขตครอบคลุมภายใต้ข้อตกลงฉบับเดียว 4) การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย เสริมสร้างความแข็งแกร่งและพัฒนาการรวมตัวของตลาดทุนในอาเซียน และเปิดเสรีในการเคลื่อนย้ายเงินทุน 5) การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี โดยบริหารจัดการการเคลื่อนย้าย หรืออำนวยความสะดวกในการตรวจลงตรา และออกใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ และแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการลงทุน และ 6) ความร่วมมือสาขาอื่นๆ อาทิเช่น ความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้ ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐาน(การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน) ความร่วมมือด้านเหมืองแร่ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ ความร่วมมือด้านการเงิน ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน (Initiative for ASEAN Integration: IAI)

นิยามปฏิบัติการ

1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการ เป็นคุณลักษณะส่วนบุคคล (Personality Trait) ที่แสดงถึงอิทธิพลต่อความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการ โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการประกอบด้วย 3 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

1.1 แรงจูงใจในการประกอบการ หมายถึง ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการ การปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

1.2 มนุษยสัมพันธ์ หมายถึง ความสามารถและทักษะของผู้ประกอบการในการมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลภายใน (พนักงาน และฝ่ายงานภายในกิจการ) และภายนอกกิจการ (ลูกค้า, คู่แข่งขัน, พันธมิตร, ชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียกับกิจการ) เพื่อให้ได้มาซึ่งความยอมรับ การให้ความร่วมมือความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ ทำให้สามารถทำงานร่วมกันเพื่อความสำเร็จในวัตถุประสงค์ร่วมกัน

1.3 ความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ทักษะความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเชิงรุก การสร้างคุณค่าให้กิจการ ความสามารถในการตัดสินใจ การยอมรับความเสี่ยง และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าเงินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ความคิด

เชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการก้าวเดินไปข้างหน้าและบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอย่างเต็มศักยภาพ

2. ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่สามารถกระตุ้นและเป็นแบบอย่างให้แก่พนักงาน โดยมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของพนักงานทั้งด้านความเชื่อ ค่านิยม ความคิด และการกระทำ ซึ่งภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ประกอบด้วย 4 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

2.1 อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน หมายถึง พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่แสดงถึงความเป็นคนดี มีค่านิยมที่ดี มีอำนาจ มีอิทธิพลเหนือพนักงาน โดยมีวิสัยทัศน์ ค่านิยม และเป้าหมายในการทำงานที่ชัดเจน ซึ่งการกระทำของผู้ประกอบการจะสร้างให้เกิดความเคารพยกย่อง ความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจากพนักงาน เป็นแบบอย่างที่ดีให้พนักงาน พนักงานพยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ประกอบการ

2.2 การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา หมายถึง พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่กระตุ้นให้และการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานมีการพัฒนาด้านการใช้ความคิดใหม่ๆ ที่ท้าทายและสร้างสรรค์ สร้างนวัตกรรมหรือวิธีการใหม่ๆ กระตุ้นให้พนักงานวิเคราะห์ปัญหาที่ต้องเผชิญอย่างรอบคอบ ชัดเจน ตลอดจนส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงาน

2.3 การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน หมายถึง พฤติกรรมของผู้ประกอบการในการจูงใจพนักงานให้มีความรู้สึกสนใจ เกิดความกระตือรือร้นและทำทหายในการปฏิบัติงาน โดยการสื่อสารผ่านการพูดหรือ การใช้สัญลักษณ์ เพื่อให้พนักงานรับทราบความความหวังของผู้ประกอบการต่อพนักงาน

2.4 การพิจารณาปัจเจกบุคคล หมายถึง พฤติกรรมของผู้ประกอบการในการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนา สนับสนุนการพัฒนาให้พนักงานตามความแตกต่างเฉพาะรายบุคคล เปิดโอกาสให้แต่ละบุคคลพัฒนาตนเองเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการทำงานในอนาคต และให้คำแนะนำการปฏิบัติงานแก่พนักงานเป็นรายบุคคลซึ่งก่อให้เกิดความก้าวหน้าในอาชีพ

3. สมรรถนะเชิงพฤติกรรม เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ โดยมุ่งพัฒนาคุณลักษณะพื้นฐานที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลทางด้านความรู้, ทักษะ, แรงจูงใจ, อุปนิสัย, มโนทัศน์, บทบาททางสังคม, องค์กรความรู้, เจตคติ, บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถความ ชำนาญด้านต่างๆ ของพนักงานกิจการให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพ โดยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมประกอบด้วย 3 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

3.1 การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ หมายถึง ผู้ประกอบการมุ่งส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้ การเก็บสะสมความรู้ แบ่งปันความรู้ภายในกิจการ อย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นการประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ

3.2 การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ หมายถึง ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อการสรรคสร้าง การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

3.3 การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ หมายถึง ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยเข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน ตลอดจนสมรรถนะของคู่แข่งในในปัจจุบัน และมุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานในกิจการ ในการใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ

4. ความสามารถในการแข่งขัน เป็นความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ดีกว่า โดยมีทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่าในการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพในตัวสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า โดยใช้ต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่ง ประกอบด้วย 3 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

4.1 การสร้างความแตกต่าง หมายถึง ผู้ประกอบการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า โดยความสามารถการใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้า การบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง การออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในภาวะแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง

4.2 ต้นทุนการดำเนินการ ความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการ การได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ

4.3 การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า หมายถึง ความสามารถของผู้ประกอบการในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า การตอบสนองความต้องการด้านสินค้าและบริการ การเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ

5. ความสำเร็จในการประกอบการ เป็นการพิจารณาความสำเร็จในการประกอบการของกิจการด้านการเงิน ประกอบด้วย 3 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

5.1 อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน

5.2 อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน

5.3 อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน

6. แผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 เป็นประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน 3 ยุทธศาสตร์สำหรับกลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งผู้ประกอบการค้าชายแดนต้องปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจของกิจการ โดยแผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน จำแนกเป็น 3 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

5.1 ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ โดยพยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน

5.2 ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการและการตลาดเพื่อการส่งออก โดยมุ่งการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบตลาด มีองค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลได้มาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก มีระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ

5.3 ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการขนส่ง

6. กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นแนวทางการดำเนินการการขับเคลื่อนเพื่อรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องปฏิบัติตามพันธกรณีซึ่งมีผลผูกพัน โดยกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจำแนกเป็น 6 ตัวแปรสังเกตได้ ดังนี้

6.1 การเปิดเสรีทางการค้า ซึ่งพันธกรณีด้านการเปิดเสรีทางการค้า ประกอบด้วย การเปิดเสรี 2 ประเภท กล่าวคือ 1.การยกเลิกภาษีสินค้า และ 2.การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี

6.2 การเปิดเสรีการค้าบริการ มีเป้าหมายเพื่อลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดในด้านต่างๆ ลง และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคล หรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน

6.3 การเปิดเสรีการลงทุน เป็นความตกลงที่ได้ปรับปรุงโดยรวมความตกลงด้านการลงทุนอาเซียน และความตกลงส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนอาเซียน เพื่อให้มีขอบเขตครอบคลุมภายใต้ข้อตกลงฉบับเดียว

6.4 การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย เสริมสร้างความแข็งแกร่งและพัฒนาการรวมตัวของตลาดทุนในอาเซียน และเปิดเสรีในการเคลื่อนย้ายเงินทุน

6.5 การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี โดยบริหารจัดการการเคลื่อนย้าย หรืออำนวยความสะดวกในการตรวจลงตรา และออกใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ และแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

6.6 ความร่วมมือสาขาอื่นๆ อาทิเช่น ความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้ ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐาน(การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน) ความร่วมมือด้านเหมืองแร่ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ ความร่วมมือด้านการเงิน ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน (Initiative for ASEAN Integration: IAI)

บทที่ 2

เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลมาจากหนังสือ ตำรา รายงาน เอกสาร บทความทางวิชาการ เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ผลการวิจัยที่ลงตีพิมพ์ในวารสารวิชาการทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้ได้มาซึ่งแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย และวิธีการการศึกษา สมมติฐาน ตัวแปร นิยามศัพท์เฉพาะ นิยามศัพท์ปฏิบัติการ เครื่องมือการวิจัย และขอบเขตการการวิจัย โดยประเด็นการทบทวนวรรณกรรม มีดังนี้

1. แนวคิดเชิงทฤษฎี
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
3. ตัวแปรและกรอบแนวคิดการวิจัย

แนวคิดเชิงทฤษฎี

การวิจัยครั้งนี้ ประยุกต์ใช้กรอบแนวความคิดการค้าระหว่างประเทศ การค้าชายแดน คุณลักษณะผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง สมรรถนะเชิงพฤติกรรม และความสำเร็จในการประกอบการ เพื่อเป็นกรอบแนวความคิดเชิงทฤษฎี(Theoretical Framework) โดยกรอบแนวคิดเชิงทฤษฎีมีรายละเอียดดังนี้

1.การค้าระหว่างประเทศ

การค้าชายแดนเป็นส่วนหนึ่งของการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นต้องมีการทบทวนทฤษฎี และวรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิด ที่มา และการปรับใช้แนวความคิดการจัดการการค้าระหว่างประเทศที่เหมาะสมกับบริบทสังคม วัฒนธรรมของการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย โดยต้องคำนึงถึงสถานะของผู้ประกอบการ การสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินการทางการค้าจากทางหน่วยงานภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นกรมเจรจาการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวง

อุตสาหกรรม และต้องได้รับความร่วมมือและสนับสนุนของกรมศุลกากรอีกด้วย การค้าระหว่างประเทศ (Markusen, 1995) เกิดจากสาเหตุดังนี้

1) ความถนัด หรือความชำนาญในการผลิตของแรงงาน กล่าวคือ ประชาชนของแต่ละประเทศจะมีความเชี่ยวชาญ และความถนัดในการผลิตสินค้า และบริการที่แตกต่างกันออกไป เช่น ประเทศ ก ประชาชนมีความสามารถในการผลิตข้าวได้ในปริมาณที่มากพอสำหรับบริโภคภายในประเทศ และยังมีปริมาณเหลือมากพอสำหรับการค้าขาย ประเทศ ก ก็จะนำเข้าข้าวในส่วนที่เหลือออกจำหน่ายไปยังประเทศที่มีความต้องการ ในขณะที่ประเทศ ข มีทรัพยากรและความสามารถในการผลิตน้ำมัน ประเทศ ข ก็มีมุมมองเช่นเดียวกับประเทศ ก คือ ผลิตให้เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศตนเองเสียก่อน ส่วนที่เหลือจากการบริโภค ก็จะนำออกจำหน่าย ซึ่งในแต่ละประเทศจะมีจุดเด่น และความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันจึงทำให้เกิดการค้าขาย หรือแลกเปลี่ยนสินค้า และบริการระหว่างประเทศกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้า และบริการที่ประเทศตนเองผลิตไม่ได้ หรือถ้าหากผลิตแล้วจะมีต้นทุนด้านการผลิตสูงกว่า

2) การขาดแคลนวัตถุดิบ ทรัพยากรธรรมชาติ และปัจจัยการผลิต ซึ่งแต่ละประเทศย่อมมีสภาพภูมิประเทศ ทรัพยากรธรรมชาติ และวัตถุดิบที่ไม่เหมือนกัน ประเทศที่มีทรัพยากรหรือวัตถุดิบในการผลิตที่ค่อนข้างน้อย หรือมีปริมาณไม่มากพอต่อความต้องการบริโภค ก็จำเป็นต้องนำเข้าสินค้า และบริการจากประเทศที่มีความพร้อมมากกว่า อาทิเช่น ประเทศ ก เป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และมีศักยภาพพร้อมสำหรับการปลูกข้าว ประเทศ ก ก็ควรที่จะปลูกข้าว และส่งออกข้าว ไม่ควรที่จะไปผลิตสินค้าอื่นนอกเหนือจากความถนัด ซึ่งเป็นเรื่องของการจัดสรรทรัพยากรการผลิต เนื่องด้วยปัจจัยการผลิตมีจำกัด ดังนั้นแต่ละประเทศจะเลือกผลิตสินค้าและบริการในส่วนที่ประเทศตนเองได้เปรียบกว่าประเทศคู่ค้าเท่านั้น

3) จำนวนประชากร และความหนาแน่นของประชากร กล่าวคือ ประเทศใดที่มีจำนวนประชากรมาก ก็ย่อมมีความต้องการในการบริโภคมากเช่นเดียวกัน ตัวอย่างเช่น ประเทศ ก เป็นประเทศที่มีจำนวนประชากรมากกว่า 300 ล้านคน แต่มีพื้นที่สำหรับการทำกิจกรรมค่อนข้างน้อย เนื่องจากภูมิประเทศไม่เหมาะสมสำหรับการเพาะปลูก ในขณะที่ประเทศ ข มีจำนวนประชากร เพียง 60 กว่าล้านคน อีกทั้งภูมิประเทศเป็นที่ราบลุ่มเหมาะสำหรับการเพาะปลูกและกสิกรรม จึงทำให้มีความสามารถในการเพาะปลูกได้มากกว่าความต้องการการบริโภคภายในประเทศ ดังนั้นประเทศ ข จึงสามารถที่จะส่งออกสินค้าอุปโภค และบริโภคที่เกินกว่าความ

ต้องการบริโภคในประเทศไปจำหน่ายยังประเทศ ก ซึ่งเป็นประเทศที่มีความต้องการในการบริโภคปริมาณมาก แต่มีกำลังความสามารถในการผลิตในปริมาณน้อย

4) มาตรฐานค่าครองชีพ ซึ่งแต่ละประเทศมีอัตรามาตรฐานค่าครองชีพไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งประเทศที่มีมาตรฐานอัตราค่าครองชีพต่ำ ย่อมมีความต้องการในการนำเข้าสินค้าและบริการในปริมาณต่ำ เนื่องจากมีความสามารถในการซื้อในอัตราที่ต่ำ ในขณะที่ประเทศที่มีมาตรฐานอัตราค่าครองชีพระดับกลาง หรือสูง ย่อมมีความต้องการที่จะนำเข้าสินค้าที่มีราคาสูง และคุณภาพที่ดีมาเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต และเพื่อเติมเต็มความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นเช่นกัน

5) ต้นทุนการผลิต บางครั้งการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ อาจมีต้นทุนราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อสินค้าที่ผลิตเองในประเทศก็เป็นได้ ทั้งนี้เพราะต้นทุนทางด้านค่าแรง วัตถุดิบ และทรัพยากรจากประเทศนั้นๆ อาจมีต้นทุนราคาที่ต่ำกว่า หากแม้ว่าคุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน ก็เป็นการเหมาะสมที่จะนำเข้าสินค้าและบริการจากต่างประเทศ แต่ถ้าสินค้าและบริการที่ต้องการจะนำเข้ามาจากต่างประเทศ คุณภาพไม่ถูกต้องตามมาตรฐานที่ต้องการ บางครั้งก็ไม่สามารถที่จะสั่งนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาทดแทนความต้องการบริโภคภายในประเทศได้เช่นเดียวกัน

6) การส่งออกเป็นการกระทำเพื่อแก้ไขปัญหาราคาสินค้าตกต่ำ อาจสืบเนื่องมาจากความสามารถในการผลิตของสินค้าอุปโภค บริโภคของกิจการภายในประเทศที่มีมากเกินไปเกินความต้องการ อาทิเช่น ราคาผักและผลไม้ ตามฤดูกาลซึ่งจะมีผลผลิตออกมาในปริมาณที่มากเกินไปทำให้ราคาตก และบางครั้งอาจจะไม่คุ้มค่ากับการลงทุนในการผลิต ซึ่งการเลือกที่จะส่งออกผักผลไม้ และผลผลิตที่มากเกินไปเกินความต้องการบริโภคภายในประเทศถือได้ว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสมเพื่อแก้ไขปัญหาราคาสินค้าตกต่ำ

การศึกษาแนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ ต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งสามารถที่จะแบ่งออกได้เป็น 2 ยุค คือ แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ยุคเก่า (Classical Theory) และแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ยุคใหม่ (Modern Theory) โดยแนวคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ มีที่มาจากลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) แนวความคิดหลักของลัทธิพาณิชย์นิยมคือ ประเทศควรที่จะส่งออกสินค้าและบริการให้มากกว่าการนำเข้าสินค้า และการบริการซึ่งเป็นแนวความคิดแบบการค้าเสรีนิยม (Laissez Faire) ซึ่งอยู่ในช่วงปีคริสต์ศตวรรษที่ 15 – 18 เป็นต้นมา โดยระบบการปกครองของประเทศของประเทศต่างๆ ในแถบยุโรปพ้นจากระยะการล่มสลายของระบบศักดินา (Feudalism) และเข้าสู่ยุคสมบูรณาญาสิทธิราชย์ ซึ่งเป็นระบบที่กษัตริย์ โดยกษัตริย์จะใช้อำนาจผ่านทางรัฐบาล และให้สิทธิขาดรัฐบาลในการควบคุมกิจการสาธารณะของประเทศ รวมไปถึงการค้าและอุตสาหกรรม โดยรัฐบาลของแต่ละประเทศมุ่งเน้นการบริหารจัดการธุรกิจการค้าเสรีแบบชาตินิยม และกิจกรรมทุก

อย่างเพื่อมุ่งตอบสนองความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจของประเทศตนเอง ซึ่งความมั่งคั่งของประเทศวัดจากมาตรฐานทองคำ และโลหะเงิน ทำให้ประเทศในแถบยุโรปซึ่งเป็นประเทศที่มีทรัพยากรค่อนข้างจำกัด แต่มีแสนยานุภาพทางการทหาร ออกแสวงหาอาณานิคมในประเทศภูมิภาคต่างๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากร และเป็นแหล่งผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของประเทศเจ้าอาณานิคม และยังเป็นแหล่งกระจายสินค้าและบริการจากประเทศเจ้าอาณานิคมอีกด้วย ตัวอย่างเช่น ประเทศศรีลังกา ซึ่งขณะนั้นเป็นประเทศอาณานิคมของประเทศอังกฤษ ต้องส่งออกวัตถุดิบในส่วนของสินค้าเกษตรกรรมในมูลค่าที่ต่ำ แต่จำเป็นต้องนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมจากประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นประเทศเจ้าอาณานิคมในมูลค่าราคาที่สูง นอกจากนี้ ยังมีการตั้งมาตรการเพื่อคุ้มครองป้องกันสินค้าและบริการจากประเทศอื่น เพื่อมิให้มาเป็นคู่แข่งทางการค้า และความมั่งคั่งของประเทศตนเอง โดยใช้มาตรการทุกอย่างเพื่อให้ได้เปรียบทางการค้า อาทิเช่น การตั้งกำแพงภาษี การเพิ่มประชากร หรือแรงงานราคาถูก โดยเกณฑ์เอาประชากรจากประเทศอาณานิคมให้ทำงานในอัตราค่าแรงที่ถูก ส่งเสริมกิจการการเดินเรือ และการล่าอาณานิคม (Colonial Possessions) เพื่อเสริมสร้างความมั่งคั่งให้ประเทศเจ้าอาณานิคม

ลัทธิพาณิชย์นิยมใหม่ (Neomercantilism) มีแนวความคิดคล้ายกับลัทธิพาณิชย์นิยมเดิม คือมุ่งเน้นการส่งเสริมการค้าที่ก่อเกิดดุลการค้าที่น่าพึงพอใจ โดยต้องมีมูลค่าการส่งออกในปริมาณที่สูงกว่ามูลค่าการนำเข้า ซึ่งจุดมุ่งหมายหลักคือ การบรรลุเป้าหมายทางการเมืองและสังคม อาทิเช่น ประเทศเจ้าอาณานิคมต้องการจะใช้นโยบายเพิ่มการจ้างงานในประเทศตนเอง โดยมุ่งให้ภาคอุตสาหกรรมเร่งเพิ่มอัตราการจ้างงาน และเมื่ปริมาณการผลิตสินค้าออกมาในจำนวนมาก ทั้งที่สูงกว่าอุปสงค์ หรือความต้องการบริโภคภายในประเทศตนเอง แล้วผลักดันสินค้าและบริการที่เกินความต้องการการบริโภคของประเทศตนเองสู่ประเทศอาณานิคม ซึ่งแนวคิดลัทธิพาณิชย์นิยมใหม่นี้ เป็นการพยายามแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากแนวคิดลัทธิพาณิชย์นิยมเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะทางด้านเศรษฐกิจเท่านั้น

แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ยุคเก่า (Classical Theory) มีต้นกำเนิดจากแนวความคิดด้านมูลค่าแรงงาน ซึ่งราคาของสินค้าและบริการที่มีจำหน่ายอยู่ในท้องตลาด จะมีราคาสูง หรือต่ำเพียงใดขึ้นอยู่กับค่าจ้างแรงงาน หรือปริมาณของแรงงาน ที่ใช้เพื่อการผลิตสินค้าและบริการนั้นๆ โดยแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ยุคเก่ามีข้อสมมติฐานคือ มีประเทศคู่ค้า 2 ประเทศ ซึ่งขายสินค้า 2 ประเภท ปัจจัยการผลิตโยกย้ายภายในประเทศได้ แต่ไม่สามารถออกสู่ต่างประเทศได้ แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพเหมือนกัน ต้นทุนการผลิตคงที่ มีการแข่งขันกันอย่างสมบูรณ์ทั้งในตลาดสินค้า และตลาดปัจจัย เป็นการค้าเสรี ไม่มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ยุคเก่าประกอบด้วย ทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ โดยทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute Advantage Theory) เป็นแนวคิดของ Adam Smith ซึ่งมุ่งเน้นการค้าเสรีเพื่อเพิ่มความมั่งคั่งให้ประเทศจากการค้าขายระหว่าง 2 ประเทศ ซึ่งแต่ละประเทศจะมีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่าเทียมกัน ในการผลิตสินค้าจำนวนเท่าเทียมกัน ซึ่งประเทศหนึ่งสามารถที่จะผลิตได้ด้วยปริมาณแรงงานที่น้อยกว่าในการผลิตสินค้านั้นในปริมาณที่เท่ากัน ซึ่งประเทศที่ผลิตได้ด้วยจำนวนแรงงานที่น้อยกว่าอีกประเทศหนึ่ง ถือว่าประเทศนั้นได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ ตัวอย่างเช่น ประเทศ ก จะผลิตเฉพาะสินค้าและบริการที่ประเทศตนเองได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ เพื่อนำมาแลกเปลี่ยนกับสินค้าและบริการของประเทศอื่น ซึ่งประเทศที่มีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ คือ ประเทศนั้นสามารถผลิตได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า สามารถผลิตสินค้าได้มีประสิทธิภาพมากกว่า และแรงงานมีความชำนาญหรือทักษะการผลิตที่ดีกว่าประเทศอื่น ซึ่งลักษณะเช่นนี้ถือได้ว่า เป็นการให้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด แต่ทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์มีข้อบกพร่องคือ เป็นแนวคิดที่สามารถอธิบายวิถีการค้าที่เกิดขึ้นจริงในโลกได้ค่อนข้างในวงจำกัด ซึ่งโดยมากเป็นการค้าระหว่างประเทศระหว่างประเทศที่พัฒนาแล้ว กับประเทศกำลังพัฒนา หรือด้อยพัฒนา ซึ่งหากนำเอาทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์มาใช้ในประเทศที่พัฒนาแล้ว กับประเทศด้อยพัฒนากลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว ก็จะไม่เกิดการค้าระหว่างประเทศกัน เนื่องด้วยประเทศพัฒนาแล้วได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ต่อประเทศกำลังพัฒนา หรือด้อยพัฒนาทุกด้าน ในความเป็นจริงแม้จะไม่ได้เป็นการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าส่งออกขณะนั้น การค้าขายก็ยังคงดำเนินต่อไป

ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage theory) เป็นทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่ง David Ricardo ได้ปรับปรุงแนวความคิดจากทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ Adam Smith โดยอธิบายว่า ในกรณีที่ประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตสินค้า 2 ชนิด และอีกประเทศหนึ่งมีความเสียเปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตสินค้า 2 ชนิด ทฤษฎีการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ไม่สามารถที่จะให้คำตอบของการกระทำนั้น David Ricardo มีแนวคิดว่า กรณีเช่นนี้เกิดขึ้นได้ โดยมีพื้นฐานแนวคิดที่ว่า ประเทศ 2 ประเทศจะทำการค้าขายกันเมื่อประเทศหนึ่งสามารถที่จะผลิตสินค้านั้นได้มีประสิทธิภาพสูงของอีกประเทศ ซึ่งคำว่า มีประสิทธิภาพสูงกว่าคือ การที่สามารถผลิตโดยใช้จำนวนแรงงานที่น้อยกว่า หรือสามารถผลิตได้จำนวนที่มากกว่าโดยใช้ปริมาณจำนวนแรงงานที่เท่ากัน และมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า เพื่อนำสินค้าที่ประเทศตนเองได้เปรียบไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าประเภทอื่นที่ตนเองไม่ได้ผลิต ซึ่งมุมมองหลักของ David Ricardo คือ ประเทศจะเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนเองได้เปรียบเพื่อเป็นสินค้าส่งออก เพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอีกชนิดที่ตนเองเสียเปรียบ แต่แนวคิดการได้เปรียบโดย

เปรียบเทียบก็มีข้อบกพร่องคือ ไม่สามารถที่จะให้คำตอบได้ว่าสินค้าที่จะนำมาแลกเปลี่ยนนั้นจะใช้ อัตราแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศ หรืออัตราราคาระหว่างประเทศว่าที่เหมาะสมควรเป็นเท่าไร

การวิเคราะห์ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศจากมุมมองทฤษฎีการค้าได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบทำให้เกิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศที่เรียกว่า ทฤษฎีมูลค่าระหว่างประเทศ (International Value theory) ซึ่งทฤษฎีมูลค่าระหว่างประเทศเป็นการกำหนดปริมาณแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้าทั้งสองประเทศคงที่ และเปรียบเทียบสินค้าชนิดต่างๆ ที่แรงงานนั้นสามารถทำการผลิตออกมาได้ โดยเมื่อนำอัตราค่าจ้างมาพิจารณาจะเห็นว่า มีความแตกต่างกันในอัตราค่าจ้างตามแนวคิดทฤษฎีการค้าได้เปรียบอย่างสมบูรณ์และทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบคือ ตามทฤษฎีการค้าได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ อัตราค่าจ้างในแต่ละประเทศอาจจะสูงกว่าประเทศอื่น แต่ตามทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ประเทศที่มีประสิทธิภาพในการผลิตดีกว่าเท่านั้น ต้องมีอัตราค่าจ้างสูงกว่า อีกทั้งอัตราการการค้าระหว่างประเทศต้องอยู่ระหว่างอัตราการแลกเปลี่ยนสินค้าทั้ง 2 ชนิด ภายในประเทศทั้ง 2 ประเทศ แต่ทฤษฎีมูลค่าระหว่างประเทศเหมาะที่จะใช้เปรียบเทียบกับประเทศที่มีขนาดเท่ากัน หรือใกล้เคียงกันเท่านั้น

หากขนาดของประเทศคู่ค้ามีขนาดที่แตกต่างกันมาก ต้องนำเอาทฤษฎีขนาดประเทศ (Country Size Theory) มาใช้เนื่องจากประเทศที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่จะสามารถปรับตัวในการใช้สภาพอากาศ และมีทรัพยากรในด้านต่างๆ มากกว่าประเทศที่มีขนาดเล็ก ซึ่งทฤษฎีการค้าได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ไม่ได้กล่าวถึงความแตกต่างด้านขนาดของประเทศคู่ค้า อย่างไรก็ตาม ขนาดของประเทศจะส่งผลต่อปริมาณ และความสามารถในการผลิต และความต้องการบริโภคของประเทศนั้นๆ กล่าวคือ ประเทศที่มีขนาดเล็กย่อมจะส่งออก และนำเข้าสินค้าและบริการเพื่อการบริโภคน้อยกว่าประเทศคู่ค้าที่มีขนาดใหญ่ อีกทั้งต้นทุนการขนส่งสินค้าก็แตกต่างกัน ประเทศที่มีขนาดใหญ่กว่าย่อมมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและบริการที่สูงกว่าประเทศที่มีขนาดเล็ก อีกทั้งขนาดของประเทศก็มีผลต่อการจัดสรรปัจจัยการผลิต การจัดสรรปัจจัยการผลิต โดยสมมติให้การค้าเสรีของสองประเทศจะมีปัจจัยการผลิตสองประเภทคือ แรงงาน กับทุน ซึ่งยึดแนวคิดทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งแต่ละประเทศจะผลิตสินค้าที่ประเทศตนมีความเชี่ยวชาญการผลิต โดยใช้ปัจจัยการผลิตที่ประเทศตนเองมีมาก การค้าระหว่างประเทศมีผลต่อการกระจายรายได้ กล่าวคือ เมื่อมีการค้าเสรีระหว่างกัน ปัจจัยการผลิตที่มีมากในแต่ละประเทศจะได้รับผลตอบแทนสูง เมื่อเทียบกับผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตที่มีน้อย เนื่องจากปัจจัยการผลิตที่มีมากจะถูกนำมาใช้อย่างเข้มข้น ซึ่งทฤษฎีการจัดสรรปัจจัยการผลิตตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่าปัจจัยการผลิตจะไม่มีเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศ แต่ในความเป็นจริง ปัจจัยการผลิตมีการเคลื่อนย้ายตลอดเวลา

โดยเฉพาะการเคลื่อนย้ายแรงงานภายในประเทศ หรือระหว่างประเทศในภูมิภาคเดียวกัน ซึ่งการค้าขายระหว่างประเทศนั้นไม่ได้มองเฉพาะปัจจัยการผลิต ต้นทุนทางด้านแรงงาน แต่ต้องมองไปถึงการเปรียบเทียบระหว่างความได้เปรียบทางการค้า และระดับการพึ่งพาอาศัยระหว่างกันของประเทศคู่ค้าด้วย

ในความเป็นจริงของการค้าขายระหว่างประเทศ ในบางกรณีก็จำเป็นต้องแข่งขัน หรือในบางกรณีก็จำเป็นต้องช่วยเหลือ และพึ่งพาอาศัยกัน โดยอาศัยทฤษฎีการแข่งขัน และการอาศัยซึ่งกันและกัน โดยการที่ประเทศในภูมิภาคเดียวกัน มีการผลิตสินค้า หรือบริการในประเภทสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน ทำให้มีโครงสร้างการส่งออก และการนำเข้าใกล้เคียงกันลักษณะดังกล่าวคือลักษณะการแข่งขัน ในขณะที่หากแต่ละประเทศมีการผลิตสินค้า และบริการที่มีความแตกต่างกัน จะทำให้โครงสร้างการค้าระหว่างประเทศของประเทศเหล่านั้นมีความแตกต่างกัน ซึ่งในบางกรณีก็จะเกิดความร่วมมือ และส่งเสริมช่วยเหลือกันในเรื่องปัจจัยการผลิต แรงงาน อย่างไรก็ตามยังมีนักเศรษฐศาสตร์อีกหลายกลุ่มที่ไม่เห็นด้วยกับแนวความคิดที่เชื่อว่า การค้าเสรีจะนำประโยชน์ให้แก่ประเทศคู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งในความเป็นจริงนั้น การค้าขายระหว่างประเทศระหว่างประเทศขนาดใหญ่ และขนาดเล็กเปรียบเหมือนปลาใหญ่ กินปลาเล็ก ประเทศขนาดเล็กย่อมเสียเปรียบเทียบกับประเทศขนาดใหญ่ หรือประเทศที่มีความพร้อมทางปัจจัยการผลิตมากกว่า อีกทั้งนโยบายทางการค้า (Trade Policy) ของแต่ละประเทศ หรือกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ จะเป็นตัวกำหนดความได้เปรียบ หรือเสียเปรียบทางการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพรวมของอุตสาหกรรมภายในประเทศ และกลุ่มความร่วมมือ

อีกทั้งการเติบโตทางเศรษฐกิจในภูมิภาค ก็เป็นประเด็นปัจจัยอีกประการหนึ่งที่ทำให้เกิดการค้าขายแดนระหว่างประเทศซึ่งแต่ละประเทศพยายามที่จะแสวงหาทรัพยากร และพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของประเทศตนเอง ให้เหนือกว่าประเทศคู่ค้าเพื่อความได้เปรียบทางเศรษฐกิจ (Weinzimmer et al, 1998) ได้นำเสนอวิธีการวัดการเติบโตของกิจการธุรกิจในด้านต่างๆ โดยมุ่งความสนใจไปที่ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อ การเติบโตของกิจการ ลักษณะของกลยุทธ์ที่นำมาใช้ในการบริหารจัดการ ทักษะคิดด้านการบริหารจัดการซึ่งผลกระทบต่อ ยอดขาย อัตราและปริมาณการจ้างงาน สินทรัพย์และขนาดของกิจการ ในขณะที่ (Gemsey, 1998) ได้เสนอแนวความคิดด้านการเติบโตของธุรกิจใหม่ในระดับจุลภาค ซึ่งมุ่งเน้นความสำคัญไปที่การผสมผสานระหว่างทรัพยากรและโอกาสทางธุรกิจที่สามารถที่จะสร้างคุณค่าให้กับกิจการ ซึ่งเกินเช่นได้สร้างวงจรการเติบโตทางธุรกิจและสมรรถนะที่จำเป็นต่อการเปลี่ยนแปลงโอกาสของอุตสาหกรรม ตั้งแต่ช่วงการเข้าถึงทรัพยากร เป็นช่วงการค้นหาโอกาส และตัดสินใจเลือกทรัพยากรที่สำคัญ และจำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจใหม่ ซึ่งวงจรช่วงนี้ ต้องอาศัยประสบการณ์

ความสามารถ บุคลิกภาพของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ การระดมทรัพยากร เพื่อที่จะนำเอาทรัพยากรไปสร้างมูลค่า และคุณค่าเพิ่มให้กับลูกค้า ซึ่งต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ตัวแทนจำหน่าย โดยต้องใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด และมีประสิทธิภาพ และนำเอาทรัพยากรที่มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ พยายามที่จะลดต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ สร้างประสบการณ์ร่วม พัฒนาเพิ่มสมรรถนะให้กับกิจการเพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น จนกิจการมีการเติบโตอย่างมีเชื่อมั่น ซึ่งเป็นช่วงที่กิจการมีศักยภาพในการดำเนินงานสูงสุด เป็นผู้นำทางธุรกิจในตลาดสินค้า แต่ก็เพียงช่วงระยะเวลาหนึ่ง เนื่องจากการเติบโตอย่างรวดเร็วของกิจการทำให้เกิดปัญหา ข้อจำกัด และความยากในการแสวงหาทรัพยากรที่เพียงพอรองรับต่อการเจริญเติบโต อีกทั้งการเข้ามามากขึ้นของกลุ่มแข่งขันทางธุรกิจ ทำให้กิจการต้องมีการปรับตัวให้สามารถอยู่รอด และขยายกิจการ ซึ่งโดยมากทำโดยการหาหุ้นส่วนธุรกิจ การหาแหล่งทุนเพิ่มเติม การควบรวมธุรกิจ และหาแหล่งทรัพยากรและตลาดใหม่เพื่อรองรับการเติบโต

สรุปได้ว่า แนวความคิดการค้าระหว่างประเทศ เป็นแนวคิดที่มีความสำคัญ และมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

2.การค้าชายแดน

การค้าชายแดน เป็นการค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ของประชาชน หรือผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนา อยู่ในหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ หรือจังหวัดที่มีพรมแดนติดกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อยู่อาศัยตามบริเวณชายแดนของทั้งสองฝ่าย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวันเช่น สินค้าอุปโภค บริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติเช่น ของป่า และซากสัตว์ เป็นต้น การค้าชายแดนจะช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดประเทศเพื่อนบ้าน เพราะมีต้นทุนค่าขนส่งต่ำกว่าคู่แข่งจากประเทศอื่น (ศูนย์ส่งเสริมการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย จังหวัดสงขลา สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2553)

การค้าชายแดน เป็นการค้าระดับท้องถิ่นที่เกิดขึ้นบริเวณชายแดนระหว่างประชาชนหรือผู้ประกอบการที่มีถิ่นที่อยู่คนละประเทศ โดยไม่จำเป็นต้องมีสัญญาการค้าระหว่างกัน สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นใช้ในชีวิตประจำวัน โดยใช้เงินสกุลท้องถิ่น การค้ากระทำทั้งการค้าที่ผ่านและไม่ผ่านพิธีการทางศุลกากร เนื่องจากการเคลื่อนย้ายสินค้าทำได้ง่ายและยากต่อการควบคุม (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2555)

การค้าชายแดน เป็นการค้าที่เกิดขึ้นจากความพึงพอใจของผู้คนที่อาศัยอยู่ตามแนวชายแดน หรือนอกเขตชายแดน ระหว่างประเทศคู่ค้าที่มีชายแดนติดต่อกัน หรืออาศัยเป็นจุดผ่านแดน โดยทำการค้าในหลายแบบ มีสถานที่ทำการค้าชายผ่านระบบการขนส่งสินค้าหลายวิธี การค้าชายไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน มูลค่าการซื้อขายแต่ละครั้งไม่มากนัก แต่สามารถเชื่อมโยงธุรกิจการค้าชายแดนของประเทศคู่ค้าให้แผ่ขยายอาณาเขตการค้าไปสู่ชุมชนใกล้เคียง และชุมชนที่อยู่ห่างออกไปได้ ซึ่งนำมาสู่การพัฒนาความเจริญ การมีรายได้ และการมีงานทำในท้องถิ่นและภูมิภาคใกล้เคียง โดยการค้าชายแดนนั้นมีทั้งที่ทำการค้าที่ถูกกฎหมาย โดยผ่านการเสียภาษีที่กรมศุลกากร และการค้านอกระบบ หรือตลาดมืดที่ไม่ผ่านศุลกากร ซึ่งเป็นการลักลอบขนสินค้าหนีภาษี และในขณะเดียวกัน รูปแบบการชำระค่าสินค้าระหว่างผู้ค้า ก็มีหลายรูปแบบเช่น เงินสด เครดิต การโอนเงินผ่านระบบธนาคาร หรือการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ค้าด้วยกัน (อาทิ คุรุศากยวงศ์, 2545)

การค้าชายแดน เป็นการค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆของประชาชนหรือผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาอยู่ใน จังหวัด อำเภอ หมู่บ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้ทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อยู่อาศัยตามบริเวณชายแดนของทั้งสองฝ่าย โดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ได้แก่ ของป่า ซากสัตว์ เป็นต้น เป็นการค้าที่มีกรรมวิธีไม่ยุ่งยาก และมีความสะดวกรวดเร็ว โดยการค้าชายแดนมีทั้งที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยผ่านด่านศุลกากรและลักลอบค้า หรือการค้าสินค้าที่ผิดกฎหมาย การค้าชายแดน จะช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันอื่นๆ และยังสามารทำการค้าผ่านแดนไปยังประเทศใกล้เคียง อาทิ เวียดนาม อินเดีย จีนตอนใต้ บังกลาเทศ และสิงคโปร์ (กลุ่มการค้าชายแดน, สำนักส่งเสริมการค้าชายแดนและมาตรการพิเศษทางการค้า, กรมการค้าต่างประเทศ, 2555)

การค้าชายแดน สามารถที่จะแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบ ดังนี้ 1) การค้าชายแดนในระบบเป็นการนำเข้า และส่งออกสินค้า ที่ต้องผ่านด่านศุลกากร ณ จุดผ่านแดนตามจังหวัดชายแดน การนำเข้าโดยผู้นำเข้า-ส่งออกที่จดทะเบียน เป็นผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก 2) การค้าชายแดนนอกระบบ การค้ารูปแบบนี้จะไม่ผ่านระบบพิธีศุลกากร เป็นการลักลอบค้าชายตามบริเวณแนวชายแดน

ช่องทางการนำเข้าและส่งออกสินค้าชายแดน ที่ถูกต้องตามกฎหมายของการค้าชายแดนในระบบของไทย สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทช่องทาง ดังต่อไปนี้

1) จุดผ่อนปรนทางการค้า (Check Point for Border trade) ซึ่งในการเปิดจุดผ่อนปรนนั้น เป็นถ้อยอำนาจของผู้ว่าราชการจังหวัด โดยความเห็นชอบของกระทรวงมหาดไทย มีวัตถุประสงค์ทางด้านมนุษยธรรม การส่งเสริมความสัมพันธ์ระดับท้องถิ่น ตลอดจนการค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค และการสัญจรไปมาของประชาชน การกำหนดประเภทสินค้า ระยะเวลาเปิด และมาตรการ

การควบคุมการเดินทางเข้า – ออก ซึ่งเป็นอำนาจของผู้ว่าราชการจังหวัดชายแดนจะสามารถผ่อนปรนให้มีการค้าบริเวณพื้นที่ชายแดนในเขตพื้นที่ และประเภทของสินค้าที่กำหนดได้

2) จุดผ่านแดนชั่วคราว (Temporary Gossing Point) ในการเปิดจุดผ่านแดนชั่วคราวมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นการสำคัญ โดยมีการกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ซึ่งต้องไม่มีผลกระทบต่อความมั่นคง โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย ใช้อำนาจตาม พ.ร.บ. คนเข้าเมือง พ.ศ. 2522 ประกาศจุดผ่านแดนชั่วคราวตามความเห็นชอบของอนุกรรมการพิจารณาเปิดจุดผ่านแดนชั่วคราวของสภาความมั่นคงแห่งชาติ (สมช.) หรือ หมายถึงจุดผ่านแดนที่ทางราชการไทยเปิดให้มีการสัญจรไปมาของบุคคลหรือ สิ่งของในเวลาที่เหมาะสม

3) จุดผ่านแดนถาวร (Permanent Gossing Point) ในการเปิดจุดผ่านแดนถาวร ต้องได้รับความเห็นชอบจากรัฐบาลทั้งสองประเทศ โดยในส่วนของไทยต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยเป็นผู้ใช้อำนาจตาม พ.ร.บ. คนเข้าเมือง พ.ศ. 2522 ประกาศเปิดจุดผ่านแดนถาวร ตามที่คณะรัฐมนตรีเห็นชอบ โดยมีวัตถุประสงค์ทางการค้า, การสัญจรไปมา และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ หรือหมายถึง จุดที่รัฐบาลไทยและรัฐบาลของประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกันประกาศให้มีการสัญจรไปมาทั้งบุคคล และสิ่งของ โดยทั่วไปแล้วจุดผ่านแดนถาวรจะมีการดำเนินงานเรื่อง การตรวจคนเข้าเมือง และพิธีการศุลกากร ตามกฎหมายของทั้งสองประเทศ

4) จุดผ่านแดนตามสภาพภูมิศาสตร์ (Geography Gossing Point) เป็นจุดผ่านแดนเข้าออกของประชาชนทั้ง 2 ประเทศ ซึ่งเป็นไปโดยธรรมชาติ มิได้มีหลักฐานการรับรองทางราชการของทั้งสองฝ่าย ส่วนใหญ่จะเป็นจุดผ่านแดนของสินค้าที่ผิดกฎหมาย

จากลักษณะทางภูมิประเทศของไทย มีพรมแดนติดกับประเทศเพื่อนบ้าน 4 ประเทศคือ ประเทศมาเลเซีย ประเทศเมียนมาร์ ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และประเทศกัมพูชา ในปี พ.ศ. 2556 มีมูลค่าการค้าชายแดนไทย กับทั้ง 4 ประเทศเพื่อนบ้าน เท่ากับ 924,241.79 ล้านบาท แบ่งเป็นมูลค่าการส่งออก 560,196.46 ล้านบาท มูลค่าการนำเข้า 364,045.33 ล้านบาท มูลค่าการค้า 196,151.13 ล้านบาท โดยมูลค่าการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย มีสัดส่วนสูงสุด อยู่ที่ร้อยละ 54.25 ประเทศเมียนมาร์ ร้อยละ 21.30 ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ร้อยละ 14.30 และประเทศกัมพูชา ร้อยละ 10.15 (สำนักความร่วมมือการค้าและการลงทุน กระทรวงต่างประเทศ, 2557)

ประเทศไทยมีชายแดนติดต่อกับประเทศมาเลเซีย เป็นระยะทาง 647 กิโลเมตร ซึ่งมีพื้นที่ติดต่อกับประเทศมาเลเซียใน 4 จังหวัด ประกอบด้วย จังหวัดสงขลา นราธิวาส ยะลา และสตูล โดย

มีช่องทางการค้าชายแดนผ่านจุดผ่านแดนสำหรับการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย ที่เป็นจุดผ่านแดนถาวร 8 แห่ง ประกอบด้วย

1) ด้านสะเตาะ ซึ่งตั้งอยู่ที่หมู่ 7 บริเวณบ้านไทย-จังโหลน ตำบลสำนักขาม อำเภอสะเตาะ จังหวัดสงขลา ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่ด่านบูกิตกาบูอิตัม (จังโหลน) รัฐเคดาห์ ซึ่งการค้าชาย และการขนส่งทำโดยทางรถยนต์ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4 ของไทย เชื่อมต่อกับถนน Highway ของมาเลเซีย และกิจกรรมเศรษฐกิจด้านมาเลเซีย มีการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี (Duty Free Shop) สินค้าชายแดนไทย สินค้าที่จำหน่ายได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้า เสื้อผ้า สินค้าอุปโภค บริโภค เหล้า บุหรี่ มีการบริการ พิธีการผ่านแดนประกอบด้วยด่านศุลกากร ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านตรวจพืช และด่านจัดหางาน โดยมีช่วงการเวลาเปิด-ปิดด่านสะเตาะ ระหว่างเวลา 05.00-23.00 น. นอกจากนี้ จังหวัดสงขลายังมีด่านบ้านประกอบ ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของด่านสะเตาะ เป็นด่านใหม่ที่จะเปิดในอนาคต ตั้งอยู่บริเวณบ้านประกอบ อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา ตรงข้ามด่านคูเรียนบุง รัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย ขณะนี้ด่านบ้านประกอบกำลังก่อสร้างบนพื้นที่ 79 ไร่ ซึ่งต่อไปจะเป็นด่านที่สร้างมูลค่ามหาศาลแก่ไทย จากการประเมินขั้นต้น คาดว่าจะมีการสะพัดของเงินไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท เนื่องจากจุดพรมแดนบ้านประกอบเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่สามารถรองรับความเจริญสำหรับทั้งสองประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสะดวกด้านการคมนาคมขนส่งสินค้า ใกล้กับพื้นที่การเกษตรของมาเลเซีย เขตอาหารทะเล และวัตถุดิบจากจังหวัดปัตตานี ไปยังเมืองท่าปีนัง รวมทั้งช่วยย่นระยะทางจากการไปด่านอื่นให้กับประชาชนในจังหวัดปัตตานี และยะลา ซึ่งจะส่งผลดีในภาพรวมด้านการพัฒนาอำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา โดยเฉพาะราคาสินค้าการเกษตรจะมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น เพราะต้นทุนในการขนส่งลดลง และประเทศมาเลเซียยังต้องการแรงงานอีกเป็นจำนวนมาก

2) ด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ ตั้งอยู่เขตเทศบาลปาดังเบซาร์ ตำบลปาดังเบซาร์ อำเภอสะเตาะ จังหวัดสงขลา ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่ด่านปาดังเบซาร์ รัฐเปอร์ลิส การคมนาคมขนส่งสินค้าสามารถทำโดยทางรถยนต์ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4054 ซึ่งแยกจากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4 บริเวณอำเภอสะเตาะ จังหวัดสงขลา เชื่อมสู่ด่านมาเลเซีย และทางรถไฟ โดยใช้เส้นทางรถไฟ กรุงเทพ-หาดใหญ่-ปาดังเบซาร์-มาเลเซีย เชื่อมสู่สิงคโปร์ โดยมีขบวนรถไฟระหว่างประเทศ (บีเตอร์เว็รช-กรุงเทพ) ซึ่งในปัจจุบัน สถานีรถไฟตั้งอยู่ในเขตประเทศมาเลเซีย โดยมากใช้สำหรับการขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ในส่วนของกิจกรรมเศรษฐกิจด้านมาเลเซีย มีการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี (Duty Free Shop) สินค้าชายแดนไทย สินค้าจำหน่ายที่สำคัญได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เครื่องใช้ไฟฟ้า เหล้า บุหรี่ และห่างออกไปประมาณ 1 กิโลเมตร เป็นที่ตั้งของชุมชน และมีร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค อุปกรณ์กีฬา นาฬิกา และสินค้าเบ็ดเตล็ด ซึ่งทาง

มาเลเซียผ่อนปรนให้สามารถเข้าไปซื้อสินค้าได้ โดยการบริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วย ด้านศุลกากร ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านตรวจพืช ด้านตรวจสัตว์ และด้านจัดหางาน มีช่วง เวลา เปิด-ปิดด่านระหว่างเวลา 05.00-21.00 น.

3) ด้านศุลกากรตากใบ ตั้งอยู่ที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส โครงสร้างของด่านเป็น ลักษณะการคร่อมถนนที่เชื่อมจากท่าเรือตาบา ผ่านเข้าสู่ตัวเมืองตากใบ ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่ด่านคุมปัส เมืองกะลังกูไป รัฐกลันตัน การคมนาคมขนส่งสินค้าสามารถทำได้ทั้งทางรถยนต์ และทางน้ำ โดยใช้แพขนานยนต์ ซึ่งมีการให้บริการของทั้งฝั่งไทย และฝั่งมาเลเซีย กิจกรรมเศรษฐกิจ ด้านมาเลเซีย ส่วนมากเป็นการค้า และการบริการต่างๆ ให้แก่นักท่องเที่ยว สำหรับสินค้าที่จำหน่าย ได้แก่ เสื้อผ้า ถ้วยชาม เครื่องใช้ไฟฟ้า มีการให้บริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วยด้าน ศุลกากร ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านตรวจพืช และด้านจัดหางาน ช่วงเวลาการเปิด-ปิดด่าน ระหว่าง เวลา 05.00-18.00 น.

4) ด้านศุลกากรสุโขทัย-ลพบุรี ที่ตั้งเขตเทศบาลเมืองสุโขทัย-ลพบุรี อำเภอสุโขทัย จังหวัด นราธิวาส บริเวณถนนเชื่อมต่อจากสะพานข้ามแม่น้ำโก-ลก ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่ชุมชนคันตู อำเภอปาเซมัส รัฐกลันตัน การคมนาคมขนส่งสามารถทำได้โดยทางรถยนต์ ใช้ทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 4056 ผ่านสะพานข้ามแม่น้ำโก-ลก เชื่อมต่อกับถนนของมาเลเซีย และทางรถไฟ โดยใช้ เส้นทางรถไฟ กรุงเทพ-หาดใหญ่-สุโขทัย เป็นจุดเชื่อมต่อกับเส้นทางรถไฟสายตะวันออกของ มาเลเซีย ส่วนใหญ่ใช้สำหรับการขนส่งไม้แปรรูปจากมาเลเซีย เข้าสู่ประเทศไทยกิจกรรมเศรษฐกิจ ด้านมาเลเซีย มีการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี (Duty Free Shop) สินค้าจำหน่ายที่สำคัญ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ในครัวเรือน เหล้า บุหรี่ มีการบริการและพิธี การผ่านแดน ประกอบด้วยด้านศุลกากร ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านตรวจพืช ด้านจัดหางาน ด้าน กักกันสัตว์ ด้านตรวจสัตว์น้ำ ด้านตรวจสัตว์ป่า และด้านควบคุมโรคติดต่อระหว่างประเทศ ช่วงเวลาเปิด-ปิดด่านระหว่างเวลา 05.00-21.00 น.

5) ด้านศุลกากรบูเกะตา ที่ตั้งบ้านบาโอ๊ะ ตำบลโละจูด อำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส ติดกับ ประเทศมาเลเซีย ที่บ้านบุกิตบุหงา อำเภอเน๊ะแมเราะ รัฐกลันตัน การคมนาคมขนส่งทำโดยทาง รถยนต์ ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4047 ผ่านสะพานข้ามแม่น้ำโก-ลก แห่งที่ 2 (สะพาน มิตรภาพไทย-มาเลเซีย) เชื่อมต่อกับถนนของมาเลเซีย กิจกรรมเศรษฐกิจด้านมาเลเซีย มีการเปิด ร้านค้าจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป บริเวณตลาด บุกิตบุหงา อาทิเช่น พืช ผัก ผลไม้ เสื้อผ้า สำเร็จรูป เป็นต้น มีการ บริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วยด้านศุลกากร ด้านตรวจคนเข้า เมือง ช่วงเวลาเปิด-ปิดด่านระหว่างเวลา 05.00-18.00 น.

6) ด้านศุลกากรเบตง ที่ตั้งเทศบาลเมืองเบตง อำเภอเบตง จังหวัดยะลา ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่เมืองบึงก้านฮูลู (โก๊ะระ) รัฐเปรัก การคมนาคมขนส่งโดยทางรถยนต์ ใช้ทางหลวงหมายเลข 410 เชื่อมกับทางหลวงของมาเลเซียหมายเลข 77 ซึ่งเส้นทางนี้สามารถเชื่อมกับด้านศุลกากรสะเตา จังหวัดสงขลา และด่านสุโหงโก-ลก จังหวัดนราธิวาส และ กิจกรรมเศรษฐกิจด้านมาเลเซีย มีการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี (Duty Free Shop) ห่างจากชายแดนไทย 200 เมตร และชุมชนร้านค้าห่างจากชายแดนไทย ประมาณ 6 กิโลเมตร มีการบริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วยด่านศุลกากร ด่านตรวจคนเข้าเมือง ด่านตรวจพืช และด่านจัดหางาน ช่วงเวลาเปิด-ปิดด่านระหว่างเวลา 05.00-18.00 น.

7) ด้านศุลกากรสตูล (ท่าเทียบเรือตำมะลัง) ที่ตั้งบริเวณหัวแหลม ปากอ่าวตำมะลัง ตำบลตำมะลัง อำเภอเมือง จังหวัดสตูล การคมนาคมขนส่ง โดยทางน้ำ ซึ่งมีท่าเทียบเรือตำมะลัง สำหรับการขนส่งสินค้าเชื่อมโยงกับรัฐเปอร์ลิส มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ และการขนส่งผู้โดยสารระหว่างจังหวัดสตูล และเกาะลังกาวิ รัฐเปอร์ลิส มาเลเซีย โดยท่าเทียบเรือตำมะลังเป็นท่าเทียบเรือน้ำตื้น และมีน้ำขึ้นสูงสุดเพียง 3.5 เมตรเท่านั้น จึงทำให้เรือขนาดใหญ่ไม่สามารถเทียบท่าได้ อีกทั้งความปลอดภัย และความสะดวกในการใช้ท่าเรือมีค่อนข้างน้อย มีการบริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วยด่านศุลกากร ด่านตรวจคนเข้าเมือง ด่านตรวจพืช และด่านจัดหางาน ช่วงเวลาเปิด-ปิดด่านระหว่างเวลา 05.00-18.00 น.

8) ด้านศุลกากรวังประจัน ที่ตั้งอำเภอควนโดน จังหวัดสตูล ติดกับประเทศมาเลเซีย ที่ด่านวังเกวียน รัฐเปอร์ลิส การคมนาคมขนส่ง สามารถทำโดยทางรถยนต์ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4184 (ควนโดน-วังประจัน) เชื่อมต่อถนนของรัฐเปอร์ลิส ประเทศมาเลเซีย กิจกรรมเศรษฐกิจด้านมาเลเซีย มีตลาดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ห่างจากชายแดนประมาณ 1 กิโลเมตร มีการบริการและพิธีการผ่านแดน ประกอบด้วยด่านศุลกากร ด่านตรวจคนเข้าเมือง ด่านตรวจพืช และด่านจัดหางาน ช่วง เวลาเปิด-ปิดด่าน ระหว่างเวลา 06.00-18.00 น.

ประเทศไทยมีพื้นที่ติดกับประเทศมาเลเซีย ทั้งทางบก และทางน้ำ โดยที่สามารถคมนาคมได้ทั้งสองฝั่งทะเลทั้งอ่าวไทย และอันดามัน คือจังหวัดสงขลา นราธิวาส ยะลา และสตูล แต่ในส่วน of จังหวัดปัตตานี แม้ว่าจะไม่มีพื้นที่ติดต่อกับประเทศมาเลเซีย แต่ก็มีการค้าขายสินค้าระหว่างกัน เช่นกัน โดยสินค้าจากจังหวัดปัตตานี โดยมากจะมีการนำเข้า และส่งออกผ่านทางด่านศุลกากรของจังหวัดสงขลา และด่านศุลกากรของจังหวัดยะลา อีกทั้งผลข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน และข้อตกลงทางการค้าร่วมกันของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ที่มุ่งส่งเสริมการค้าภายในประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกันเอง จึงทำให้ประเทศมาเลเซียเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย ทำให้มีการส่งออก และนำเข้าสินค้าระหว่างไทย-มาเลเซียจำนวนมากกว่าประเทศเพื่อนบ้านอื่น โดยมีรายการสินค้า

ส่งออกจากประเทศไทยไปสู่ประเทศมาเลเซีย และรายการนำเข้าสินค้าจากมาเลเซียสู่ประเทศไทย ซึ่งมีมูลค่าการค้าชายแดนสูงกว่าร้อยละ 54.25 ของปริมาณมูลค่าการค้าชายแดนทั้งหมดของประเทศไทย

สรุปได้ว่า แนวความคิดการค้าชายแดน ความเข้าใจในบริบท กฎระเบียบปฏิบัติและ ข้อบังคับทางการค้าชายแดนผ่านด่านศุลกากรเป็นพื้นฐานแนวคิดที่มีความสำคัญ และมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

3. คุณลักษณะผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ ในภาษาอังกฤษเรียกว่า Entrepreneurs โดยวิกิพีเดียสารานุกรมเสรี (2555) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการว่า บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อหาผลกำไร และการเติบโตจากโอกาสในการประกอบการและรวบรวมทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับลงทุนในกิจการ ค้นหาความต้องการของตลาดและเปิดกิจการใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการ

Joseph Alois Schumpeter (2005) นักเศรษฐศาสตร์ ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นผู้ ที่จัดโครงการร่วมทุนโดยใช้ประโยชน์จากโอกาสและเป็นผู้ตัดสินใจตัดสินใจว่าจะมีการผลิตสินค้า หรือบริการอะไรอย่างไร และทำไ้ โดยพร้อมรับความเสี่ยงจากการลงทุน ซึ่งผู้ประกอบการมักจะ เป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวซึ่งแรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจไม่จำเป็นต้องเป็นกำไร แต่กำไรใช้ เป็นมาตรฐานสำหรับการวัดความสำเร็จ สอดคล้องกับแนวคิดของ Bob Reiss (2000) ผู้เขียน หนังสือเรื่อง “ความเสี่ยงต่ำ ผลตอบแทนสูง การเริ่มต้นและเติบโตของธุรกิจขนาดเล็กด้วยความ เสี่ยงน้อยที่สุด” ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า ผู้ประกอบการต้องรับรู้เป็นและแสวงหาโอกาสโดย ไม่คำนึงถึงแหล่งทรัพยากรที่คุณสามารถควบคุมได้ คุณสามารถประสบความสำเร็จด้วยความ ยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนตามความจำเป็น และประสงค์ที่จะฟื้นตัวจากความพ่ายแพ้ ในขณะที่สิ ริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นผู้ที่สร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมา โดยพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยง อุปสรรค รวมถึงการแสวงหาโอกาสในสถานการณ์ใดๆ สอดคล้อง กับอาทิตย์ วุฒิกะโร (2543) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นผู้ริเริ่ม และไม่กลัวความเสี่ยงใน การลงทุนประกอบกิจการ โดยนำพาสานปัจจัยการผลิตและสติปัญญา ความสามารถ ประสบการณ์ เทคโนโลยีการผลิต และการจัดการที่เหมาะสมเพื่อผลิตสินค้า หรือการจำหน่าย หรือการให้บริการ แก่ผู้เกี่ยวข้อง ขณะที่สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย (2533) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นผู้จัดหา ปัจจัยการผลิตต่างๆ คือ แรงงาน ทุน วัตถุดิบ มาทำการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของ

สังคม เป็นผู้ตัดสินใจว่าจะทำกิจการอะไร ลงทุนเท่าใด จ้างคนเท่าใด และตั้งโรงงานอุตสาหกรรมที่ไหน โดยสุนทร อุจจ์ศรี (2544) ได้ให้สรุปนิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นบุคคลที่ก่อตั้งองค์กรหรือเจ้าของ หรือหุ้นส่วน และดำเนินการ โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไร และความพอใจ หรือเป็นผู้กระตุ้นในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ โดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจการ รวมทั้งผู้ประกอบการต้องเป็นผู้ทำงานอย่างสร้างสรรค์ มีมุมมองในแง่ที่ดีตามพันธกิจในการจัดสร้างแหล่งทรัพยากรใหม่ หรือนำความสามารถเก่าไปรวมกันเป็นลักษณะใหม่เพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่งคั่งแก่กิจการ สอดคล้องกับสุคนธา ปริญญาตรี (2545) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ในการตัดสินใจในการผลิตสินค้า หรือบริการ โดยมองโอกาสทางธุรกิจเพื่อแสวงหากำไร และมีความสามารถในการบริหารจัดการในการผลิต หรือการตลาด ตลอดจนต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ ขณะที่ผุสดี รุมาคม (2540) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นบุคคลที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจ เป็นบุคคลที่ค้นพบความคิด และโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เป็นผู้ที่รวบรวมเงินทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจ จัดระเบียบภายในธุรกิจ และบริหารการดำเนินงานของธุรกิจเพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่สาธารณชน ซึ่งสอดคล้องกับ Ronstadt (1984) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการว่า เป็นผู้ประดิษฐ์ หรือผู้พัฒนาที่มองเห็น และรู้จักนำโอกาสมาแปลงเป็นความคิดที่สามารถทำได้จริงในด้านการผลิต หรือการตลาดเชิงปฏิบัติ โดยเพิ่มคุณค่าของความคิดนี้จากเวลา ความพยายาม เงินทุน หรือทักษะ ซึ่งผู้ประดิษฐ์ หรือผู้พัฒนานั้นได้ยอมรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นของการแข่งขันในตลาดจริง และตระหนักถึงรางวัลที่ได้จากการลงทุนนั้นๆ

การที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้นั้น ความมุ่งมั่น และพร้อมเสี่ยงไม่ได้เป็นคุณสมบัติหลักที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ โดย Heinecke (2006) ได้สรุปกฎทองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จไว้ 21 ข้อ ในหนังสือ The Entrepreneur โดยกล่าวว่า สิ่งที่เกี่ยวข้องแน่แน่นอนคือการเปลี่ยนแปลง ซึ่งกฎทั้ง 21 ข้อ ไม่ใช่สูตรสำเร็จสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการประสบความสำเร็จ เป็นแต่เพียงแนวทางการปฏิบัติเท่านั้น กฎ 21 ข้อที่สามารถที่จะสรุปความได้ดังนี้คือ ผู้ประกอบการต้องฝึกฝนตนเองเพื่อมองให้เห็นโอกาส ช่องทางหรือส่วนแบ่งทางการตลาด และริบดำเนินการเพื่อเติมเต็มและตอบสนองช่องว่างนั้น ทำการวิจัยทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก และคำนึงถึงสิ่งที่จะเกิดผลกระทบตามมาด้วย อาทิเช่น วิเคราะห์ และเปรียบเทียบผลดี และผลกระทบที่จะเกิดขึ้นหากมีการลงทุนประกอบการ โดยคำนึงถึงขีดความสามารถ และทรัพยากรที่ต้องการใช้ ศึกษามิติทางการเงิน และดูถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ตั้งใจประกอบการ ทำงานหนัก และวางแผนในเรื่องเวลา เงินทุน และปัจจัยการดำเนิน

ธุรกิจอย่างเหมาะสม พร้อมทั้งจะทำงานหนัก ประกอบการด้วยสมอง และทีมงานคุณภาพ ตั้งเป้าหมายการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ เชื่อในสัญชาตญาณของตนเอง แต่ควรที่จะพิจารณาในส่วนของเหตุผล ความน่าจะเป็น และความเป็นได้ในเชิงธุรกิจ กิจการณั้ใหญ่ แล้วพยายามทำให้สำเร็จด้วยความตั้งใจจริง เรียนรู้การตลาด และการขาย โน้มน้ำผู้อื่นให้คล้อยตาม เป็นผู้นำในการตัดสินใจ เรียนรู้ความผิดพลาด แก้ไข และพร้อมก้าวเดินต่อไป สร้างโอกาสในช่วงจังหวะและเวลาที่เหมาะสม ยอมรับว่า การเปลี่ยนแปลงเป็นวิถีของการดำเนินชีวิต และธุรกิจ สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ในสังคม เช่น นายธนาคาร นักกฎหมาย นักการเมือง นักหนังสือพิมพ์ ลูกค้าที่สำคัญ ๆ และบุคลากรภายในสถานประกอบการเอง ฉลาดในการใช้เวลาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ ประเมินผลการดำเนินการของกิจการ โดยการเปรียบเทียบ (Benchmarking) กับกิจการอื่น ที่มีโครงสร้างการดำเนินงาน พื้นฐาน และขนาดของกิจการในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน สร้างธุรกิจด้วยทีมงานคุณภาพ มุ่งเน้นคุณภาพ เตรียมรับมือภาวะการณ์วิกฤต เมื่อประสบปัญหาต้องรีบแก้ไข พอใจกับการกระทำของตน มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ เป็นลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิหลัง ประสบการณ์ ค่านิยม ทักษะคิด และคุณลักษณะเฉพาะ ซึ่งประกอบด้วยแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้นำ ซึ่งมีอิทธิพลต่อความเป็นผู้ประกอบการ Lumpkin & Dess (1996) ได้ให้นิยามความหมายของคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการว่าเป็นวิธีการ การปฏิบัติ การตัดสินใจและรูปแบบของผู้จัดการที่จะใช้ในกิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurially) ซึ่งความเป็นผู้ประกอบการนั้นเกี่ยวข้องกับสมรรถนะของผู้ประกอบการ (Competencies of Entrepreneurs) ในรูปแบบโครงสร้างกระบวนการและพฤติกรรมของธุรกิจที่มีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดการสร้างนวัตกรรม (Innovativeness) การคิดในเชิงรุก (Proactiveness) กล้ารับความเสี่ยง (Risk Taking) ความเป็นอิสระ (Autonomy) และการแข่งขันในเชิงรุก (Competitive Aggressiveness) สอดคล้องกับการศึกษาของ Miller (1983) และ Kunene (2008) คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ (Characteristics of Entrepreneur) เป็นคุณสมบัติ คุณค่า ทักษะคิด ความต้องการ คาดหวัง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ภาวะความเป็นผู้นำ ความสามารถในการเรียนรู้ ความมีพลังอำนาจ สามารถทำงานหนัก มีความรับผิดชอบ ทักษะในการเจรจาต่อรอง ทักษะในการจัดการเวลา ความเชื่อมั่นตนเอง ความรับรู้ความสามารถในตนเอง ความคิดริเริ่ม การปรับตัวเอง กล้าเสี่ยง ค้นหาโอกาส คิดในเชิงบวก สามารถแก้ปัญหา การตัดสินใจ การเรียนรู้เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลและเกี่ยวข้องกับผลสำเร็จของธุรกิจและความสามารถในการแข่งขัน

ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ควรมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (Willingness to succeed) การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น จะต้องทั้งลงทุนและลงแรง ต้องทำงานหนักแทบไม่จะมีวันหยุด เพราะต้องวางแผน ตัดสินใจ ดำเนินการ แก้ไขปัญหาอยู่เกือบตลอดเวลา ลักษณะดังกล่าวนี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว และมีความมั่นใจในตนเอง (Self – confidence) คนที่เชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีกำลังใจให้ตนเองสูง ไม่กลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค จึงมี โอกาสสูงที่จะบรรลุกับความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ คุณสมบัตินี้จะทำให้คนที่ทำงานด้วยหรือคนอื่นที่ เกี่ยวข้องมีความเชื่อมั่นตามไปด้วย โดยต้องมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน (A clear business idea) ผู้ประกอบการจะต้องรู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไร ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนคืออะไร ธุรกิจของ ตนเมื่อเทียบกับคู่แข่งมีจุดอ่อน จุดแข็งอย่างไรบ้าง นอกจากนี้ยังต้องรู้ยุทธวิธีว่าทำอะไร ธุรกิจของตนจึงจะประสบความสำเร็จได้ เช่น รู้ว่าทำอะไรจึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนถูกใจผู้บริโภคได้มากกว่า มีคุณภาพมากกว่า เป็นต้น คิดแผนงานที่เป็นระบบ (The business plan) โดยเฉพาะแนวคิดทางธุรกิจที่ดีไม่ได้ยืนยันว่าผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จ แต่ควรมีแผน งานที่เป็นระบบด้วย แผนงานนี้ เรียกว่า แผนธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการสร้างแผนธุรกิจ เพื่อชี้ให้เห็นว่า จะทำอะไร ที่ไหน อย่างไร โดยใคร เมื่อใด ใช้เงินทุนเท่าใด จะได้ผลอย่างไร การมีแผน ธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยให้เราวิเคราะห์สถานการณ์ที่เป็นอยู่และที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เหมือนมีแผนที่อยู่ในมือทำให้ไม่หลงทาง มีความสามารถในการบริหารการเงิน (Exact control of finances)

ผู้ประกอบการจำนวนมากสร้างตัวขึ้นมาได้จากการใช้ทักษะด้านการตลาด หรือการผลิต แต่มักจะ เลยไม่พัฒนาทักษะในเรื่องบัญชีและการเงิน โดยมักจะโยนให้เป็นหน้าที่ของพนักงานบัญชี ซึ่งเป็นสาเหตุ หนึ่งในที่ทำให้เกิดการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการ ยิ่งเมื่อกิจการเติบโต ความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้ายิ่งมีมากขึ้น ผู้ประกอบการควรทราบ ว่าขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นอย่างไร เช่น มีสินทรัพย์ ราย ได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย กำไร เป็นอย่างไร ควรรู้วิธีการตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ จะได้รู้ปัญหาและหนทางแก้ไขปัญหาก่อนได้ และความสามารถทางการตลาด (Targeted marketing) ในยุคของการแข่งขันแบบนี้ ความสามารถทางการตลาดเป็นทักษะที่สำคัญที่จะทำให้กิจการอยู่รอดได้ ผู้ประกอบการจะต้องแสดงฝีมือด้านนี้ให้เห็นชัดเจนว่า ตนเองรู้วิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการเข้าสู่ตลาดให้ ประสบผลสำเร็จได้ โดยจำเป็นต้องมีแหล่งสนับสนุนที่ดี (Management support) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้นมักจะเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่าย แหล่งสนับสนุนต่าง ๆ ที่ที่มี ผลต่อธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบการอาวุโสที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันที่สามารถสนับสนุนแนวคิด และวิธีการ แก้ไข

ปัญหาในลักษณะที่คล้ายกัน สถาบันการเงินที่สามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการ เป็นต้น การพัฒนาตนเองให้มีเครือข่ายกว้างขวางจะช่วยทำให้มีที่ปรึกษามากในการขอความสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ในอนาคต

ผู้ประกอบการต้องมีทักษะในการประสานงาน (Cooperation) ผู้ประกอบการควรทราบว่าตนเองไม่สามารถรู้ทุกเรื่อง และทำทุกเรื่องด้วยตัวคนเดียวได้ โดยเฉพาะเมื่อ กิจการเริ่มขยายตัว การมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการจะ ช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่น ทักษะในการประสานงานนี้รวมถึงการมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี การมี ทักษะในการสื่อสาร การสั่งการ ต้องมีภาวะผู้นำ การถ่ายทอดงาน เป็นต้น อีกทั้งต้องมีการจัดองค์กรที่เหมาะสม (Clear company structure) การจัดองค์กรที่เหมาะสมไม่ได้หมายความว่าต้อง มีโครงสร้างองค์กรเหมือนบริษัทใหญ่โดยทันที แต่ หมายถึงการมีสายการบังคับบัญชาที่ชัดเจน ไม่ซับซ้อน เหมาะกับขนาดของกิจการ และสามารถปรับเปลี่ยน ได้เป็นระยะ ๆ ตามขนาดขององค์กรที่เติบโตขึ้น

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องเป็นทั้งผู้บริหาร และผู้นำที่ดี จำแนกเป็นประเด็น ได้ดังนี้

1) การเป็นผู้รู้จักตนเอง โดยรู้ถึงความต้องการแห่งตน รู้ถึงวิธีการสร้างเป้าหมายแห่งตน ไม่ ว่าในชีวิตส่วนตัว หรืองาน รู้ถึงขีดความสามารถแห่งตน ที่จะกระทำการใดๆ ได้เพียงใด รู้ถึงวิธีการควบคุมตนเอง การมีวินัยในการใช้ชีวิต และการทำงาน รู้ถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อตน และการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง รู้ว่าตนจะต้องลงทุนอะไร เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งต้องการ รู้สึกได้ถึงความสุข ความทุกข์ ที่สัมผัสได้ด้วยตนเองโดยไม่ต้องมีผู้ใดมาชี้นำ และยอมรับความจริงไม่หลอกตัวเอง

2) การเป็นผู้รู้จักการวิเคราะห์หาเหตุและผล สามารถที่จะมองทุกสิ่งที่ปรากฏต่อหน้าอย่าง ลึกซึ้ง คิดถึงที่ไปที่มา ไม่ใช่แค่ที่เห็น มองทุกเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ลึกถึงเหตุปัจจัย และสามารถ คาดคะเนผลที่เกิดตามมาในปัจจุบัน และในอนาคตได้ อีกทั้งยังเป็นผู้ที่ตั้งคำถามตลอดเวลา โดยการใช้หลัก (5-W 1H) ซึ่งประกอบด้วยใคร(Who) ทำอะไร(What) ที่ไหน(Where) เมื่อไร(When) ทำไม (Why) และอย่างไร(HOW) เป็นผู้ที่ช่างสังเกต ให้ความสนใจในรายละเอียดเพื่อเก็บมาเป็นข้อมูล เข้าใจในพฤติกรรมบุคคล และเหตุการณ์ โดยสามารถใช้หลักการเพื่อสร้างวิธีการปฏิบัติเพื่อ แก้ปัญหา และป้องกันปัญหา เพื่อให้บังเกิดเหตุการณ์ตามที่ต้องการ และ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของ บุคคลให้อยู่ภายใต้การควบคุมได้

3) การเป็นผู้เรียนรู้ตลอดเวลา โดยต้องสร้างความรู้สึกว่าตนยังไม่รู้อะไรอีกมาก และตระหนักถึงความเป็นผู้ใฝ่รู้ตลอดเวลา เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของโลก ทำให้สิ่งที่เคยรู้เมื่อวันวาน

อาจไม่ใช่สิ่งที่รู้ในวันนี้อีกต่อไป มองเห็น สิ่งของ ผู้คน เหตุการณ์ เป็นสื่อสอนตนได้ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งดี หรือสิ่งเลว และสามารถเลือกเก็บมาจดจำ และหยิบออกมาใช้ได้เหมาะสม ฝึกค้นหา ติดตาม ความรู้ทุกเรื่อง โดยเฉพาะเกี่ยวข้องกับวิชาชีพ และการดำรงชีวิต โดยมุ่งเรียนรู้อย่างลึกซึ้ง และจริงจังให้เป็นผู้รู้และเข้าใจในแต่ละเรื่องอย่างแท้จริง และสามารถนำองค์ความรู้ที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ได้อย่างถูกต้อง ถูกเวลา และเหมาะสม ซึ่งการเรียนรู้มี 2 อย่าง เรียนรู้ในสิ่งที่ยังไม่รู้ และเรียนรู้สิ่งที่เรารู้ให้รู้มากขึ้น ให้ความสำคัญกับการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันอย่างเปิดใจกว้าง และรับฟังร่วมแรงร่วมใจทำงานเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จร่วมกัน รู้จักการคิดเชิงระบบ (System thinking) วิเคราะห์ และคาดการณ์ผลลัพธ์ในอนาคตได้ สังเคราะห์กระบวนการที่สามารถนำไปสู่ความสำเร็จที่ต้องการได้

4) ความเข้าใจในจิตวิทยาการบริหาร ซึ่งในการบริหารงานธุรกิจ เป็นการบริหารคน เพราะคนเป็นผู้กำหนดวิธีการหรือระบบ การได้มาและการบริหารการใช้ไปของทรัพยากรก็เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด และผลสำเร็จของงาน การที่จะบริการคนซึ่งเป็นสิ่งมีชีวิตที่มีอารมณ์ และการแสดงออกที่ซับซ้อน ไม่ตรงไปตรงมา ซึ่งโดยปกติมักมีเป้าหมายซ่อนเร้นแห่งตน (Hidden Agenda) อยู่ภายในเสมอ ทำให้การบริหารยาก และไม่อาจกำหนดผลลัพธ์อย่างตรงไปตรงมาได้ ผู้ประกอบการต้องพยายามที่จะเข้าใจจิตใจ ของบุคลากร และลูกค้าเพื่อที่จะสามารถคาดเดา พฤติกรรมการแสดงออก และการตอบสนองของคนคนนั้นเพื่อที่จะสร้างสถานการณ์รองรับไว้ล่วงหน้าเพื่อป้องกัน ผลเสียหายจากปฏิกิริยาตอบโต้

5) การเป็นคนดี เพราะคนเก่ง และคนดีเป็นของคู่กัน ซึ่งคนเก่งสามารถ สร้างได้ตั้งแต่เด็กจนกระทั่งแก่เฒ่า โดยการทุ่มเทการเรียนรู้ แต่คนดีสร้างได้ยากมาก ผู้ประกอบการต้องพยายามพัฒนาโครงสร้างพฤติกรรมของบุคลากรให้มี โนธรรม และความกลัวต่อบาปที่ขับเคลื่อนด้วยความปรารถนา ในอุดมคติแห่งตนที่เต็มไปด้วยเงื่อนไขและข้อจำกัด ซึ่งการเป็นคนดีควรที่จะมีความรู้ ไหวพริบ เฉลียวฉลาด (IQ= Intelligence Quatient) รู้แจ้งถึงความดีความชั่ว รู้ที่จะเอาตัวรอดจากเล่ห์อุบายของตมหา คนชั่ว และนำพาตนเองและผู้คนให้เห็นแจ้งในทางที่ดีควรประพฤติปฏิบัติ ได้ มีความอดกลั้น สติตั้งมั่น ไม่หวั่นไหวต่อสิ่งชั่วร้าย (EQ= Emotional Quatient) จนตกอยู่ในห้วง"กิเลส" คือ โลภะ โทษะ และโมหะ และเกิดปัญญาในการแก้ไข สร้างสรรค์ และเลี้ยงเห็น ผลเลิศในระยะยาวได้ มีความอดทน มุ่งมั่น ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค (AQ= Adversity Quatient) พร้อมทั้งจะเสียดสละแรงกาย เพื่อให้ได้มาซึ่งอุดมคติแห่งตน และความดีที่ยึดมั่นไม่หวั่นไหวต่อความลำบาก และอุปสรรคใดๆ ไม่เป็นผู้ยึดติดกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งจนเกินพอดี (VQ= Void Quatient) รู้ที่จะปรับเปลี่ยนตนเองตลอดเวลาให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาอย่างเหมาะสม และเป็นผู้มีศีลธรรม คุณธรรม และจริยธรรม (MQ= Moral Quatient) มีสำนึกของ

"ความผิชอบชั่วดี" มีความละเอียดใจต่อบาป ไม่ประพฤติชั่ว มุ่งทำแต่ความดีมีจิตใจที่ผ่องใส เพื่อเป็นต้นแบบ และแนวทางปฏิบัติตามสำหรับบุคลากรของกิจการ

สรุปได้ว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ เป็นคุณสมบัติ คุณค่า ทักษะคติ ความต้องการ ความคาดหวัง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความสามารถในการเรียนรู้ ความมีพลังอำนาจ ความสามารถในการทำงานความรับผิดชอบ ทักษะในการเจรจาต่อรอง ทักษะในการจัดการเวลา ความเชื่อมั่นตนเอง ความรับรู้ความสามารถในตนเอง ความคิดริเริ่ม การปรับตัวเอง กล้าเสี่ยง ค้นหาโอกาส คิดในเชิงบวก สามารถแก้ปัญหา การตัดสินใจ การเรียนรู้ เป็นต้น ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

4.ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียดำเนินการธุรกิจการค้าชายแดนระหว่างไทยและมาเลเซีย อีกทั้งยังต้องมีการติดต่อประสานงานเกี่ยวกับงานราชการ ไม่ว่าจะเป็นงานเอกสารเกี่ยวกับระเบียบการค้า การจัดการเอกสารผ่านแดนของบุคลากรและผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมีการประสานงานกับบุคลากรภายใน และภายนอกองค์กร ดังนั้นผู้ประกอบการการค้าชายแดนควรที่จะต้องเรียนรู้และมีความเข้าใจเกี่ยวกับทักษะการบริหารงาน และการจัดการภายในองค์กรโดยยึดแนวทางการบริหารงานแบบมีภาวะผู้นำ Lussier and Achua (2001) จำแนกภาวะผู้นำออกเป็น 4 ทฤษฎี ประกอบด้วย

4.1 ทฤษฎีภาวะผู้นำเชิงคุณลักษณะ (Trait leadership theory)

แนวคิดภาวะผู้นำเชิงคุณลักษณะ เกิดขึ้นในช่วงทศวรรษ 1930-1940 เป็นระยะเริ่มแรกของการศึกษาโดยมีความเชื่อว่าภาวะผู้นำเป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด งานวิจัยส่วนใหญ่มุ่งตรวจสอบหาคุณลักษณะที่แตกต่างกันระหว่างผู้นำและผู้ตาม หรือระหว่างผู้นำที่มีประสิทธิผลกับที่ไม่มีประสิทธิผลในตัวแปรทั้งกายภาพและจิตวิทยา โดยเชื่อว่าลักษณะพิเศษบางอย่างที่ปรากฏในตัวผู้นำ มีผลทำให้ผู้นำมีลักษณะแตกต่างจากผู้ตาม หรือทำให้ผู้นำแต่ละคนมีประสิทธิผลแตกต่างกันไป ทฤษฎีลักษณะผู้นำนี้มีแนวทางศึกษามาจากแนวคิดเกี่ยวกับมหาบุรุษผู้ยิ่งใหญ่ในสมัยกรีกและโรมันโบราณ ซึ่งถือว่าผู้นำเป็นมาแต่กำเนิด สร้างกันไม่ได้ ดังนั้น ผู้นำที่ประสบความสำเร็จจะเป็นผู้ที่มีความสามารถเหนือคนธรรมดา โดยลักษณะเฉพาะและบุคลิกภาพส่วนตัวบางประการของผู้นำจะแตกต่างจากผู้ตามโดยสิ้นเชิง อาทิเช่น ลักษณะทางกาย ทักษะทางสังคม และความสามารถทางสติปัญญา เป็นคุณลักษณะที่ทำให้บุคคลบรรลุถึงความเป็นผู้นำ และเป็นผู้นำที่มีประสิทธิผล

4.2 ทฤษฎีภาวะผู้นำเชิงพฤติกรรม (Behavioral leadership theory)

ปลายทศวรรษ 1940 นักวิจัยเกี่ยวกับภาวะผู้นำส่วนใหญ่ได้เปลี่ยนความสนใจจากทฤษฎีภาวะผู้นำเชิงคุณลักษณะเป็นทฤษฎีภาวะผู้นำเชิงพฤติกรรม ซึ่งเน้นศึกษาถึงสิ่งที่ผู้นำพูดและสิ่งที่ผู้นำทำ โดยมุ่งหาแบบพฤติกรรมที่ดีที่สุดในการเป็นผู้นำที่มีประสิทธิผล แบบภาวะผู้นำ (Leadership style) ในช่วงเวลานั้นมุ่งเน้นการผสมกันของคุณลักษณะ ทักษะ และพฤติกรรมที่ผู้นำใช้ในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ตาม พฤติกรรมที่มีการศึกษาและทำความเข้าใจกันมากคือพฤติกรรมที่มุ่งคนหรือมุ่งงาน โดยมองว่าพฤติกรรมที่มุ่งคนจะทำให้ผู้ร่วมงานมีความสุขและทำงานได้ดี และมีประสิทธิภาพ แต่ถ้าเน้นงานมากผู้ร่วมงานก็จะหาความสุขยาก

4.3 ทฤษฎีภาวะผู้นำตามสถานการณ์ (Contingency leadership theory)

ภาวะผู้นำตามสถานการณ์ (situational leadership) เป็นแนวคิดการศึกษาภาวะผู้นำที่ให้ความสนใจปัจจัยแวดล้อมกับประสิทธิภาพและประสิทธิผลของผู้นำ โดยเชื่อว่าความมีประสิทธิภาพของผู้นำจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ซึ่งรูปแบบของผู้นำจะไม่มีลักษณะเป็นสากล (universal) แต่ภาวะผู้นำจะมีความเหมาะสมกับสถานการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น ซึ่งอาจจะไม่เหมาะสมในสถานการณ์อื่นๆ หรืออาจจะกล่าวได้ว่าการใช้ภาวะผู้นำจะต้องสอดคล้องกับสถานการณ์และสภาพแวดล้อมรอบๆ องค์กร

4.4 ทฤษฎีภาวะผู้นำเชิงบูรณาการ (Integrative leadership theory)

ตั้งแต่กลางทศวรรษ 1970 ทฤษฎีภาวะผู้นำเริ่มเปลี่ยนไปสู่ภาวะผู้นำเชิงบูรณาการ ซึ่งพยายามจะรวมทฤษฎีเชิงคุณลักษณะ ทฤษฎีเชิงพฤติกรรม และทฤษฎีตามสถานการณ์ เพื่ออธิบายถึงอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและผู้ตามที่มีประสิทธิผล

ผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมีภาวะผู้นำ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับบุคลากรในการบริหารจัดการกิจการของตนเองเพื่อนำพากิจการเข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในอนาคตเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปีพ.ศ. 2558 อีกทั้งผู้ประกอบการการค้าชายแดนโดยมากเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งโดยมากเป็นธุรกิจซื้อมาขายไป และมูลค่าการค้าไม่สูงมากนัก มีโครงสร้างขององค์กรที่เรียบง่าย การติดต่อสื่อสารทำได้รวดเร็วไม่ซับซ้อน ความคล่องตัวนี้ทำให้ธุรกิจการค้าชายแดนสามารถที่จะปรับกลยุทธ์ตามการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีระบบการทำงานซับซ้อน

การตัดสินใจของธุรกิจการค้าขายแดนจะทำโดยตัวผู้ประกอบการเอง ไม่ต้องผ่านการขึ้นตอนระดับการบังคับบัญชาที่ลดหลั่นหลายระดับทำให้การทำงานรวดเร็วมีประสิทธิภาพด้านเวลา ธุรกิจการค้าขายแดนจึงควรรักษาจุดเด่นในลักษณะของความคล่องตัวนี้ไว้ ไม่ควรสร้างระบบโครงสร้างองค์กรที่ซับซ้อน และควรจัดแผนงานตามหน้าที่จนกว่าธุรกิจขยายตัวขึ้นและจำเป็นต้องปรับโครงสร้างเสียใหม่ โดยมุ่งเสนอสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าเฉพาะรายได้อย่างทั่วถึง ธุรกิจการค้าขายแดนโดยมากจะมีจำนวนลูกค้าน้อยราย แต่มักเป็นลูกค้าประจำที่มีจำนวนปริมาณการซื้อหรือการใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ จึงสามารถเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าได้และเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีลูกค้ามากมายจึงต้องเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าโดยการผ่านการวิจัยตลาดและวิธีการทางสถิติ แต่การสนใจในรายละเอียดที่จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุดมักจะถูกละเลยด้วยความไม่คุ้นเคยกับลูกค้าเฉพาะราย เพราะมีจำนวนลูกค้ามากมายดูแลไม่ทั่วถึง

ธุรกิจการค้าขายแดนจึงควรเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าอยู่เสมอ เพราะแม้จะมีลูกค้าจำนวนไม่มากแต่เป็นลูกค้าประจำทั้งนั้นก็สามารถทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้ และเมื่อลูกค้ากลายเป็นเจ้าประจำแล้วก็อย่าละเลยไม่เอาใจใส่มุ่งแต่จะเอาใจแต่ลูกค้าใหม่ ๆ โดยต้องไม่ลืมว่าต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่สูงกว่าต้นทุนการรักษาลูกค้าเก่าถึง 5 เท่า อีกทั้งในการติดต่อสื่อสารและถ่ายทอดคำสั่งจากผู้บริหารหรือผู้ประกอบการมาสู่พนักงานทำได้โดยรวดเร็ว แก้ไขปัญหาได้ฉับไว การสั่งการชัดเจน การรับรู้คำติชมของลูกค้าก็เช่นกัน ธุรกิจการค้าขายแดนมักจะมีการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้ากับผู้ประกอบการโดยตรง จึงมีความกระตือรือร้นในการปรับปรุงสินค้าและบริการให้ลูกค้าได้มากกว่า ข้าราชการต่าง ๆ ไม่ถูกบิเดเบียน หรือเปลี่ยนความหมาย หรือจงใจถ่วงให้ล่าช้า และการติดต่อสื่อสารโดยตรงยังเป็นวิธีที่ผู้ประกอบการสามารถสร้างความเข้าใจ และมีโอกาสอธิบายรายละเอียดตลอดจนแก้ไขข้อขัดแย้งเพื่อช่วยสานความสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้นกันได้เป็นอย่างดี

การดำเนินการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ ก็มีปัญหาและอุปสรรคหลายประการ อาทิ เช่น เงินทุนในการดำเนินการธุรกิจมีไม่เพียงพอ เนื่องจากธุรกิจการค้าขายแดนใช้ทุนดำเนินการของเจ้าของซึ่งมีอยู่จำกัด การกู้ยืมจากแหล่งภายนอก เช่น ภูธรธนาคารหรือออกหุ้นกู้ ทำได้ยากหรือทำไม่ได้เลย ฐานะของธุรกิจการค้าขายแดนดูเหมือนจะดีน้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งเชื่อถือในสายตาของเจ้าหนี้ ธุรกิจการค้าขายแดนจึงถูกปฏิเสธการกู้ยืมได้ง่าย หรือต้องกู้ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ การกู้ยืมจากเพื่อนหรือญาติก็อาจนำมาซึ่งความขัดแย้งในภายหลังหรือถ้าได้ก็อาจไม่เพียงพอ ถ้าธุรกิจล้มเหลวเจ้าของก็ต้องชดใช้หนี้สินซึ่งเป็นการสูญเสียเงินออมทั้งหมด และอาจใช้เวลานานกว่าจะชดใช้หนี้สินได้หมด นอกจากนั้นเงินทุนดำเนินการที่พอเพียงแต่ใช้จ่ายอย่างไม่ถูกต้อง เช่น ให้เครดิตลูกค้านานเกินไป ซื้อสินทรัพย์มากเกินไป จ้างพนักงานไร้ประสิทธิภาพ

หรือจ้างมากเกินไปก็อาจก่อให้เกิดปัญหาได้เช่นเดียวกับเงินทุนไม่พอ อีกทั้งยังมีปัญหาด้านการบริหารจัดการไม่ว่าจะเป็นการจัดการด้านคน เวลา เงินทุน ลูกค้า สินค้าคงคลัง ฯลฯ

ธุรกิจการค้าขายแดนมักจะดำเนินการบริหารโดยผู้ประกอบการที่อาจเป็นผู้ผลิตที่เก่งกาจหรือเป็นนักขายยอดเยี่ยมแต่บริหารธุรกิจโดยรวมไม่เป็น การมองภาพรวมของธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับผู้ประกอบการที่มีเฉพาะทักษะทางเทคนิคแต่ไม่มีความรู้ในการบริหารงาน และธุรกิจการค้าขายแดนก็มีเงินทุนจำกัดจึงเป็นการยากที่จะจ้างผู้บริหารมืออาชีพมาช่วยบริหารงานให้ ดังนั้นผู้บริหารหรือผู้ประกอบการศึกษาควรศึกษาการบริหารธุรกิจด้วยการเข้าโปรแกรมอบรมระยะสั้น เช่น Mini MBA หรือ สนใจชวนหาความรู้เพิ่มเติม เพราะความรู้ทางการบริหารเกิดจากทั้งการศึกษาเรียนรู้และจากประสบการณ์จริงของตน และปัญหาจากปัจจัยอื่นๆ อาทิเช่น การขาดแรงงานฝีมือ การเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งซึ่งสร้างความไม่สะดวกแก่ลูกค้า การไม่สามารถควบคุมต้นทุนเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีความผันผวน การวิเคราะห์โอกาสทางการค้าผิดพลาด สภาพของธุรกิจที่เล็กลงไม่เป็นทางการ ไม่จูงใจให้คนอยากมาสมัครงาน ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ธุรกิจการค้าขายแดนจะล้มเหลวเพราะการจัดการที่ไร้ประสิทธิภาพมากที่สุดดังนั้นความรู้ทั้งทางด้านประสบการณ์เทคนิควิชาชีพ และการบริหารงานล้วนแล้วแต่สำคัญและจำเป็นต่อความอยู่รอดรวมทั้งความก้าวหน้าของธุรกิจการค้าขายแดนเป็นอย่างมาก

บทบาทของผู้ประกอบการที่สำคัญอีกประการหนึ่ง นอกเหนือจากการบริหารจัดการกิจการให้มีกำไรสูงสุด และความมั่งคั่งทางการเงินแก่กิจการ ดังที่ Barnard (1938) ได้เสนอแนวคิดเรื่องการสร้างและพัฒนาคุณธรรมให้กับกิจการ โดยแยกจากการทำงานปกติไว้ในหนังสือเรื่องหน้าที่ของผู้บริหาร (The Functions of the Executive) โดยผู้ประกอบการไม่เพียงแต่มุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของผู้ถือหุ้น หรือกรรมการบริหารเท่านั้น แต่ต้องสร้างความพอใจต่อบุคคลที่หลากหลาย ซึ่งเป็นผู้ที่มีอิทธิพลต่อผลลัพธ์การดำเนินงานของกิจการเช่นกัน ประกอบด้วย พนักงาน ลูกค้า ผู้ขายปัจจัยการผลิต องค์กรชุมชนในท้องถิ่นซึ่งเป็นที่แพร่หลายต่อมาในทฤษฎีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ Freeman (1984)

ผู้ประกอบการต้องสามารถสร้างคุณค่า และสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงสร้างสรรค์ให้เกิดแก่กิจการ และพนักงานได้ โดยผู้ประกอบการต้องยกระดับการจูงใจ ขวัญกำลังใจ และการปฏิบัติงานของพนักงานผ่านกลไกที่หลากหลาย ทั้งในลักษณะการเชื่อมสัมพันธ์ของพนักงานทั้งในด้านความต้องการ ความคาดหวังเข้ากับพันธกิจ และวิสัยทัศน์ของกิจการ การเป็นต้นแบบที่ดีให้พนักงานลอกเลียนแบบ การทำทนายพนักงานในการพัฒนาการทำงาน ตลอดจนการเข้าใจจุดแข็งจุดอ่อนของ

พนักงาน เพื่อให้ผู้ประกอบการจะสามารถนำพาพนักงานของกิจการไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการปฏิบัติงานได้

ศูนย์การพัฒนภาวะผู้นำแห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด (Harvard University) ประเทศสหรัฐอเมริกา McCall and Lombards. (1983) (cited in Yukl, 1998) ได้ค้นพบทักษะของผู้ผู้นำที่ประสบความสำเร็จ ดังนี้ 1) ทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น (interpersonal skills) 2) ทักษะทางด้านการคิด และเทคนิควิธี (technical and cognitive skill) ขณะที่การศึกษาของ Lewin, Lippett and White(1939) (cited in Lunenburg and Ornstein, 2000) นักวิจัยของมหาวิทยาลัยไอโอวา (Iowa University) ได้ทำการศึกษาและแบ่งผู้นำออกเป็น 3 แบบ คือ ผู้นำแบบเผด็จการ ผู้นำแบบประชาธิปไตย และผู้นำแบบเสรีนิยม ซึ่งผลของการศึกษาสรุปได้ว่า 1) ในรูปแบบพฤติกรรมทั้ง 3 แบบ ผู้ใต้บังคับบัญชาจะชอบผู้นำแบบประชาธิปไตยมากที่สุด 2) ผู้ใต้บังคับบัญชาจะชอบผู้นำแบบเสรีนิยมมากกว่าแบบเผด็จการ 3) ผู้นำแบบเผด็จการจะก่อให้เกิดพฤติกรรมก้าวร้าวและพฤติกรรมเฉื่อยชากับผู้ใต้บังคับบัญชา 4) พฤติกรรมเฉื่อยชาจะเปลี่ยนเป็นพฤติกรรมก้าวร้าว เมื่อลักษณะผู้นำเปลี่ยนจากแบบเผด็จการมาเป็นแบบเสรีนิยม และ 5) ผลผลิตภายใต้ผู้นำเผด็จการจะสูงกว่าผลผลิตภายใต้ผู้นำแบบประชาธิปไตยเล็กน้อย และผู้นำแบบเสรีนิยมจะได้ผลผลิตต่ำสุด พฤติกรรมผู้นำตามการศึกษาของมหาวิทยาลัยไอโอวาทั้ง 3 รูปแบบนี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ได้ทั้ง 3 รูปแบบ ขึ้นอยู่กับในแต่ละสถานการณ์และกลุ่มบริบทของสิ่งแวดล้อมนั้นๆ ถ้าผู้นำเลือกใช้แบบพฤติกรรมได้เหมาะสมกับงานขององค์กร ก็จะทำให้งานบรรลุเป้าหมาย และเกิดประสิทธิผลที่ดีแก่องค์กรได้ ขณะที่ Halpin, Winer and Stogdill, (2004) (cited in Hoy and Miskel. 2001) นักวิจัยของมหาวิทยาลัยแห่งรัฐโอไฮโอ (Ohio State University) ศึกษาพฤติกรรมผู้นำใน 2 มิติ กล่าวคือ 1) ผู้นำที่มุ่งถึงโครงสร้างของงาน (Initiative Structure) หมายถึงพฤติกรรมผู้นำในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างตัวผู้นำและพนักงาน และมีความพยายามที่จะสร้างรูปแบบขององค์กรที่เป็นระเบียบแบบแผน อธิบายได้ชัดเจน รวมถึงกำหนดช่องทาง ภารกิจ การติดต่อสื่อสารและระบบวิธีการปฏิบัติงาน และ 2) ผู้นำที่มุ่งมิตรสัมพันธ์ (consideration) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งทำให้เกิดมิตรภาพ ความเชื่อถือ ไว้วางใจซึ่งกันและกัน ความยกย่องนับถือ และมีสัมพันธ์ภาพอันอบอุ่น ระหว่างผู้นำและหน่วยงานหรือสมาชิก เพื่อนร่วมงานให้คำแนะนำช่วยเหลือ และให้รางวัลเมื่อทำงานได้สำเร็จ

Reddin (1970) ได้ผสมผสานแบบของพฤติกรรมผู้นำของ 2 มิติ (มิติมุ่งกิจสัมพันธ์และมิติมุ่งมิตรสัมพันธ์) แล้วกำหนดออกเป็น 4 ด้าน คือ 1) แบบบูรณาการ (Integrated) เมื่อผู้บริหารเน้นความสนใจทั้งด้านกิจสัมพันธ์และมิตรสัมพันธ์ 2) แบบแบ่งแยก (separated) เมื่อผู้บริหารไม่ได้เน้นทั้งด้านกิจสัมพันธ์และมิตรสัมพันธ์ 3) แบบอุทิศตน (dedicated) เมื่อผู้บริหารเน้นความสนใจเฉพาะกิจสัมพันธ์ โดยไม่คำนึงถึงด้านมิตรสัมพันธ์ และ 4) แบบสัมพันธ์ภาพ (related) เมื่อผู้บริหารเน้น

ความสนใจเฉพาะมิตรสัมพันธ์ โดยไม่สนใจกิจสัมพันธ์ โดยเน้นว่าพฤติกรรมของผู้นำจะมีประสิทธิผลหรือไม่มีประสิทธิผลนั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์ และในแต่ละสถานการณ์นั้น มีองค์ประกอบที่สำคัญคือ เทคโนโลยี ปรัชญาขององค์การ ผู้บังคับบัญชา (ผู้นำ) เพื่อนร่วมงาน ผู้ใต้บังคับบัญชา (พนักงานหรือผู้ตาม)

Blake and Mouton (1964) (cited in Lusser and Achua, 2001) นักวิจัยจากมหาวิทยาลัยรัฐ โอไฮโอ (Ohio State University) ได้พัฒนาการศึกษาภาวะผู้นำและนำมาใช้งานจริง โดยวางโครงการพัฒนาผู้บริหาร (management development) ด้วยการใช้โครงข่าย (grid) การบริหาร เพื่อศึกษาความเป็นผู้นำแบบต่างๆ โดยพิจารณาจากความสนใจของผู้นำที่มีต่อผู้ใต้บังคับบัญชาและต่อผลงาน ซึ่งแยกพิจารณาตามแนวนอนและแนวตั้ง ซึ่งข้อมูลตัวเลขในตารางได้แสดงโครงข่ายพฤติกรรมของผู้บริหาร โดยให้แกนตั้งเป็นระดับความเอาใจใส่ผู้ใต้บังคับบัญชาหรือคน (concern for people) ส่วนแกนแนวนอนเป็นระดับความเอาใจใส่งานหรือสนใจผลผลิต (concern for production) แล้วกำหนดมาตราส่วนตัวเลขในช่วง 1 ถึง 9 ที่แกนทั้งสอง โดย 1 จะเป็นค่าต่ำสุด และ 9 จะเป็นค่าสูงสุด ซึ่งจะแสดงระดับความมากน้อยในความสนใจในงานและความสนใจในผู้ใต้บังคับบัญชาของผู้นำ แล้วแต่ว่าผู้นำแต่ละคนจะแสดงพฤติกรรมที่ให้ความเอาใจใส่ในงาน หรือเอาใจใส่ผู้ใต้บังคับบัญชามากน้อยเพียงใด แต่ละบุคคลอาจจะแสดงภาวะผู้นำได้ต่างๆ กัน

Fiedler (1967) (cited in Hoy and Miskel, 2001) ศึกษาความเกี่ยวข้องของสถานการณ์กับภาวะผู้นำ และได้นำเสนอรูปแบบผู้นำตามสถานการณ์ (contingency model of leadership) โดยแนวคิดของ Fiedler นั้นแตกต่างจากแนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำอื่นๆ โดยพิจารณาว่าผู้นำต้องมุ่งให้ความต้องการส่วนบุคคลได้รับการตอบสนอง และมุ่งให้องค์กรได้บรรลุเป้าหมายด้วย ซึ่ง Fiedler ได้กำหนดหลักการพื้นฐานของทฤษฎีไว้ ดังนี้ 1) แบบภาวะผู้นำถูกกำหนดจากระบบแรงจูงใจของผู้นำ (motivational system) และ 2) ประสิทธิผลของผู้นำขึ้นอยู่กับแบบของภาวะผู้นำและสถานการณ์ที่เอื้อต่อผู้นำ นั่นคือการปฏิบัติงานของกลุ่มจะขึ้นอยู่กับแรงจูงใจของผู้นำ รวมทั้งการควบคุมและอิทธิพลของผู้นำในสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งองค์ประกอบหลักของทฤษฎี ประกอบด้วย 1) แบบภาวะผู้นำ (leadership style) 2) สถานการณ์ที่เอื้อต่อผู้นำ (situational favorableness) และ 3) ประสิทธิผลของผู้นำ (effectiveness of a leader)

House and other (1999) (cited in Lunenburg and Ornstein, 2000) ได้พัฒนาแนวคิดทฤษฎี โดยมีพื้นฐานมาจากทฤษฎีความคาดหวัง ซึ่งเน้นในเรื่องผลกระทบของผู้นำที่มีต่อเป้าหมายของผู้ใต้บังคับบัญชาและวิถีทางเพื่อจะให้บรรลุเป้าหมายทฤษฎีวิถีทาง-เป้าหมาย นี้ ได้พัฒนาปรับปรุงขึ้นเพื่ออธิบายถึงผลกระทบของพฤติกรรมผู้นำที่มีต่อแรงจูงใจ ความพึงพอใจ ความพยายาม และการ

ปฏิบัติงานของผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งจะเชื่อมโยงกับปัจจัยของสถานการณ์และสภาพแวดล้อม ดังนั้นทฤษฎีวิถีทาง-เป้าหมาย จะมีส่วนประกอบที่สำคัญ 2 ส่วน กล่าวคือ

1. พฤติกรรมผู้นำ (leader behavior) ทฤษฎีวิถีทาง-เป้าหมาย ได้นำเสนอลักษณะพฤติกรรมผู้นำ โดย House (1999) เสนอ 4 แบบ คือ 1) ภาวะผู้นำแบบสนับสนุน (supportive leadership) 2) ภาวะผู้นำแบบชี้แนะ (directive leadership) 3) ภาวะผู้นำแบบมีส่วนร่วม (participative leadership) และ 4) ภาวะผู้นำแบบมุ่งความสำเร็จของงาน (achievement - oriented leadership)

2. สถานการณ์ที่เอื้อต่อผู้นำ (situational factors) สถานการณ์ของทฤษฎีวิถีทาง-เป้าหมาย Lunenburg and Ormstein (2000) เสนอ 2 รูปแบบ ประกอบด้วย 1) คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ใต้บังคับบัญชา (subordinate contingency factors) เป็นสภาพการณ์ที่เป็นลักษณะของตัวผู้ปฏิบัติงานเอง ได้แก่ ความสามารถ (ability) ความเป็นอิสระในการควบคุม (locus of control) และความต้องการและแรงจูงใจ (needs and motives) 2) สภาพแวดล้อม (environment) เป็นสถานการณ์ส่วนที่ผู้ปฏิบัติงานไม่สามารถกำหนด หรือควบคุมได้ ได้แก่ การจัดโครงสร้างของงาน (task structure) ระบบอำนาจหน้าที่ที่เป็นทางการ (formal authority system) และกลุ่มทำงาน (work group)

Luthans (1992) เสนอแนวคิดผู้นำตามทฤษฎีวิถีทาง-เป้าหมาย พยายามวางเส้นทางที่จะให้ผู้ใต้บังคับบัญชาไปสู่เป้าหมายได้อย่างราบรื่นที่สุด ผู้นำต้องเลือกใช้แบบหรือพฤติกรรมผู้นำให้เหมาะสมกับตัวแปรด้านสถานการณ์ คือ 1) พฤติกรรมภาวะผู้นำแบบชี้แนะมีความสัมพันธ์ในทางบวกกับความพึงพอใจ และความคาดหวังของผู้ใต้บังคับบัญชาในสถานการณ์ที่ภารกิจมีความคลุมเครือ และมีความสัมพันธ์ในทางลบกับความพึงพอใจ และความคาดหวังของผู้ใต้บังคับบัญชาในสถานการณ์ที่ภารกิจชัดเจน 2) พฤติกรรมภาวะผู้นำแบบสนับสนุนจะส่งผลให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุดต่อผู้ใต้บังคับบัญชาที่ปฏิบัติงานอย่างมีความอึดอัดกดดัน หรือภารกิจนั้นไม่น่าพึงพอใจ 3) ในภารกิจที่ไม่ซ้ำซากและเปิดโอกาสให้แสดงความสามารถ ผู้ใต้บังคับบัญชาจะพึงพอใจในผู้นำที่มีพฤติกรรมแบบมีส่วนร่วมมากกว่า และ 4) ในสถานการณ์ที่ภารกิจเป็นลักษณะไม่ซ้ำซากและมีความคลุมเครือ พฤติกรรมภาวะผู้นำแบบมุ่งความสำเร็จที่งาน ทำให้ผู้ใต้บังคับบัญชามีความมั่นใจว่าความพยายามของพวกเขาจะได้รับผลตอบแทน สอดคล้องกับการศึกษาของ Hersey, P., et al (1979) ที่ได้นำเสนอทฤษฎีภาวะผู้นำตามสถานการณ์ โดยพัฒนาเป็นวงจรภาวะผู้นำขึ้น ในระยะแรกเรียกว่า ทฤษฎีวงจรชีวิตของภาวะผู้นำ (life-cycle theory of leadership) โดยได้แบ่งพฤติกรรมออกเป็นสองมิติ เช่นเดียวกับผลการศึกษาวิจัยที่รัฐโอไฮโอ คือ พฤติกรรมมุ่งงาน (task behavior) ซึ่งผู้นำจะให้บุคคลหรือกลุ่ม ทำหน้าที่และมีความรับผิดชอบในงานว่า จะทำอะไร ทำอย่างไร ทำเมื่อไร และทำที่ไหน เป็นต้น และ พฤติกรรมมุ่งสัมพันธ์ (relationship behavior) ซึ่งผู้นำจะใช้การติดต่อสื่อสาร

แบบสองทางหรือมากกว่า พฤติกรรมใดจะเหมาะสมกับสถานการณ์ใดพิจารณาจากความพร้อม (readiness) ของผู้ใต้บังคับบัญชาใน 2 ด้านคือ ด้านความสามารถ (ability) จากความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ที่จำเป็นสำหรับงาน และ ด้านความเต็มใจ (willingness) ที่จะทำให้งานสำเร็จ จากความเชื่อมั่น ความมีพันธะผูกพัน และแรงจูงใจที่จะทำงานนั้น ความพร้อมเหล่านี้จะแบ่งได้ 4 ระดับที่ต่อเนื่องกัน คือ ระดับต่ำ (R1) ระดับต่ำถึงปานกลาง (R2) ระดับปานกลางถึงสูง (R3) และระดับสูง (R4) โดยในแต่ละระดับมีเส้นโค้งตัดผ่านซึ่งจะชี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมใดจะเหมาะสมกับความพร้อมระดับใด เป็นภาวะผู้นำ 4 รูปแบบดังนี้ แบบกำกับ (telling) ต้องกำหนดสิ่งที่จะทำและวิธีการดำเนินงานให้ กำกับและควบคุมอย่างใกล้ชิด ใช้ในสถานการณ์ที่ผู้ใต้บังคับบัญชาไม่มีความพร้อมต่ำ ไม่มีความสามารถและไม่เต็มใจ หรือจะมีความเสี่ยงเกินไปถ้าให้รับผิดชอบงานนั้น แบบขายความคิด (selling) อธิบายถึงสิ่งที่จะทำและให้โอกาสในการทำความเข้าใจในงานที่จะทำนั้น ใช้ในสถานการณ์ที่ผู้ใต้บังคับบัญชาไม่มีความสามารถแต่มีความเต็มใจหรือมีความมั่นใจที่จะทำงานนั้น แบบมีส่วนร่วม (participating) เน้นการติดต่อสื่อสารสองทางและความร่วมมือ ใช้ในสถานการณ์ที่ผู้ใต้บังคับบัญชาไม่มีความสามารถที่จะรับผิดชอบงานแต่ไม่มีความเต็มใจหรือมีความเสี่ยงเกินไปที่จะให้ทำงานนั้น แบบมอบอำนาจ (delegating) ให้ความเป็นอิสระในการทำงานมาก ใช้กับสถานการณ์ที่ผู้ใต้บังคับบัญชาไม่มีความสามารถ และมีความเต็มใจหรือความมั่นใจที่จะทำงานนั้น สอดคล้องกับการศึกษาของ Hersey and Blanchard (1980) (cited in Hoy and Miskel, 2001) ที่ศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างแบบภาวะผู้นำที่มีประสิทธิผลและระดับวุฒิภาวะของผู้ตาม ซึ่งประสิทธิผลของผู้นำขึ้นอยู่กับความสอดคล้องที่เหมาะสมของพฤติกรรมผู้นำและวุฒิภาวะของกลุ่มหรือบุคคล โดยพฤติกรรมผู้นำ (leader behavior) ไม่ใช่บุคลิกภาพของผู้นำ ดังนั้น การให้ความหมายเกี่ยวกับผู้นำจึงแตกต่างไปจากทฤษฎีของ Fiedler ทฤษฎีนี้ได้ผสมผสานแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้นำจากหลาย ๆ ทฤษฎี สอดคล้องกับการศึกษาของ Lunenburg and Ormstein (2000) กำหนดพฤติกรรมของผู้นำเป็น 2 ประการคือ 1) พฤติกรรมที่เน้นงาน (task behavior) ผู้นำจะใช้การสื่อสารทางเดียว เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานทราบว่าต้องทำอะไร ที่ไหน เมื่อไร และอย่างไร และ 2) พฤติกรรมที่เน้นความสัมพันธ์ (relationship behavior) ผู้นำจะใช้การสื่อสาร 2 ทาง โดยมีการสนับสนุนทั้งด้านอารมณ์และสังคม เป็นการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน โดยจำแนกวุฒิภาวะออกเป็น 2 ประเภทคือ 1) วุฒิภาวะด้านงาน (job maturity) เป็นวุฒิภาวะของบุคคลที่จะปฏิบัติงาน ซึ่งได้รับอิทธิพลจากการศึกษาและประสบการณ์ 2) วุฒิภาวะด้านจิตใจ (psychological maturity) เป็นระดับแรงจูงใจของบุคคลที่สะท้อนถึงความต้องการความสำเร็จและความเต็มใจที่จะรับผิดชอบ โดยจับคู่สถานการณ์เข้ากับแบบของผู้นำที่เหมาะสม ซึ่งรูปแบบภาวะผู้นำที่เหมาะสมประกอบด้วย 1) ภาวะผู้นำแบบสั่งการ (telling) 2) ภาวะผู้นำแบบสอนแนะ (selling) 3) ภาวะผู้นำแบบสนับสนุน

(supporting) และ 4) ภาวะผู้นำแบบมอบอำนาจ (delegating) ขณะที่การศึกษาของ Vroom and Yetton (1973) (cited in Robbins and Coulter, 2003) ได้นำเสนอเกี่ยวกับแบบการตัดสินใจของผู้นำ 5 ประเภท โดยมีคำถามที่ใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งสิ้น 7-8 คำถาม เพื่อจะประกอบในการเลือกแบบการตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม ซึ่งตามแนวคิด Vroom and Yetton ผู้นำคนหนึ่งๆ สามารถที่จะใช้แบบผู้นำได้ทั้ง 5 แบบ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ซึ่งในการบริหารงานที่มีประสิทธิผลผู้นำต้องมีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์และเลือกแบบการตัดสินใจที่เหมาะสม การตัดสินใจแต่ละแบบได้รับการยอมรับเท่าเทียมกันในสถานการณ์ต่าง ๆ การตัดสินใจแบบอัตตาธิปไตยอาจจะมีแง่ดีในการประหยัดเวลา และในบางสถานการณ์ก็ไม่ได้ลดคุณภาพหรือการยอมรับลงไป

Burns (1978) ได้เขียนหนังสือชื่อ “Leadership” โดยเสนอแนวคิดภาวะผู้นำมี 2 แบบ คือ 1) ภาวะผู้นำแบบแลกเปลี่ยน โดยที่ภาวะผู้นำแบบแลกเปลี่ยนจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลหนึ่งเริ่มต้นติดต่อกับบุคคลอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแลกเปลี่ยนบางสิ่งบางอย่างที่มีคุณค่า นั่นคือผู้นำจะแลกเปลี่ยนบางสิ่งบางอย่างกับผู้ตาม 2) ภาวะผู้นำแบบเปลี่ยนแปลงสภาพ นอกจากผู้ตามจะยินยอมแล้วยังเกี่ยวข้องกับภาระระดับความเชื่อ ความต้องการ และค่านิยมของผู้ตามอีกด้วย ผลของภาวะผู้นำแบบเปลี่ยนแปลงสภาพคือลักษณะของความสัมพันธ์ของผู้นำกับผู้ตามซึ่งต่างฝ่ายต่างกระตุ้นซึ่งกันและกัน ต่างฝ่ายต่างยกระดับซึ่งกันและกัน เปลี่ยนสภาพผู้ตามให้เป็นผู้นำ และเปลี่ยนสภาพผู้นำให้เป็นผู้ส่งเสริมคุณธรรม ซึ่งต่อมา Bass (1985) ได้ขยายแนวความคิดของ Burns มาใช้กับการบริหารองค์การ โดย Bass ชี้ให้เห็นว่าผู้นำแบบแลกเปลี่ยนมักจะพิจารณาวิธีพัฒนารักษาคุณภาพและปริมาณของการปฏิบัติงาน วิธีปรับเปลี่ยนเป้าหมายขององค์การ วิธีลดแรงต่อต้านการปฏิบัติงาน และวิธีการตัดสินใจ ในทางตรงกันข้ามผู้นำแบบเปลี่ยนแปลงสภาพนั้นจะพยายามในการยกระดับเพื่อนร่วมงาน ผู้ตาม ลูกค้า หรือผู้รับบริการให้ตระหนักถึงผลที่จะตามมาจากการปฏิบัติงาน การที่จะยกระดับได้ผู้นำจะต้องมองการณ์ไกล เชื่อมมั่นในตนเอง สามารถที่จะอธิบายได้ว่าอะไรผิด อะไรถูก ไม่ใช่ทำในสิ่งที่คนทั้งหลายพอใจ ในขณะที่ Bennis & Nanus (1985) พบว่าลักษณะของผู้นำการเปลี่ยนแปลงต้องมีคุณลักษณะคือ การสร้างวิสัยทัศน์ การสร้างความผูกพัน และความเชื่อถือต่อวิสัยทัศน์ ตลอดจนส่งเสริมการรับรู้ในองค์กร จึงจะทำให้กระบวนการเปลี่ยนแปลงประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับการศึกษาของ Bass & Avolio (1994) ที่ได้พัฒนาการศึกษามีภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงต่อแนวคิดของ Bass (1985) และได้จำแนกภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงออกเป็น 4 มิติ ประกอบด้วย 1) อิทธิพลต่อความคิด เป็นการทำผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นต้นแบบที่ได้รับการเคารพยกย่อง และนับถือจากผู้ตาม เพื่อให้ผู้ตามมีความต้องการลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้นำ ดังนั้นผู้นำจะต้องมีวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน มีความปรารถนาทำงานที่เลื่อง 2) แรงจูงใจในการสร้างแรงบันดาลใจ เป็นพฤติกรรมที่ผู้นำการเปลี่ยนแปลงใน

วิธีการจูงใจผู้อื่น ทำให้ผู้ตามเกิดความกระตือรือร้นและทำท่าย ผู้นำต้องสารทสื่อสารกับผู้ตามได้ อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ตามทราบความคาดหวังของผู้นำต่อผู้ตาม และให้ผู้ตามยึดมั่นต่อเป้าหมายและ วิสัยทัศน์ขององค์กร 3) การกระตุ้นทางสติปัญญา เป็นการที่ผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีพฤติกรรม กระตุ้นให้ผู้ตามมีความคิดใหม่ๆ และสร้างสรรค์วิธีการใหม่ในการกระทำสิ่งต่างๆ และสร้างความ ทำท่าย และ 4) การพิจารณาระดับปัจเจกบุคคล เป็นการที่ผู้นำการเปลี่ยนแปลงต้องให้ความสนใจ กับความต้องการและศักยภาพในการพัฒนาของบุคคลอื่น ผู้นำต้องมีพฤติกรรมที่เข้าใจ และปฏิบัติ ต่อผู้ตามแตกต่างกัน ตามความต้องการ และความสามารถที่แตกต่างกันของผู้ตามแต่ละคน

Bothwell (1983) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะผู้นำกับภาวะผู้นำมี 10 ประการ โดยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกันประกอบด้วย 1) ความฉลาด 2) เข้ากับผู้อื่นได้ดี 3) มีทักษะที่ เกี่ยวข้องกับสมรรถภาพเชิงเทคนิค 4) สามารถจูงใจตนเองและผู้อื่น 5) มีความมั่นคงในอารมณ์และ ควบคุมตนเอง 6) มีทักษะในด้านการวางแผนและจัดการ 7) มีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะให้ งานสำเร็จ 8) มีความสามารถใช้กระบวนการกลุ่ม 9) เป็นผู้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และ 10) มีความ สามารถในด้านการตัดสินใจ สรุปได้ว่าคุณลักษณะของผู้นำที่ช่วยให้เกิดประสิทธิผลของ ความเป็นผู้นำ หรือช่วยให้ผู้นำสามารถนำกลุ่มหรือองค์กรไปสู่ความสำเร็จ โดยคุณลักษณะ ดังกล่าวนี้มักจะปรากฏในตัวของผู้นำส่วนใหญ่สามารถจำแนกได้ 5 ด้าน คือ 1) คุณลักษณะด้าน ร่างกาย ประกอบด้วย มีร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรง มีพลังและความทนทานของร่างกาย มี บุคลิกภาพดี และแสดงออกที่เหมาะสม 2) คุณลักษณะด้านอารมณ์และจิตใจ ประกอบด้วย มีความ ตื่นตัวอยู่เสมอ มีความสามารถในการควบคุมอารมณ์ได้ดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความ ทะเยอทะยานสู่ความสำเร็จ เต็มใจที่จะรับผิดชอบ มีความกล้าเผชิญกับความยากลำบาก การมี ความเด็ดขาด 3) คุณลักษณะด้านสังคม ประกอบด้วย เต็มใจที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่น มีสถานภาพ เป็นที่ยอมรับ มีความสามารถเข้าสังคม มีความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ มีความพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือ มีความเห็นอกเห็นใจ เชื่อถือและให้การยอมรับผู้อื่น มีฐานะ มีความสามารถในการปกป้องคุ้มครอง และมีอำนาจบารมีทางสังคม 4) คุณลักษณะด้านสติปัญญา ประกอบด้วย มีความสามารถทางสติปัญญา มีการตัดสินใจดี ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เฉลียว ฉลาด มีไหวพริบ มีจินตนาการ มีความสามารถในการสร้างกรอบแนวคิดรวบยอด มีความสามารถในการวินิจฉัย และ 5) คุณลักษณะด้านคุณธรรม ประกอบด้วย อดทน อดกลั้น ความซื่อสัตย์ ความมานะ ความรับผิดชอบ ความยุติธรรม ความไม่เห็นแก่ตัว และความเสียสละ

ขณะที่ McCauley, Moxley and Velsor (1998) ได้นำเสนอทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้นำที่มี ประสิทธิภาพไว้ 4 กลุ่ม จำนวน 16 ทักษะ คือ กลุ่มที่ 1 ความสามารถที่จะสร้างสัมพันธ์กับสังคม (ability to interact socially) ประกอบด้วยทักษะที่สำคัญ 8 ประการ คือ การจัดการความขัดแย้ง

(conflict management) การต่อรอง (negotiation) การมีอิทธิพล (influencing) การสร้างทีมงาน (team building) การฟังอย่างกระตือรือร้น (active listening) ความสามารถที่จะให้ข้อมูลย้อนกลับ (ability to give feedback) การสื่อสาร (communication) และการปรับตัว (adaptation) กลุ่มที่ 2 การสร้างสรรค์ (creativity) ประกอบด้วยทักษะที่สำคัญ 3 ประการ คือ มองหาข้อสรุปที่เป็นทางเลือก (see alternate solutions) ตั้งคำถามเกี่ยวกับข้อตกลงของข้อคำถามเหล่านั้น (question assumptions) และสำรวจสิ่งต่างๆ อย่างหลากหลาย (explore ambiguity) กลุ่มที่ 3 การประเมินเชิงวิเคราะห์และคิดอย่างเป็นระบบ (critical evaluation and systematic thinking) ประกอบด้วยทักษะที่สำคัญ 3 ประการ คือ คิดอย่างวิเคราะห์ (think analytically) ป้องกันปัญหา (detect problems) และการแก้ปัญหา (problem solving) กลุ่มที่ 4 การเสริมพลัง (empowerment) ประกอบด้วยทักษะที่สำคัญ 2 ประการ คือ กระตุ้นหรือจูงใจผู้อื่นโดยอาศัยการตัดสินใจแบบมีส่วนร่วม (ability to motivate others through participative decision making) การกำหนดเป้าหมายขององค์กร (goal setting) สอดคล้องกับ

Gardner (1990) ศึกษาพบว่า ทักษะที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการประกอบด้วยทักษะ 5 ประการ กล่าวคือ 1) การสร้างความเห็นพ้อง (agreement building) 2) การทำงานแบบเครือข่าย (networking) 3) การสร้างอำนาจที่มีโดยมิต้องใช้อิทธิพลของระบบราชการ (exercising nonjury power) 4) การสร้างความเป็นกลุ่มหรือสถาบัน (Institution Building) และ 5) ความคิดที่ยืดหยุ่น (flexibility) ขณะที่ Frigon and Jackson (1996) ได้นำเสนอทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้ที่มีประสิทธิภาพไว้ 12 ประการ ประกอบด้วย 1) การวางแผน (planning) 2) ความเป็นผู้นำในทีมงาน (team leadership) 3) การแสดงความรับผิดชอบทางการเงิน (financial responsibility) 4) การตัดสินใจ (decision making) 5) การประเมินสถานการณ์ (situational assessment) 6) การสื่อสาร (communication) 7) การบริหารจัดการ (management) 8) การให้ความรู้และฝึกทักษะต่างๆ (teaching) 9) การจัดตั้งอำนวยความสะดวก (facilitating) 10) การจัดการประชุมอย่างมีประสิทธิภาพ (effective meeting management) 11) การตัดสินใจโดยยึดข้อเท็จจริงเป็นหลัก (fact-based decision making) และ 12) ความรู้ในเชิงธุรกิจ (business knowledge) สรุปได้ว่า ผู้นำที่มีประสิทธิภาพต้องมีทักษะ 3 ด้าน คือ ทักษะด้านเทคนิควิธี (technical skill) ทักษะด้านมนุษย์ (human skill) และทักษะด้านความคิดรวบยอด (conceptual skill) จึงจะช่วยให้ปฏิบัติงานไปสู่จุดหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแต่ละทักษะมีรายละเอียด ดังนี้ 1) ทักษะด้านเทคนิควิธี (technical skill) เป็นทักษะที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในตำแหน่งที่ผู้นำแต่ละคนรับผิดชอบ เช่น การวางแผนงาน การประเมินผลงาน การใช้ระบบข้อมูลสารสนเทศ การนำการประชุม และการใช้เทคนิควิธีหรืออุปกรณ์ต่างๆ เพื่อการปฏิบัติงาน เป็นต้น 2) ทักษะด้านมนุษย์ (human skill) เป็นทักษะที่เกี่ยวข้องกับการสร้างปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆ ในสังคม เนื่องจากผู้นำต้องทำงานกับคนทั้งบุคคลภายในและภายใน

หน่วยงาน ดังนั้น ผู้นำจึงต้องมีทักษะทางด้านสังคม เช่น ทักษะการสื่อสาร ทักษะการจัดความขัดแย้ง ทักษะด้านการสร้างความเห็นพ้อง และทักษะทางการจูงใจ เป็นต้น 3) ทักษะด้านความคิดรวบยอด (conceptual skill) เป็นทักษะในเชิงวิเคราะห์ทั่วไป หรือการคิดเชิงตรรก สามารถสร้างกรอบแนวคิดรวบยอดในสิ่งที่ซับซ้อนและไม่ชัดเจนได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสร้างสรรค์ในความคิดและการแก้ปัญหา สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์และแนวโน้ม คาดการณ์การเปลี่ยนแปลง ระบุโอกาส และศึกษาภาพในปัญหา สอดคล้องกับการศึกษาของ Burn (1978) ที่ว่า ผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นผู้มองหาแรงจูงใจที่อาจเกิดขึ้นในตัวผู้ตาม และค้นหาความต้องการในระดับที่สูงขึ้นที่ทำให้ผู้ตามพึงพอใจ และถือเป็นพันธะที่ยึดกับผู้ตาม ขณะที่ Bass (1985) ได้ให้ความหมายของภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นบุคคลผู้ซึ่งสามารถจูงใจให้ผู้ตามกระทำสิ่งใดๆ ได้มากกว่าที่ผู้ตามคาดหวังจะกระทำ สอดคล้องกับแนวคิดของ Brown & Duguid (1991) ที่ว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นผู้นำที่มุ่งเปลี่ยนแปลงพนักงานทั้งในวิธีคิด วิสัยทัศน์ แรงบันดาลใจและความมุ่งมั่น ผู้นำการเปลี่ยนแปลงจะเป็นบุคคลที่มีความเป็นผู้นำโดยกำเนิด เพื่อกระตุ้นให้พนักงานดึงเอาความสามารถเฉพาะคนที่แฝงอยู่ออกมาใช้ประโยชน์ในงาน ยอมรับฟังความคิดที่แตกต่าง และคอยให้คำแนะนำและการสนับสนุน ในขณะที่ Robbins & Coulter (2005) กล่าวว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นภาวะที่ผู้นำสามารถบันดาลใจพนักงานให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในตัวเองทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ค่านิยม โลกทัศน์ นำไปสู่การปฏิบัติงานของกิจการที่ดีขึ้น จึงทำให้ผู้นำประเภทนี้เป็นผู้นำที่ได้รับความรัก ความเคารพ ความศรัทธาจากพนักงาน ตลอดจนช่วยเหลือพนักงานอยู่เสมอ จึงสามารถเปลี่ยนความคิดและพฤติกรรมของพนักงานได้ทั้งกายและใจ สอดคล้องกับการศึกษาของ Avolio et al. (1999) ที่ศึกษาองค์ประกอบของภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง โดยใช้ปัจจัยที่หลากหลายของผู้นำ (Multifactor Leadership Questionnaire) ซึ่งได้รับการพัฒนาเพื่อแก้ไขข้อผิดพลาดจากแบบวัดที่ผ่านมา และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการใช้ถ้อยคำบางรายการที่ขาดความถูกต้องในการจำแนกประเภทของผู้นำ และแก้ไขข้อผิดพลาดจากการรวมตัวกันของพฤติกรรม และคุณลักษณะบางอย่างไว้ในมาตรวัดระดับเดียวกัน ขณะที่ Robbins & Coulter (2005) ศึกษาพบว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ประกอบด้วยคุณลักษณะ 5 มิติ คือ 1) มีอิทธิพลอย่างลึกซึ้งต่อผู้ใต้บังคับบัญชา 2) เป็นผู้ที่มีความเอื้ออาทรต่อผู้ใต้บังคับบัญชา 3) สามารถเปลี่ยนความคิดของผู้ใต้บังคับบัญชา 4) กระตุ้นผู้ใต้บังคับบัญชาให้ทุ่มเททำงานได้มากเป็นพิเศษ และ 5) เพิ่มและเสริมประสิทธิภาพของผู้ใต้บังคับบัญชาในส่วนที่เหนือกว่าระดับภาวะผู้นำแบบแลกเปลี่ยน

สรุปได้ว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นพฤติกรรมของผู้นำที่สามารถกระตุ้น และเป็นแบบอย่างให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อพนักงานทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ค่านิยม และการกระทำ โดยคำนึงถึงความแตกต่างในความสามารถ และศักยภาพของแต่ละบุคคลเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่ดี

ของกิจการ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับพนักงานในการบริหารจัดการกิจการ เพื่อนำพากิจการเข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในอนาคตเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปีพ.ศ. 2558

5. สมรรถนะเชิงพฤติกรรม

แนวความคิดเกี่ยวกับสมรรถนะ (Competency) หรือความสามารถของบุคคลในองค์กร ได้เริ่มขึ้นในปี ค.ศ. 1960 จากการเสนอบทความทางวิชาการของ McClelland นักจิตวิทยาแห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ซึ่งได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ดี (Excellent Performer) ของบุคคลในองค์กรกับระดับทักษะ ความรู้ ความสามารถ โดยระบุว่าการวัด IQ และการทดสอบบุคลิกภาพเป็นวิธีการที่ไม่เหมาะสมในการทำนายความสามารถ แต่ควรใช้บุคคลที่มีความสามารถมากกว่าคะแนนทดสอบ (Test Scores)

ต่อมาในปี ค.ศ. 1970 บริษัท McBer ซึ่ง McClelland เป็นผู้ดูแล ได้รับการติดต่อจาก องค์กร The US State Department ให้ช่วยคัดเลือกเจ้าหน้าที่ ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Service Information Officer : FSIOs) ในประเทศต่างๆทั่วโลก ซึ่งก่อนหน้านั้น การคัดเลือกเจ้าหน้าที่ FSIOs ใช้แบบทดสอบที่มุ่งทดสอบด้านทักษะที่คิดว่าจำเป็นสำหรับการปฏิบัติงานในตำแหน่งดังกล่าว แต่พบว่าผู้ที่ทำคะแนนสอบได้ดี ไม่ได้มีผลการปฏิบัติงานที่องค์กรต้องการ McClelland ได้พัฒนาเครื่องมือชนิดใหม่ ในการคัดเลือกคนที่สามารถทำนายผลการปฏิบัติงานได้ดีแทนข้อทดสอบแบบเก่า โดยใช้วิธีการประเมินที่เรียกว่า Behavioral Event Interview (BEI) เพื่อค้นหาลักษณะพฤติกรรมของผู้ที่ปฏิบัติงานดี แล้วเปรียบเทียบกับผู้ที่มีผลการปฏิบัติงานตามเกณฑ์เฉลี่ย เพื่อหาพฤติกรรมที่แตกต่างกัน แล้วเรียกพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่ดีว่า สมรรถนะ

McClelland (1973) ได้แสดงแนวคิดเรื่องสมรรถนะ ไว้ในบทความชื่อ Testing for Competence Rather Than Intelligence ว่า IQ ซึ่งประกอบด้วยความถนัดหรือความเชี่ยวชาญทาง วิชาการ ความรู้ และความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ ไม่ใช่ตัวชี้วัดที่ดีของผลงานและความสำเร็จโดยรวม แต่สมรรถนะบุคคลกลับเป็นสิ่งที่สามารถคาดการณ์ความสำเร็จในงานได้ดีกว่าซึ่งสะท้อนให้เห็น ได้อย่างชัดเจนว่า ผู้ที่ทำงานเก่ง มิได้หมายถึง ผู้ที่เรียนเก่งเสมอไป แต่ผู้ที่ประสบผลสำเร็จในการ ทำงาน ต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถในการประยุกต์ใช้หลักการ หรือวิชาการที่มีอยู่ในตัวเอง เพื่อ ก่อให้เกิดประโยชน์ในงานที่ตนทำ จึงจะกล่าวได้ว่าบุคคลนั้นมีสมรรถนะ ขณะที่ Stone (1999) แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า สมรรถนะ หรือความสามารถของบุคคล ส่งผลดีต่อผลการปฏิบัติงาน มากกว่า IQ ทำให้ได้รับความสนใจจากนักวิชาการทั่วไปอย่างมากและมีพัฒนาการขึ้นเป็นลำดับ

และ Boyatzis (1982) ได้เขียนหนังสือชื่อ *The Competent Manager : A Model of Effective Performance* โดยได้ใช้คำว่า *Competencies* เป็นคนแรก สอดคล้องกับแนวคิดของ Hamel & Prahalad (1994) ที่เขียนไว้ในหนังสือชื่อ *Competing for The Future* และได้นำเสนอสิ่งที่เรียกว่า สมรรถนะหลัก (Core Competencies) หรือความสามารถหลักขององค์กร โดยระบุว่าเป็นความสามารถที่จะทำให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขัน และเป็นสิ่งที่คู่แข่งไม่อาจเลียนแบบได้

แนวคิดสมรรถนะได้ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในงานบริหารบุคคลในหน่วยงานราชการของสหรัฐอเมริกา โดยกำหนดว่าในแต่ละตำแหน่งงาน จะต้องมีความรู้ ทักษะ และความสามารถหรือพฤติกรรมสัใดบ้าง และอยู่ในระดับใดจึงจะทำให้บุคลากรนั้นมีคุณลักษณะที่ดี มีผลต่อการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพสูง และได้ผลการปฏิบัติงานตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร หลังจากนั้น แนวความคิดเรื่องสมรรถนะ ได้ขยายผลมายังภาคธุรกิจเอกชนของสหรัฐอเมริกามากยิ่งขึ้น สามารถสร้างความสำเร็จให้แก่ธุรกิจอย่างเห็นผลได้ชัดเจน นิตยสาร *Fortune* ฉบับเดือนกันยายน ปี ค.ศ. 1998 ได้สำรวจความคิดเห็นจากผู้บริหารระดับสูงกว่า 4,000 คน จาก 15 ประเทศ พบว่า องค์กรธุรกิจชั้นนำได้นำแนวความคิดนี้ไปใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารมากถึงร้อยละ 67 และบริษัทที่ปรึกษา ด้านการจัดการชื่อ *Bain and Company* (1998) ได้สำรวจบริษัทจำนวน 708 บริษัททั่วโลก

สมรรถนะตามแนวคิดของ McClelland (1973) เป็นบุคลิกลักษณะที่ซ่อนอยู่ภายในปัจเจกบุคคล ซึ่งสามารถผลักดันให้ปัจเจกบุคคลนั้นสร้างผลการปฏิบัติงานที่ดีหรือตามเกณฑ์ที่กำหนดในงานที่ตนรับผิดชอบ สอดคล้องกับแนวคิดของ Spencer & Spencer (1993) ที่ให้ความหมายสอดคล้องกันกับ McClelland คือ สมรรถนะ เป็นคุณลักษณะที่จำเป็นของบุคคล (Underlying Characteristics of an Individual) ซึ่งมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลของงาน เป็นคุณลักษณะในส่วนลึกเฉพาะของบุคคลซึ่งก่อให้เกิดพฤติกรรมที่สามารถทำนายผลลัพธ์ที่ดีเลิศ (Superior Performance) ในงานได้ โดยแบ่งสมรรถนะออกเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) สมรรถนะขั้นพื้นฐาน หมายถึงความรู้ หรือทักษะพื้นฐานที่บุคคลจำเป็นต้องมีในการทำงาน เช่นความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่ตนเองขายอยู่เป็นประจำหรือความสามารถในการอ่าน ซึ่งสมรรถนะเหล่านี้ ไม่สามารถทำให้บุคคลมีผลงานที่ดีกว่าผู้อื่นได้ 2) สมรรถนะที่ทำให้บุคคลแตกต่างจากผู้อื่น มีผลการทำงานที่สูงกว่ามาตรฐานหรือดีกว่าบุคคลทั่วไป สมรรถนะในกลุ่มนี้ มุ่งเน้นที่การใช้ความรู้ ทักษะและคุณลักษณะอื่นๆ เพื่อช่วยให้เกิดผลสำเร็จที่ดีเลิศในงาน

ในปี ค.ศ. 1998 พบว่า Core Competency เป็นเครื่องมือบริหารสมัยใหม่ ที่บริษัทนิยมนำมาใช้ปรับปรุงการจัดการที่ได้รับความพึงพอใจสูงสุดเป็นอันดับ 3 และในปี ค.ศ. 2005 อยู่ใน

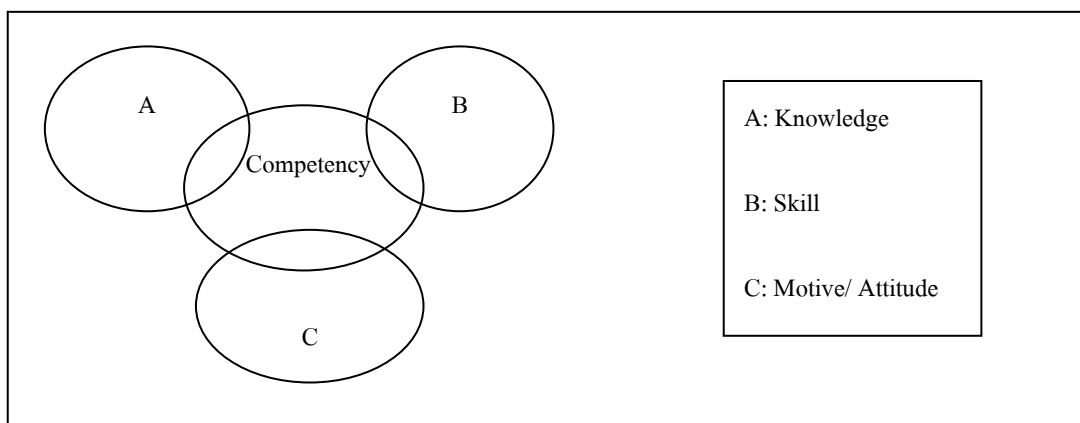
ลำดับที่ 6 จากจำนวนเครื่องมือทางการบริหาร 25 รายการ สำหรับประเทศไทยได้มีการนำแนวคิดสมรรถนะ มาใช้ในองค์กรที่เป็นเครือข่ายบริษัทข้ามชาติก่อนที่จะแพร่หลายเข้าไปสู่บริษัทชั้นนำของประเทศ เช่น ไทยธนาคาร เครือปูนซีเมนต์ไทย ซินคอร์เปอร์เซ็น บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) เนื่องจากภาคเอกชนที่ได้นำแนวคิดสมรรถนะไปใช้ ทำให้เกิดผลสำเร็จอย่างเห็นได้ชัดเจน จึงได้นำแนวคิดสมรรถนะไปทดลองใช้ในหน่วยราชการ โดยสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน ได้นำแนวคิดนี้มาใช้ในการพัฒนาข้าราชการพลเรือน ในระยะแรกได้ทดลองใช้ในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์โดยยึดหลักสมรรถนะ (Competency Based Human Resource Development)

นักวิชาการส่วนใหญ่ให้ความหมายไปในทำนองเดียวกัน โดยใช้แนวคิดของ McClelland เป็นพื้นฐานในการให้ความหมายที่แสดงถึงความสัมพันธ์ขององค์ประกอบสมรรถนะ ที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมและผลลัพธ์ที่ดีเลิศของงาน โดย Hay Group ให้ความหมายว่าสมรรถนะ คือ ชุดของแบบแผนพฤติกรรม ความสามารถ และคุณลักษณะ ที่ผู้ปฏิบัติงานควรมีในการปฏิบัติหน้าที่ให้ประสบความสำเร็จ สำหรับนำมาใช้ในการบริหารทรัพยากรบุคคล การบริหารงานและการพัฒนาองค์กร เพื่อให้สมาชิกขององค์กรได้พัฒนาตนเองเพื่อให้ปฏิบัติงานในปัจจุบันและอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพตามที่องค์กรต้องการ โดย Boyatzis (1982) กล่าวว่าสมรรถนะ คือ กลุ่มของความสามารถที่มีอยู่ในตัวบุคคล ซึ่งกำหนดพฤติกรรมของบุคคล เพื่อให้บรรลุถึงความต้องการของงานภายใต้ปัจจัยสภาพแวดล้อมขององค์กร และทำให้บุคคลมุ่งมั่นไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการ สอดคล้องกับสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (2548 ก) ที่ให้ความหมาย สมรรถนะว่า เป็นกลุ่มของความรู้ ความสามารถ ทักษะ ตลอดจนทัศนคติของบุคคลที่จำเป็นในการทำงาน ให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เป็นคุณลักษณะของบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมและผลของการปฏิบัติงาน ซึ่งคุณลักษณะเหล่านี้ ประกอบขึ้นจากทักษะความรู้ ความสามารถ ทัศนคติ บุคลิกภาพ ค่านิยมของบุคคล หรือพฤติกรรมของผู้ที่มีผลการปฏิบัติงานยอดเยี่ยมในงานหนึ่ง ๆ เนื่องจาก สมรรถนะ เป็นสิ่งที่ประกอบขึ้นมาจาก ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะ จึงทำให้เกิดความสับสนว่า สมรรถนะแตกต่างจากความรู้ ทักษะ ทัศนคติและแรงจูงใจ อย่างไรก็ตาม ความรู้หรือทักษะที่บุคคลมีอยู่นั้นถือเป็นสมรรถนะหรือไม่

Schoonover Associates (2005) ได้มีการศึกษาและอธิบายในเชิงเปรียบเทียบว่า สมรรถนะ เป็นบทสรุปของพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดผลงานที่ดีเลิศ (Excellent Performance) ดังนั้นความรู้อย่างเดียวไม่ถือเป็นสมรรถนะ เว้นแต่ความรู้ในเรื่องนั้นจะนำมาประยุกต์ใช้กับงานให้ประสบความสำเร็จ จึงถือเป็นส่วนหนึ่งของ สมรรถนะ ตัวอย่าง เช่น ความรู้และความเข้าใจในความไม่แน่นอนของราคา ในตลาด ถือเป็นความรู้ แต่ความสามารถในการนำความรู้และความเข้าใจในความไม่แน่นอน

ของราคาในตลาดมาพัฒนารูปแบบการกำหนดราคาได้นั้น จึงจะถือเป็นสมรรถนะ ทักษะอย่างเดียว ไม่ถือเป็น สมรรถนะ แต่ทักษะที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จอย่างชัดเจนถือเป็นสมรรถนะ ตัวอย่างเช่น ความสามารถในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นทักษะ แต่ความสามารถในการวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์ใหม่ (Positioning) ในตลาด ให้แตกต่างจากคู่แข่ง ถือเป็น สมรรถนะ และสมรรถนะ ไม่ใช่แรงจูงใจหรือทัศนคติ แต่เป็นแรงขับเคลื่อน ที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่ตนมุ่งหวัง ไปสู่ สิ่งที่เป็นเป้าหมายของเขา ตัวอย่างเช่น การต้องการความสำเร็จ เป็นแรงจูงใจที่ก่อให้เกิดแนวคิด หรือทัศนคติที่ต้องการสร้างผลงานที่ดี แต่ความสามารถในการทำงานให้สำเร็จได้ตรงตามเวลาที่ กำหนด จึงถือเป็นสมรรถนะ โดยศึกษาและเปรียบเทียบว่าสมรรถนะเป็นบทสรุปของพฤติกรรมที่ ก่อเกิดผลงานที่ดีเลิศ โดยเฉพาะเรื่องความแตกต่างทางด้านสมรรถนะ (Differentiating Competency) แสดงดังภาพประกอบ 1

ภาพประกอบ 1 ความแตกต่างของความรู้ ทักษะ แรงจูงใจ กับสมรรถนะ



ที่มา: Schoonover Associates (2005)

การศึกษาของสถาบัน Schoonover Associates (2005) เชื่อว่าเพียงความรู้ ทักษะ แรงจูงใจ หรือทัศนคติ ปัจจัยตัวใดตัวหนึ่งไม่ใช่สมรรถนะ เป็นเพียงปัจจัยส่งเสริมให้เกิดสมรรถนะ โดย คุณลักษณะและความสามารถจะสะท้อนออกมาในรูปแบบพฤติกรรมการทำงานที่มีความสัมพันธ์เชิงเหตุผล และก่อให้เกิดผลลัพธ์สูงสุด (Superior Performance) ตามที่องค์กรต้องการ

McClelland (1999) อธิบายความสัมพันธ์ขององค์ประกอบของสมรรถนะ ทั้ง 5 องค์ประกอบ โดยมองว่า สมรรถนะเป็นคุณลักษณะและความสามารถที่มาจากตัวคนทั้งหมด ที่ สะท้อนออกมาในรูปแบบของพฤติกรรมการทำงานที่มีความสัมพันธ์ในเชิงเหตุผล และก่อให้เกิด

ผลลัพธ์สูงสุด (Superior Performance) ที่องค์การต้องการ โดยมีที่มาจากพื้นฐานความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Skill) วิธีคิด (Self – Concept) คุณลักษณะส่วนบุคคล (Trait) และแรงจูงใจ (Motive) และได้กำหนดเป็นแนวทางเพื่อใช้ในอธิบายองค์ประกอบของสมรรถนะทั้ง 5 องค์ประกอบ เพื่อการวิเคราะห์ประเมินผลการปฏิบัติงาน ประกอบด้วย

1) Skills เป็นสิ่งที่บุคคลต้องการทำให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพเช่น ทักษะทางคอมพิวเตอร์ ทักษะทางการถ่ายทอดความรู้ ซึ่งทักษะเหล่านี้เกิดมาจากพื้นฐานทางความรู้ และการฝึกปฏิบัติเป็นประจำจนเกิดเป็นความชำนาญ

2) Knowledge เป็นความรู้เฉพาะด้านของบุคคลในเรื่องที่ต้องรู้ ซึ่งต้องเป็นสาระสำคัญสำหรับการทำงานในวิชาชีพนั้นๆ เช่น ความรู้ด้านภาษาอังกฤษสำหรับมัคคุเทศน์ ความรู้ด้านการบริหารต้นทุน และความรู้ด้านการบริหารจัดการสำหรับเจ้าของกิจการ เป็นต้น

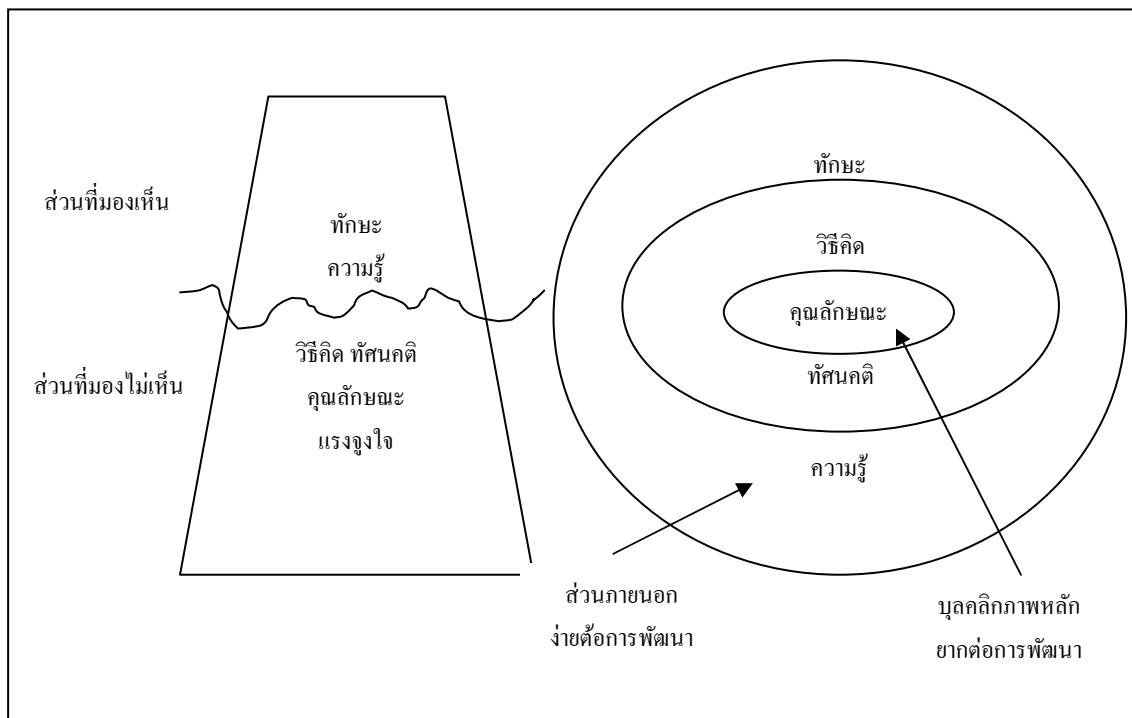
3) Self-concept เป็นทัศนคติ ค่านิยม และความคิดเห็นเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตนเอง หรือสิ่งที่บุคคลเชื่อว่าตัวเองเป็นเช่น บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง จะเชื่อว่าตัวเองสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ด้วยตัวเอง ในเวลาอันรวดเร็ว ถูกต้อง และเหมาะสม เป็นต้น

4) Trait เป็นบุคลิกลักษณะประจำตัวของแต่ละบุคคล ซึ่งเป็นสิ่งที่อธิบายถึงลักษณะของบุคคลคนนั้นเช่น เป็นคนที่น่าเชื่อถือ และไว้ใจได้ หรือมีลักษณะการเป็นผู้นำ เป็นต้น

5) Motive เป็นแรงจูงใจหรือแรงขับภายในของแต่ละบุคคล ซึ่งทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่นำไปสู่สิ่งที่เป็นเป้าหมายในการกระทำของเขาเช่น บุคคลที่มุ่งผลสำเร็จ (Achievement Orientation) มักชอบตั้งเป้าหมายที่ท้าทาย และพยายามทำงานให้เสร็จตามเป้าที่วางไว้ ตลอดจนพยายามปรับปรุงวิธีการทำงานของตนเองให้ดีขึ้นตลอดเวลา

Spencer and Spencer (1993) ได้เปรียบเทียบคุณลักษณะดังกล่าวไว้ใน โมเดลน้ำแข็ง (Iceberg Model) และอธิบายว่าคุณลักษณะของบุคคลแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ 1) ส่วนที่มองเห็นได้คือ ความรู้ และทักษะ ซึ่งสามารถพัฒนาได้ไม่ยากนัก ด้วยการศึกษาค้นคว้า ทำให้เกิดความรู้ และการฝึกฝนปฏิบัติ ทำให้เกิดทักษะ 2) ส่วนที่ซ่อนอยู่ภายในซึ่งสังเกตได้ยาก ได้แก่ ทัศนคติ ค่านิยม ความเห็นเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตนเอง บุคลิกลักษณะประจำตัวบุคคล รวมทั้งแรงจูงใจ เป็นสิ่งที่พัฒนาได้ยาก แสดงดังภาพประกอบ 2

ภาพประกอบ 2 โมเดลน้ำแข็ง (Iceberg Model)



ที่มา : Spencer และ Spencer (1993)

ภาพโมเดลน้ำแข็งสมรรถนะสามารถอธิบายได้ว่า คุณลักษณะของบุคคลนั้นเปรียบเสมือนภูเขาน้ำแข็ง โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ 1) ส่วนที่ลอยอยู่เหนือน้ำซึ่งเป็นส่วนน้อย และส่วนที่จมอยู่ใต้น้ำ ซึ่งเป็นส่วนใหญ่ โดยภูเขาน้ำแข็งส่วนที่ลอยอยู่เหนือน้ำประกอบด้วยทักษะ (Skill) และความรู้ (Knowledge) ที่บุคคลมีในสาขาต่างๆ ที่เกิดจากการเรียนรู้ เนื่องจากเป็นส่วนที่มองเห็นได้ชัดเจน หรือส่วนพื้นผิว ซึ่งสามารถที่จะพัฒนาได้ง่าย ซึ่งเป็นส่วนที่มีความสัมพันธ์กับเขาว่าปัญญาของบุคคล ซึ่งการที่บุคคลมีเพียงฉลาดทำให้สามารถที่จะเรียนรู้องค์ความรู้ และทักษะได้ 2) ส่วนภูเขาน้ำแข็งส่วนที่จมอยู่ใต้น้ำเป็นส่วนที่มีปริมาณมากกว่า และยากต่อการวัด ซึ่งส่วนที่จมอยู่ใต้น้ำนี้เป็นส่วนที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลมากกว่าส่วนที่อยู่เหนือน้ำ ประกอบด้วยวิธีคิด ทักษะคิด ค่านิยม และความคิดเห็นเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตนเอง (Self-concept) บุคลิกลักษณะประจำตัวของแต่ละบุคคล (Trait) แรงจูงใจหรือแรงขับภายในของแต่ละบุคคล (Motive) ซึ่งความฉลาดทางเขาว่าปัญญาไม่เพียงพอที่จะทำให้บุคคลท่านนั้น มีผลการปฏิบัติงานที่โดดเด่น บุคคลต้องมีทัศนคติ ค่านิยม ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตนเอง บุคลิกลักษณะประจำตัวของแต่ละบุคคล และแรงจูงใจหรือแรงขับภายในของแต่ละบุคคล เป็นแรงผลักดันให้บุคคลแสดงออกต่อภารกิจ และ

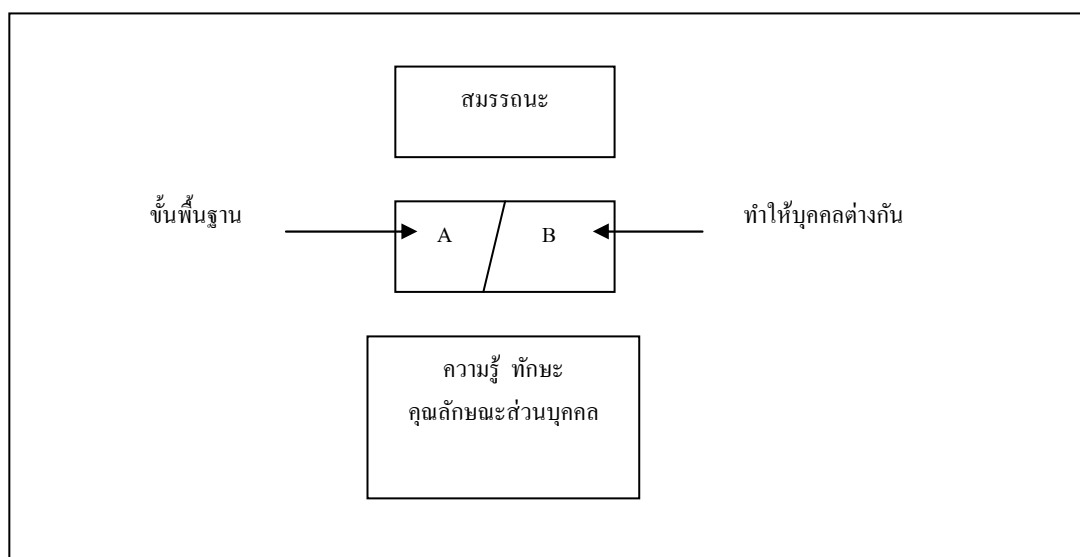
หน้าที่การงานอย่างเหมาะสมด้วย จึงจะทำให้เขาสามารถเป็นบุคคลที่มีผลงานได้มาตรฐาน และเป็นบุคคลที่มีสมรรถนะในการทำงาน

Parry (1994) อ้างอิง เสนอว่า ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะส่วนบุคคล ไม่ใช่สมรรถนะ แต่เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดสมรรถนะ ดังนั้นเพียงปัจจัยความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะส่วนบุคคล ตัวใดตัวหนึ่งไม่ถือเป็นสมรรถนะ แต่ถ้าเป็นความรู้ที่สามารถนำมาใช้ในการดำเนินงานให้บรรลุผลการดำเนินการจนสำเร็จถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของสมรรถนะ สมรรถนะในที่นี้จึงหมายถึง พฤติกรรมที่ก่อให้เกิดผลงานสูงสุดนั้น ตัวอย่างเช่น ความรู้ในการขับรถ ถือเป็นความรู้ แต่ถ้านำความรู้มาทำหน้าที่เป็นผู้สอนขับรถ และมีรายได้จากส่วนนี้ ถือเป็นสมรรถนะ ในทำนองเดียวกัน ความสามารถในการก่อสร้างบ้านถือเป็นทักษะ แต่ความสามารถในการสร้างบ้านและนำเสนอให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งได้ถือเป็นสมรรถนะ และในกรณีของคุณลักษณะส่วนบุคคลก็เช่นเดียวกันคุณลักษณะส่วนบุคคลก็ไม่ใช่สมรรถนะ แต่หากสามารถนำเอาบุคลิกภาพ หรือความน่าเชื่อถือของบุคคลนั้นมาใช้ช่วยในการทำให้หน้าที่การงานสำเร็จลุล่วงตามเวลา หรือเงื่อนไขที่กำหนดก็ถือเป็นสมรรถนะ องค์ประกอบของสมรรถนะในมุมมองของ Parry จึงมีเพียง 3 ส่วนคือ ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะส่วนบุคคลที่ก่อให้เกิดสมรรถนะ และแบ่งสมรรถนะตามนี้ได้เป็น 2 กลุ่มคือ

1) สมรรถนะขั้นพื้นฐาน (Threshold Competencies) คือ ความรู้หรือทักษะพื้นฐานที่จำเป็นของบุคคลที่ต้องมีเพื่อให้สามารถที่จะทำงานที่สูงกว่า หรือซับซ้อนกว่าได้เช่น สมรรถนะในการพูด สมรรถนะในการเขียน เป็นต้น

2) สมรรถนะที่ทำให้เกิดความแตกต่าง (Differentiating Competencies) เป็นปัจจัยที่ทำให้บุคคลมีผลการทำงานที่ดีกว่า หรือสูงกว่ามาตรฐาน โดยมีผลการปฏิบัติงานสูงกว่าคนทั่วไป จึงทำให้เกิดผลสำเร็จที่แตกต่างกัน แสดงดังภาพประกอบ 3

ภาพประกอบ 3 องค์ประกอบของสมรรถนะ



ที่มา : Parry (1994)

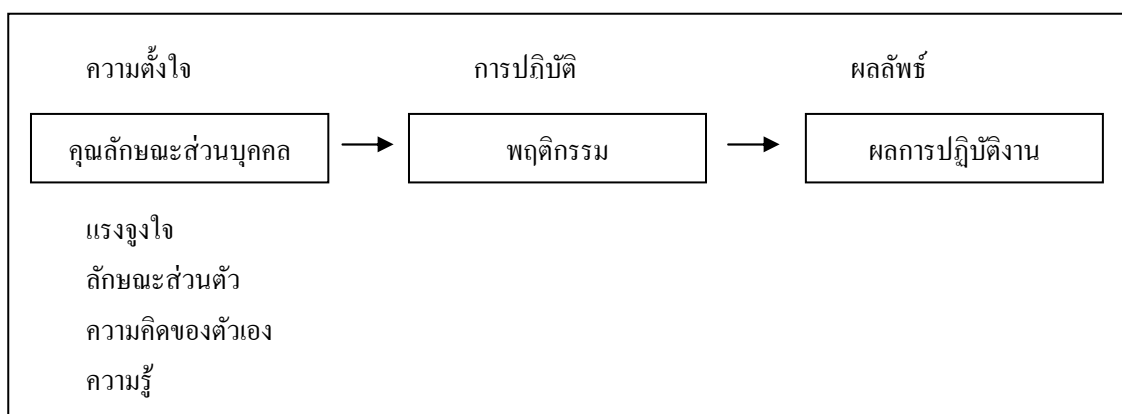
Spencer & Spencer (1993) ศึกษาพบว่า สมรรถนะเป็นคุณลักษณะของบุคคล (Underlying Characteristic) ที่มีความสัมพันธ์เชิงเหตุผลซึ่งมาจากความมีประสิทธิภาพของเกณฑ์มาตรฐานที่นำมาใช้ และประสิทธิภาพการปฏิบัติงานสูงสุด (Superior Performance) โดยอธิบายลักษณะของสมรรถนะไว้ดังนี้

1. คุณลักษณะของบุคคล (Underlying Characteristic) เป็นบุคลิกภาพเฉพาะที่อยู่ในส่วนลึกของแต่ละบุคคล สามารถทำนายพฤติกรรมที่แสดงออกในสถานการณ์และการปฏิบัติต่อหน้าที่การงาน โดยคุณลักษณะของสมรรถนะ ประกอบด้วย 5 คุณลักษณะ คือ 1) แรงจูงใจ เป็นแรงขับทิศทาง และการเลือกของผู้ปฏิบัติงานที่จะกระทำ หรือการเลือกแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้รับ หรือ ถอยห่างจากสิ่งอื่น 2) ลักษณะส่วนตัว เป็นลักษณะนิสัยโดยทั่วไปที่ตอบสนองต่อสิ่งเร้าเช่น ข้อมูลหรือสถานการณ์ที่ต้องเผชิญ โดยสามารถพิจารณาได้จากความกระตือรือร้นและการร่วมมือ 3) ความคิดของตนเอง เป็นทัศนคติ คุณค่า และความฝันของบุคคลคนนั้น ซึ่งสิ่งนี้จะก่อให้เกิดปฏิกิริยาตอบสนองต่อแรงจูงใจ หรือต่อต้าน ซึ่งสามารถที่จะทำนายพฤติกรรมของบุคคลต่อการโต้ตอบต่อสถานการณ์ต่างๆ ได้ 4) ความรู้ เป็นข้อมูลซึ่งมีขอบเขตเนื้อหาเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล และ 5) ทักษะ เป็นสมรรถนะในการปฏิบัติงานทั้งทางร่างกาย ความคิด และจิตใจของบุคคลในระดับที่สามารถคิดวิเคราะห์ ใช้ความคิดกำหนดเหตุผล หรือวางแผนในการจัดการ

2. ความสัมพันธ์เชิงเหตุผล (Causal Relationship) เป็นความสัมพันธ์ด้านแรงจูงใจ ลักษณะนิสัย และแนวคิดของบุคคลที่รวมกันเป็นความมุ่งมั่น (Intent) ของแต่ละบุคคล เพื่อทำนายพฤติกรรมกระทำ และผลลัพธ์ของการปฏิบัติงาน โดยใช้หลักเหตุผลมาใช้ในการวิเคราะห์และประเมินผล

3. เกณฑ์มาตรฐาน เป็นเกณฑ์ที่นำมาใช้ในการกำหนดสมรรถนะที่ใช้ในการคาดการณ์ผลการปฏิบัติงาน เพื่อเทียบว่าบุคลากรท่านใดปฏิบัติงานดี หรือไม่ดี เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน ทั้งนี้ เกณฑ์มาตรฐานสำหรับการศึกษาด้านสมรรถนะ ได้แก่ การปฏิบัติงานที่มีประสิทธิผล โดยแบ่งระดับผลการปฏิบัติงานออกเป็นระดับสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน ระดับเฉลี่ยตามเกณฑ์มาตรฐาน และต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐาน แสดงดังภาพประกอบ 4

ภาพประกอบ 4 รูปแบบความสัมพันธ์อย่างมีเหตุมีผลของสมรรถนะ



ที่มา : Spencer & Spencer (1993)

กลุ่มสมรรถนะบุคคล แบ่งออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ รวม 6 กลุ่ม ดังนี้

สมรรถนะกลุ่มที่ 1 การกระทำ และสัมฤทธิ์ผล (Achievement and Action) ประกอบด้วย สมรรถนะการมุ่งสู่ผลสัมฤทธิ์ (Achievement Orientation) การเอาใจใส่ต่อระเบียบคุณภาพ และความถูกต้อง (Concern for Order, Quality, and Accuracy) ความคิดริเริ่ม (Initiative) และการแสวงหาข่าวสาร (Information Seeking)

สมรรถนะกลุ่มที่ 2 การบริการคนอื่นและการช่วยเหลือ (Helping and Human Service) ประกอบด้วย สมรรถนะความเข้าใจด้านปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal understanding) และการมุ่งสู่บริการลูกค้า (Customer service Orientation)

สมรรถนะกลุ่มที่ 3 การใช้อิทธิพลและผลกระทบ (Impact and Influence) ประกอบด้วย สมรรถนะการใช้อิทธิพล และผลกระทบ (Impact and Influence) การตระหนักถึงองค์การ (Organizational Awareness) และการสร้างสัมพันธ์ภาพ (Relational Building)

สมรรถนะกลุ่มที่ 4 การบริหารจัดการ (Managerial) ประกอบด้วยสมรรถนะการมุ่งพัฒนาคนอื่น (Developing others) การชี้นำ การใช้อำนาจที่มีอยู่ในตำแหน่งและการยื่นกราน (Directiveness : Assertiveness and use of Position Power) การให้ความร่วมมือและทำงานเป็นกลุ่ม (Teamwork and Cooperation) และภาวะผู้นำกลุ่ม (Team leadership)

สมรรถนะกลุ่มที่ 5 การรู้จัก (Cognitive) ประกอบด้วยสมรรถนะ การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking) การคิดรวบยอด (Conceptual Thinking) และความชำนาญทางการบริหารจัดการทางวิชาชีพและทางเทคนิค (Technical/Professional Managerial Expertise)

สมรรถนะกลุ่มที่ 6 ประสิทธิภาพส่วนตัว (Personal Effectiveness) ประกอบด้วยสมรรถนะ การควบคุมตนเอง (Self - Control) ความมั่นใจในตนเอง (Self - Confidence) ความยืดหยุ่น (Flexibility) ความมุ่งมั่นต่อองค์การ (Organizational Commitment)

สมรรถนะทั้ง 6 กลุ่มที่กล่าวข้างต้นบางกลุ่มสมรรถนะก็มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับกลุ่มสมรรถนะอื่น อาทิ สมรรถนะเรื่องการมุ่งบริการลูกค้าจะเชื่อมโยงกับสมรรถนะเรื่องการแสวงหาข่าวสาร และเรื่องความเข้าใจด้านปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สมรรถนะบางด้านก็ช่วยสนับสนุนสมรรถนะด้านอื่น เช่น สมรรถนะด้านความมั่นใจตนเองอาจสนับสนุนการใช้สมรรถนะอื่นอย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง และบางสมรรถนะ เช่น การควบคุมตนเอง จะเชื่อมโยงกับสถานการณ์มากกว่าเชื่อมโยงสมรรถนะอื่น ๆ

องค์ประกอบของสมรรถนะที่ควบคุมประสิทธิภาพในการทำงานของบุคคล เมื่อต้องจัดการกับความกดดันทางสภาวะแวดล้อมที่เกิดขึ้นทันทีทันใด และแต่ละสมรรถนะจะเกื้อหนุนประสิทธิภาพของสมรรถนะอื่น ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ได้แก่

1. การควบคุมตนเอง (Self – Control) เป็นความสามารถที่จะควบคุมอารมณ์ภายใต้การควบคุมและอดกลั้นต่อการกระทำทางลบเมื่อถูกขู่ข่มและอดกลั้นเมื่อประสบกับการต่อต้านหรือไม่เป็นมิตรจากผู้อื่น หรือเมื่อทำงานภายใต้สภาพที่เต็มไปด้วยความเครียด พฤติกรรมของความสามารถนี้ ได้แก่เป็นคนที่ไม่มีอารมณ์หุนหันพลันแล่น ต่อต้านการขู่ข่มจากผู้ร่วมงานที่ไม่เหมาะสม สงบนิ่งในสถานการณ์ที่เคร่งเครียด การควบคุมตนเองเป็นความสามารถที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสถานการณ์มากกว่าความสามารถอื่นๆ บางครั้งอาจรวมกับการให้คำแนะนำ (Directiveness) เมื่อต้องเผชิญกับผลการปฏิบัติงานที่ต่ำ และสัมพันธ์กับการมีผลกระทบและสร้างอิทธิพลหรือการทำงานเป็นทีมเมื่อต้องชี้นำการปฏิสัมพันธ์ของกลุ่ม

2. ความมั่นใจในตนเอง (Self – Confidence) เป็นความเชื่อของบุคคลในความสามารถที่จะบรรลุผลสำเร็จในหน้าที่งานของตน ประกอบด้วย การแสดงออกถึงความมั่นใจของบุคคลในการจัดการกับสถานการณ์ความท้าทายที่เพิ่มมากขึ้น และพยายามแสวงหาการตัดสินใจหรือสร้างความคิดเห็นและจัดการความล้มเหลวอย่างสร้างสรรค์ พฤติกรรมที่สำคัญ ได้แก่ การเสนอตัวเองอย่างเต็มใจและสุขภาพ แสดงความมั่นใจในการตัดสินใจและความสามารถของตนเอง แสดงจุดยืนของตนเองอย่างเด่นชัด เมื่อขัดแย้งกับผู้บังคับบัญชา ความสามารถด้านความมั่นใจในตนเองและจัดการกับความล้มเหลวนี้ ไม่ปรากฏว่าเชื่อมโยงกับความสามารถเฉพาะอื่น ๆ แต่เป็นความสามารถที่เกื้อหนุนการใช้ความสามารถทั้งหมดอย่างมีประสิทธิภาพ

3. ความยืดหยุ่น (Flexibility) เป็นความสามารถที่จะปรับเปลี่ยนและทำงานอย่างมีประสิทธิภาพกับสถานการณ์ บุคคลและกลุ่มที่หลากหลาย เป็นความสามารถที่จะเข้าใจและชื่นชมความแตกต่างและมุมมองในปัญหาที่ตรงกันข้าม สามารถปรับเปลี่ยนวิธีคิดตามข้อเรียกร้องของสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป เปลี่ยนและยอมรับการเปลี่ยนแปลงได้ง่าย พฤติกรรมของบุคคลที่มีความยืดหยุ่น ได้แก่ การยอมรับในความเที่ยงตรงของมุมมองตรงกันข้าม ปรับเปลี่ยนได้ง่ายต่อการเปลี่ยนแปลงในงาน ความยืดหยุ่นเป็นความสามารถที่สนับสนุนการมีผลกระทบและส่งอิทธิพลอย่างมีประสิทธิภาพและความสามารถในการจัดการ

4. ความผูกพันต่อองค์กร (Organizational Commitment) เป็นความสามารถและความปรารถนาของบุคคลในการปรับพฤติกรรมของตนเอง กับเป้าหมายขององค์กร และแสดงในวิถีทางที่สนับสนุนเป้าหมายและสอดคล้องกับความต้องการขององค์กร พฤติกรรมที่เป็นความผูกพันต่อองค์กรที่สังเกตเห็น ได้แก่ ความปรารถนาที่จะช่วยเพื่อนร่วมงาน ทำงานให้สำเร็จ ปรับกิจกรรมของตนเองให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร เข้าใจในความต้องการในความร่วมมือเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร เลือกว่าจะทำงานสอดคล้องกับความต้องการขององค์กรมากกว่าที่จะปฏิบัติตามความสนใจหรือตามความเชื่อส่วนตัวของตนเอง

สมรรถนะเทียบกับความสัมพันธ์อย่างมีเหตุผลกับมุมมองด้านต่างๆ อาทิ

1. สมรรถนะตามลักษณะงาน (Competency as Tasks) โดยแบ่งสมรรถนะออกเป็นงานย่อยๆ และกำหนดขอบเขตของงานที่จะทำได้

2. สมรรถนะตามลักษณะของผลลัพธ์ (Competency as Results) โดยแบ่งสมรรถนะออกเป็นองค์ประกอบย่อย ซึ่งผลลัพธ์ขององค์ประกอบย่อยนั้นๆ จะส่งผลกระทบต่อผลลัพธ์โดยรวม

3. สมรรถนะตามผลผลิต (Competency as Outputs) โดยสมรรถนะตามผลการกระทำแบ่งออกเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคล พฤติกรรม ผลการปฏิบัติงาน โดยต้องมีการค้นหาความต้องการของลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อให้ได้มาซึ่งความต้องการที่แท้จริงในสินค้าและบริการ

จากนั้นจึงแบ่งออกเป็นองค์ประกอบย่อย เพื่อกำหนดคุณภาพและมาตรฐานที่ต้องการในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อผลลัพธ์ที่ได้จะนำมาใช้ในการออกแบบการผลิต และนำมาใช้ในการออกแบบพิมพ์เขียวตรงตามความต้องการของลูกค้า และสร้างแบบจำลองเพื่อทดสอบต้นแบบของการผลิต ก่อนเริ่มดำเนินการผลิตจริง

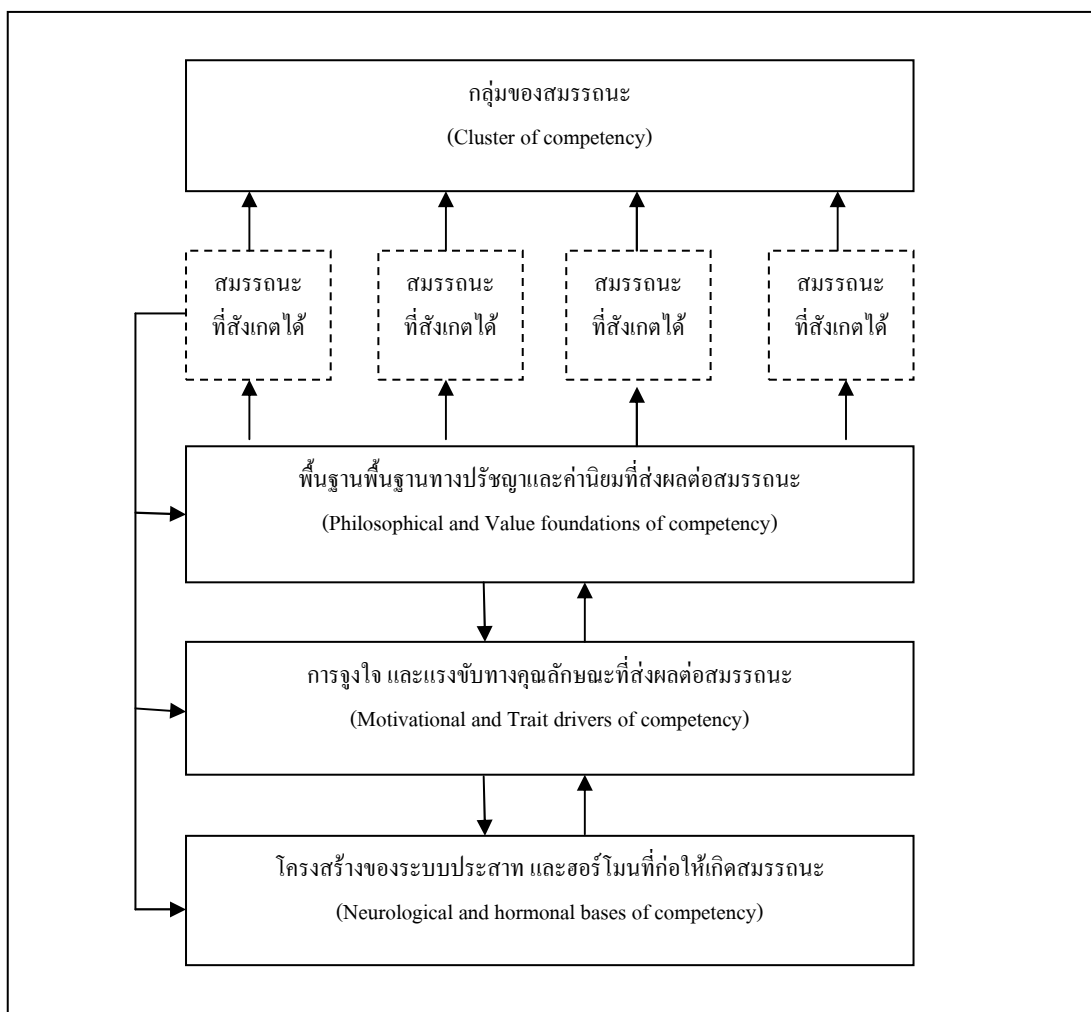
4.สมรรถนะตามความรู้ ทักษะ และทัศนคติ (Competency as Knowledge, Skill and Attitude) ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้จากพฤติกรรมที่แสดงออก หรือผลการปฏิบัติงานที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนด โดยแบ่งศึกษาสมรรถนะออกเป็นมุมมองประเด็นด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติประเภทใดบ้าง ที่ทำให้บรรลุประสิทธิผลในการทำงาน ซึ่งรวมไปถึงการมุ่งเน้นในความสำเร็จของเป้าหมาย การแสวงหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา และการนำเอาวิธีการแก้ไขปัญหามาใช้ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจริงอย่างมีประสิทธิภาพ

5.สมรรถนะที่แต่ละคนมีอยู่ (Competency as Attribute bundle) เป็นกระบวนการความสามารถทางความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ซึ่งเป็นสมรรถนะที่แท้จริงของแต่ละบุคคลที่มีอยู่ แต่ยากในการยกตัวอย่างให้เห็นอย่างชัดเจนเกี่ยวกับสมรรถนะ แต่มีความจำเป็นต่อการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของงานนั้นๆ

Boyatzis (1982) ได้เขียนหนังสือชื่อ The Competency Manager : A Model of Effective Performance และได้นิยามคำว่า competencies เป็นความสามารถในงานหรือเป็นคุณลักษณะที่อยู่ภายในบุคคลที่นำไปสู่การปฏิบัติงานให้เกิดประสิทธิภาพ โดย Boyatzis มุ่งศึกษาคุณลักษณะของผู้จัดการ และพบว่าคุณลักษณะมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลในการปฏิบัติงานตรงตามแบบจำลองสมรรถนะที่พัฒนามาจากแนวความคิดพฤติกรรมทางจิตวิทยาแบบคลาสสิก ที่มาความเชื่อว่า พฤติกรรมของบุคคลเกิดจากการกระทำตามหน้าที่และสภาพแวดล้อม อีกทั้งสมาคมการบริหารจัดการแห่งประเทศไทย (The American management Association: AM) ได้ให้การสนับสนุนการวิจัยเกี่ยวกับสมรรถนะอย่างจริงจัง ทางสมาคมได้คัดเลือกบริษัท Mcber เป็นบริษัทหลักในการบริหารงานวิจัย ร่วมกับ Boyatzis ซึ่งคาดหมายว่า ผลการวิจัยจะนำไปสู่การพัฒนาโปรแกรมสร้างผู้บริหารจำนวน 2,000 คน โดยที่มีลักษณะงานแตกต่างกันจำนวน 41 งาน โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มาจาก 12 องค์กร ที่มีภูมิหลังแตกต่างกัน ทั้งจากภาครัฐและเอกชนเพื่อให้มีผลการปฏิบัติงานในระดับที่ดีมากขึ้นกว่าปัจจุบัน โดยมีสมมติฐานการวิจัยที่ว่าผู้บริหารที่มีผลการปฏิบัติงานสูงกว่ามาตรฐาน และผู้บริหารที่มีผลการปฏิบัติงานเฉลี่ยเท่ากับมาตรฐาน มีสมรรถนะ (ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะ) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และทักษะ (พฤติกรรม) ของผู้บริหารที่มีผลการปฏิบัติงานสูงกว่ามาตรฐานสามารถที่จะเรียนรู้ และฝึกฝนได้จากการลงมือฝึกปฏิบัติในห้องฝึกปฏิบัติการและในสถานที่ทำงานจริง พบว่าสมรรถนะ

บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับโครงสร้างทางบุคลิกภาพ (Level of within Personality Structure) ซึ่งสมรรถนะสามารถพัฒนาได้โดยการให้แรงจูงใจ เพื่อก่อให้เกิดแรงขับทางคุณลักษณะที่จะพัฒนาต่อไปเป็นพื้นฐานทางปรัชญาและค่านิยมของแต่ละบุคคล ที่จะส่งผลให้แสดงสมรรถนะออกมาในลักษณะการรับรู้และตอบสนอง แสดงดังภาพประกอบ 5

ภาพประกอบ 5 ความเกี่ยวข้องระหว่างสมรรถนะบุคคล กับโครงสร้างทางบุคลิกภาพ

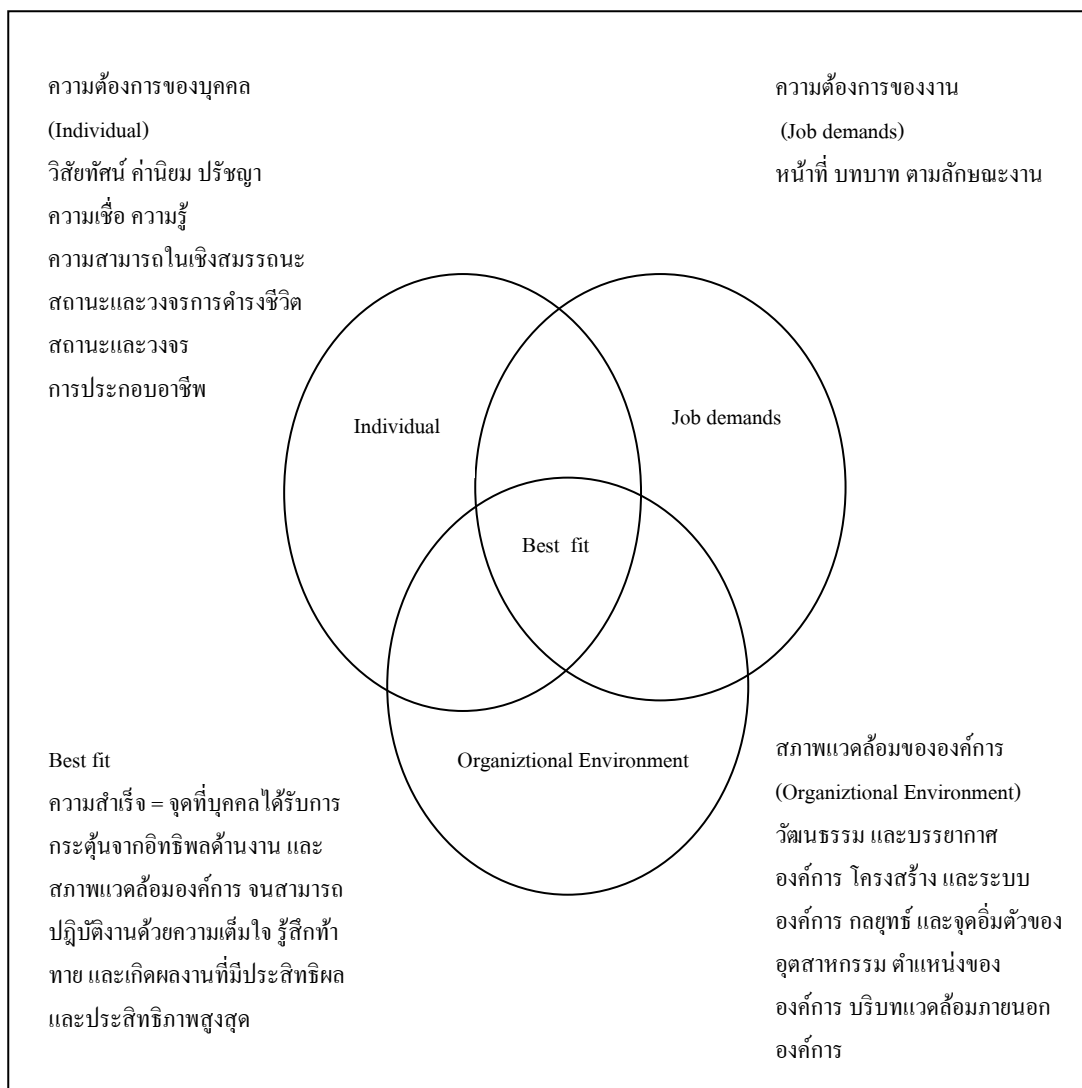


ที่มา: Richard Boyatzis (1982)

ความสัมพันธ์ของสมรรถนะบุคคลและปัจจัยอื่นๆกับผลลัพธ์ขององค์การไว้ในทฤษฎี ว่าด้วยพฤติกรรมการทำงานกับผลลัพธ์ขององค์การ (Contingency Theory of Action and Job Performance) ที่แสดงให้เห็นว่า ผลงานที่ดีเลิศขององค์การ เกิดจากความสัมพันธ์ของปัจจัยสามประการคือ บุคคล งาน และองค์การ ปัจจัยเกี่ยวกับบุคคล ได้แก่ วิสัยทัศน์ ปรัชญาในการทำงาน

วิธีการทำงาน ความรู้ ความสามารถหรือสมรรถนะของแต่ละคนจะต้องมีความสัมพันธ์ที่เหมาะสม สอดคล้อง กับความต้องการในบทบาท ภารกิจและหน้าที่เฉพาะของงาน กับสิ่งแวดล้อมของ องค์กร ซึ่งประกอบด้วยบรรยากาศและวัฒนธรรมองค์กร โครงสร้าง ระบบ กลยุทธ์การสร้าง ความเจริญเติบโตขององค์กร ความสัมพันธ์ของปัจจัยทั้งสามประการ สามารถทำนายผลลัพธ์ของ องค์กรได้ การปรับตัวให้เกิดความสอดคล้องเหมาะสมระหว่างบุคคลความต้องการของงานและ สิ่งแวดล้อมขององค์กรก่อให้เกิดความสามารถหลักขององค์กร และส่งผลให้เกิดผลงานที่ดีเลิศ และความสามารถในการแข่งขันขององค์กรได้ แสดงดังภาพประกอบ 6

ภาพประกอบ 6 ความสัมพันธ์ของสมรรถนะบุคคลและปัจจัยอื่นๆ กับผลลัพธ์ขององค์กร

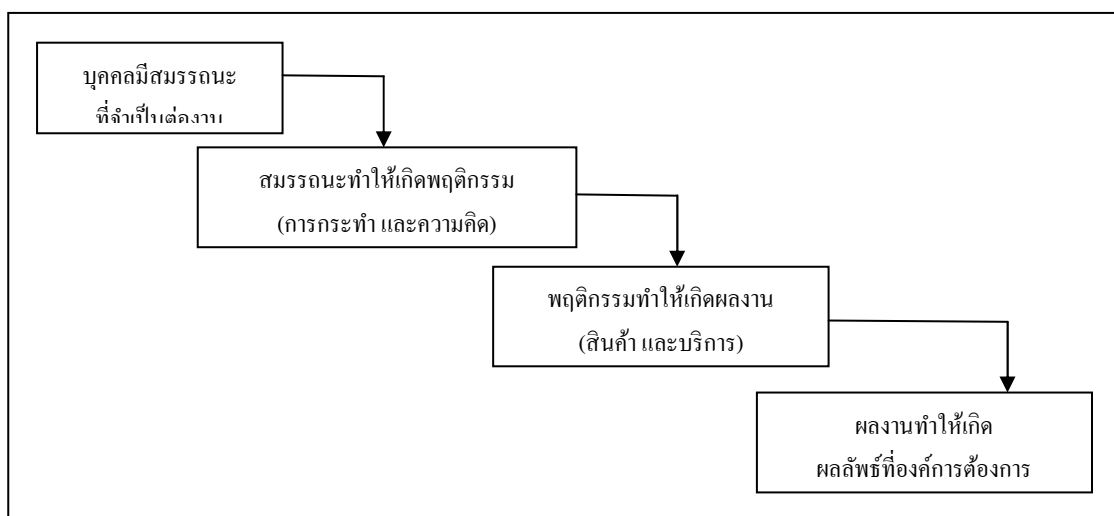


ที่มา : Richard Boyatzis (1982)

Gary Hamel & Prahalad (1994) ได้เขียนหนังสือชื่อ *Competing for The Future* ซึ่งได้นำเสนอแนวคิดที่สำคัญเกี่ยวกับสมรรถนะหลัก (Core Competency) ว่าเป็นสมรรถนะหลักขององค์กร โดยระบุว่าสมรรถนะหลักเท่านั้นที่จะทำให้องค์กรสามารถชนะในการแข่งขันได้ในเชิงธุรกิจ และสมรรถนะหลักต้องเป็นสิ่งที่คู่แข่งทางธุรกิจไม่สามารถเลียนแบบได้ ซึ่งต่อมาแนวคิดสมรรถนะหลักนี้ได้ถูกนำไปประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวางในการบริหารงานบุคคลของหน่วยงานราชการของอเมริกา และในภาคเอกชน โดยกำหนดเป็นปัจจัยในการพิจารณาขั้นพื้นฐานในการรับบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งต่างๆ โดยระบุถึงพื้นฐานทักษะ ความรู้ ความสามารถ และพฤติกรรมใดที่มีคุณลักษณะที่ดีและส่งผลต่อการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพสูงและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร ซึ่งสมรรถนะหลักในมุมมองของ Gary Hamel & C.K.Prahalad สามารถที่จะแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ 1) สมรรถนะหลักขององค์กร และ 2) สมรรถนะหลักของบุคคล โดยสมรรถนะหลักขององค์กรมุ่งเป้าหมายไปที่การกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันให้เกิดขึ้นแก่ทุกหน่วยธุรกิจขององค์กร ในขณะที่สมรรถนะหลักของบุคคลมุ่งตรงไปที่ตัวบุคคลโดยเน้นการพัฒนาการปฏิบัติงานให้ได้ตามเกณฑ์ระดับมาตรฐานของบุคคลตามตำแหน่งงานนั้นๆ ด้วย

Ganesh Shermon (2004) ผู้เขียนหนังสือเรื่อง *Competency based HRM* ซึ่งแบ่งมุมมองเกี่ยวกับสมรรถนะเป็น 2 ด้าน คือ ความสามารถของแต่ละบุคคลที่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพในขอบเขตงานที่ตนเองรับผิดชอบ และคุณสมบัติที่บุคคลจำเป็นต้องมีเพื่อที่จะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แสดงดังภาพประกอบ 7

ภาพประกอบ 7 สมรรถนะก่อให้เกิดพฤติกรรมและผลงาน



ที่มา : Ganesh Shermon (2004)

Boyatzis (1999) ได้ศึกษาเรื่องสมรรถนะที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางอารมณ์ จากงานวิจัยของ Goleman (1998) ; Boyatzis (1982) ; Spencer and Spencer (1993) ; Rosier (1994) ; Jacob (1997) และจัดกลุ่มสมรรถนะออกเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. ความตระหนักรู้ในตนเอง (Self - Awareness) ประกอบด้วย ความตระหนักรู้ในอารมณ์ (Emotional Awareness) การประเมินตนเองอย่างถูกต้อง (Accurate Self - Assessment) และความมั่นใจในตนเอง (Self - Confidence)

2. การมีกฎในตนเอง (Self - Regulation) ประกอบด้วย การควบคุมตนเอง (Self - Control) ความเชื่อถือไว้วางใจได้ (Trustworthiness) การปรับตัว (Adaptability) ความระมัดระวัง (Conscientiousness) และนวัตกรรม (Innovation)

3. แรงจูงใจ (Motivation) ประกอบด้วย การมุ่งผลสัมฤทธิ์ (Achievement Drive) ความมุ่งมั่น (Commitment) ความคิดริเริ่ม (Initiative) และการมองโลกในแง่ดี (Optimism)

4. การเอาใจใส่ต่อผู้อื่น (Empathy) ประกอบด้วย ความเข้าใจในผู้อื่น (Understanding Others) การพัฒนาผู้อื่น (Developing Others) การมีจิตมุ่งบริการ (Service Orientation) อำนาจการจัดการกับความแตกต่าง (Leveraging Diversity) และความรู้เกี่ยวกับการเมือง (Political Awareness)

5. ทักษะด้านสังคม (Social Skills) ประกอบด้วย การติดต่อสื่อสาร (Communication) การจัดการกับความขัดแย้ง (Conflict Management) ภาวะผู้นำ (Leadership) ความฉับไวในการเปลี่ยนแปลง (Change Catalyst) การยึดมั่นในข้อตกลง (Building Bonds) การประสานสัมพันธ์และความร่วมมือ (Collaboration and Cooperation) ความสามารถของทีมงาน (Team Capabilities)

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (2548ก) ได้นำเสนอแนวความคิดเกี่ยวกับสมรรถนะโดยแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท กล่าวคือ

1. สมรรถนะองค์กร (Organization core competency) เป็นสมรรถนะ หรือขีดความสามารถโดยรวมขององค์กร ซึ่งเกิดจากการรวมความสามารถของบุคคล กับความสามารถขององค์กร อีกทั้งยังผสมผสานทักษะ และเทคโนโลยีขององค์กรเอาไว้เพื่อเป็นแนวทางให้องค์กรสร้างโอกาสในการเปลี่ยนแปลง

2. สมรรถนะหลักของบุคคล (Personal core Competency) เป็นสมรรถนะ หรือขีดความสามารถของบุคคลในองค์กรที่จะต้องร่วมมือกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ซึ่งนอกจากสมรรถนะหลักของบุคคลที่ต้องมีทุกคนในองค์กรแล้วนั้น บุคลากรต้องมีสมรรถนะที่เกี่ยวข้องกับงาน (Functional Competency) ซึ่งเป็นสมรรถนะ หรือขีดความสามารถของบุคคลที่จะ

มีความสามารถในการทำงานแต่ละด้านเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จ และได้ผลผลิตตามที่องค์กรต้องการ โดยสมรรถนะหลักของบุคคล แบ่งออกเป็น

2.1 สมรรถนะร่วมกลุ่มงาน (Common functional Competency) เป็นคุณลักษณะ หรือขีดความสามารถร่วมของบุคลากรทุกตำแหน่งในกลุ่มงาน หรือกลุ่มตำแหน่งเดียวกันจะต้องมีเช่นเดียวกันเช่น กลุ่มงานบริหารทั่วไป ประกอบด้วยตำแหน่งเจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป เจ้าหน้าที่งานธุรการ เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ จะต้องมียุทธศาสตร์ที่เหมือนกันด้านความรู้พื้นฐานด้านการจัดการงานเอกสาร งานธุรการ และงานสารบรรณ

2.2 สมรรถนะเฉพาะตำแหน่งงาน (Specific functional Competency) เป็นคุณลักษณะ หรือขีดความสามารถเฉพาะของแต่ละตำแหน่งในกลุ่มงานนั้นเช่น กลุ่มงานทรัพยากรบุคคล ตำแหน่งนักพัฒนาทรัพยากรบุคคล ต้องมีความสามารถในการประเมินความจำเป็นในการเข้ารับการฝึกอบรม และประเมินผลสัมฤทธิ์การเข้าร่วมการฝึกอบรม เป็นต้น

ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะส่วนบุคคล ปัจจัยเพียงส่วนหนึ่งส่วนใดไม่ใช่สมรรถนะแต่เป็นองค์ประกอบที่ทำให้เกิดสมรรถนะ ดังนั้นความรู้ใด ๆ จะไม่เป็นสมรรถนะ แต่ถ้าเป็นความรู้ที่สามารถนำมาใช้ให้เกิดกิจกรรมจนประสบความสำเร็จถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของสมรรถนะ สมรรถนะในที่นี้จึงเป็นพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดผลงานสูงสุดโดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 1) สมรรถนะขั้นพื้นฐาน (Threshold Competencies) เป็นความรู้ หรือ ทักษะพื้นฐานที่จำเป็นของบุคคลที่ต้องมีเพื่อให้สามารถที่จะทำงานที่สูงกว่าหรือซับซ้อนกว่าได้ เช่น สมรรถนะในการพูด การเขียน เป็นต้น และ2) สมรรถนะที่ทำให้เกิดความแตกต่าง (Differentiating Competencies) เป็นปัจจัยที่ทำให้บุคคลมีผลการทำงานที่ดีกว่าหรือสูงกว่ามาตรฐาน สูงกว่าคนทั่วไปจึงทำให้เกิดผลสำเร็จที่แตกต่างกัน

Slater and Narver (1995) เสนอว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการควรคำนึงถึง การเรียนรู้ขององค์กร การพัฒนาความรู้ใหม่ หรือข้อมูลเชิงลึกที่มีศักยภาพ และมีอิทธิพลทางพฤติกรรม โดยเฉพาะการพัฒนาผลการดำเนินงานของพนักงาน และองค์กร และยังได้ตั้งข้อสังเกตว่า พฤติกรรมของผู้ประกอบการมีส่วนสำคัญในการช่วยให้พนักงาน และองค์กรเรียนรู้และพัฒนาสมรรถนะหลัก (Core Competencies) ของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Smith, Vasudevan, and Tanniru (1996) ที่เห็นว่า ผู้ประกอบการมีส่วนส่งเสริมให้พนักงาน และองค์กรมีการเรียนรู้ ซึ่งถือเป็นสมรรถนะหรือ กระบวนการผลิตภายในองค์กรที่จะรักษา หรือปรับปรุงผลการปฏิบัติงานบนพื้นฐานของประสบการณ์ อีกทั้ง Hutt and Ferrell (1997) ได้พัฒนาจากแนวคิดของ Slater and Narver (1995) เพิ่มเติมประเด็นด้านผู้ประกอบการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ ว่าเป็นกระบวนการเชิงพฤติกรรมที่ทำงานภายใต้โครงสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้ ซึ่งผู้ประกอบการต้องมี

ทักษะในการสร้างสรรค์ การรับ และถ่ายทอดองค์ความรู้ และปรับเปลี่ยนองค์ความรู้ให้เหมาะสมกับพฤติกรรมซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นความรู้ใหม่ในเชิงลึก สำหรับ Hurley and Hult (1998) ได้เสนอแนวคิดเพิ่มเติมว่า ผู้ประกอบการยังขาดการมองในมุมมองความสามารถในการประยุกต์การเรียนรู้

การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ เป็นแนวคิดหนึ่งซึ่งวัฒนธรรมการเรียนรู้ขององค์กร ดังที่ Hung, Yang, Lien, McLean, and Kuo (2010) ได้จำแนกวัฒนธรรมการเรียนรู้ขององค์กรเป็น 2 แนวคิดคือ แนวคิดการเรียนรู้ขององค์กร (Organizational Learning) และแนวคิดองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization) แนวคิดองค์กรแห่งการเรียนรู้มุ่งเน้นในเรื่องของระบบ หลักการพื้นฐาน หรือลักษณะขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ ส่วนแนวคิดการเรียนรู้ขององค์กรมีจุดมุ่งเน้นที่กระบวนการเรียนรู้ขององค์กร หรือกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงองค์ความรู้ภายในองค์กร ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Ortenblad (2001) ที่ว่าองค์กรแห่งการเรียนรู้หมายถึง รูปแบบขององค์กร ส่วนการเรียนรู้ขององค์กรหมายถึง กิจกรรม หรือกระบวนการในการเรียนรู้ขององค์กร การเรียนรู้ของผู้ประกอบการ เป็นกระบวนการเชิงพลวัตในการสร้างสรรค์ความรู้ ซึ่งเป็นหัวใจขององค์กรผ่านทางปัจเจกบุคคลและกลุ่ม แล้วพัฒนาไปสู่ขีดความสามารถหลักในการผลักดันผลดำเนินงานขององค์กร ส่วน Jerez-Go'mez, C'espedes-Lorente, and Valle-Cabrera (2005) การส่งเสริมการเรียนรู้ขององค์กร เป็นการประสานการเรียนรู้เชิงพฤติกรรมของปัจเจกบุคคล ไปสู่การเรียนรู้ร่วมกันภายในองค์กร ซึ่งเป็นการเรียนรู้ในเชิงพลวัตที่องค์ความรู้จะมีกระบวนการเคลื่อนย้ายในระดับปัจเจกบุคคล ไปยังระดับกลุ่ม และระดับองค์กร จากนั้นจึงย้อนกลับสู่ระดับปัจเจกบุคคลอีกครั้ง และกลายเป็นวัฏจักร

Hult, Ketchen, and Nichols (2003) ได้ศึกษาการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ ว่าเป็นทรัพยากรเชิงกลยุทธ์ตามการวิเคราะห์โดยใช้ทรัพยากรเป็นฐาน มีผลต่อคุณค่า ความเชื่อ และการพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพ และความสามารถในการแข่งขันขององค์กร ขณะที่ Levitt and March (1998) ได้เสนอแนวคิดในการวัดการเรียนรู้ขององค์กรว่า สามารถวัดได้เป็น 3 มิติ ได้แก่ 1) การกระทำที่เกิดจากตรรกะของความเหมาะสมจากทักษะการจับคู่สถานการณ์กับทางเลือก 2) การกระทำที่ขึ้นกับประสบการณ์ในอดีต 3) การมุ่งเน้นเป้าหมาย สอดคล้องกับแนวคิดของ Jerez-Go'mez, et al. (2005) ที่ว่า การวัดการเรียนรู้ขององค์กร แบ่งเป็น 4 มิติ คือ 1) ความมุ่งมั่นในการบริหารจัดการ 2) มุมมองของระบบ 3) การเปิดกว้างและการทดลององค์ความรู้ใหม่ และ 4) การถ่ายโอนและบูรณาการองค์ความรู้ และในมุมมองของทรัพยากรเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจจากตัวแปรสังเกตได้ 4 ตัว ได้แก่ 1) การมุ่งเน้นเรียนรู้เป็นทีม 2) การมุ่งเน้นเรียนรู้เป็นระบบ 3) การมุ่งเน้นการเรียนรู้ และ 4) การมุ่งเน้นเก็บสะสมความรู้ สอดคล้องกับการศึกษาของ Stogdill (1974) ได้ศึกษารวบรวมงานวิจัยเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้นำกว่า 163 เรื่อง ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1948-1970 จนทำให้สามารถระบุคุณลักษณะของผู้นำ

ที่ตัวข้างขึ้นอยู่กับคุณลักษณะ 6 ด้าน คือ 1) ลักษณะทางกาย ได้แก่ เป็นผู้ที่มีความสุขร่างกายที่แข็งแรง สมบูรณ์ 2) ภูมิหลังทางสังคม ได้แก่ มีการศึกษาดี สถานะทางสังคมที่ดี 3) สถิติปัญญา ได้แก่ มีสถิติปัญญาสูง มีการตัดสินใจดี มีทักษะในการสื่อความหมาย และการพูด 4) บุคลิกภาพ ได้แก่ มีความตื่นตัวอยู่เสมอ ควบคุมอารมณ์ได้ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีความเชื่อมั่นในตนเอง 5) ลักษณะที่เกี่ยวข้องกับงาน ได้แก่ มีความปรารถนาที่จะทำให้ดีที่สุด มีความรับผิดชอบ ไม่ท้อแท้ต่ออุปสรรค และมุ่งมั่น และ 6) ลักษณะทางสังคม ได้แก่ ปรารถนาที่จะร่วมมือในการทำงานกับคนอื่นๆ มีเกียรติ เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น เข้าสังคมเก่ง และเฉลียวฉลาด สอดคล้องกับการวิจัยของศูนย์การพัฒนากาเวผู้นำแห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด (Harvard University) ประเทศสหรัฐอเมริกา โดย McCall and Lombards (1983) ได้ค้นพบลักษณะผู้นำที่ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย 1) มีความมั่นคงในอารมณ์และมีจิตใจที่แน่วแน่ 2) มีความสามารถในการปกป้องคุ้มครอง 3) มีทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น 4) มีทักษะทางด้านการคิด และเทคนิควิธี ขณะที่ Boyatzis(1982) ได้ทำการศึกษาวิจัยในองค์กรที่หลากหลายทั้งในองค์กรภาครัฐและเอกชน พบว่าสมรรถนะของผู้นำมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลในการจัดการสมรรถนะดังกล่าวประกอบด้วย การจูงใจ คุณลักษณะและทักษะความรู้ ซึ่งในด้านคุณลักษณะนั้นพบว่า คุณลักษณะของผู้นำที่มีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย 1) มุ่งเน้นประสิทธิภาพ 2) ใส่ใจกับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นตามมา 3) ปฏิบัติกิจกรรมที่แสดงถึงความคิดริเริ่มในการปฏิบัติสิ่งต่างๆ 4) มีความเชื่อมั่นในตนเอง 5) มีความสามารถในการสร้างกรอบแนวคิดรวบยอดต่อสิ่งต่างๆ 6) มีความสามารถในการวินิจฉัยสิ่งต่างๆ โดยใช้ประโยชน์จากความคิดรวบยอด 7) มีอำนาจบารมีทางสังคม และ 8) มีการบริหารจัดการโดยอาศัยกระบวนการกลุ่ม

Zwell (2000) ได้ศึกษาและจัดกลุ่มของสมรรถนะออกเป็น 5 กลุ่ม คือ 1) สมรรถนะด้านการใฝ่สัมฤทธิ์ในหน้าที่งาน (Task Achievement Competencies) เป็นสมรรถนะที่จะทำให้บุคคลเป็นผู้ที่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จ 2) สมรรถนะด้านสัมพันธภาพ (Relationship Competencies) เป็นสมรรถนะที่สัมพันธ์กับลักษณะนิสัยและคุณลักษณะที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพ และปฏิสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่น สมรรถนะด้านสัมพันธภาพ 3) สมรรถนะด้านคุณลักษณะส่วนบุคคล (Personal Attribute Competencies) เป็นสิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคล สามารถสะท้อนออกมาในรูปของคุณลักษณะส่วนบุคคล มีความสัมพันธ์กับความเชื่อ ความรู้สึก และส่งผลต่อการทำงาน การรับรู้เอกลักษณ์ของตนเอง 4) สมรรถนะด้านการจัดการ (Managerial Competencies) เป็นสมรรถนะที่จะเป็นตัวตัดสินว่าใครจะสามารถเป็นผู้จัดการที่ดีเยี่ยมได้ ความสามารถนี้ประกอบด้วยหน้าที่การทำงานหลักที่สำคัญคือ การจัดการโครงการ การนิเทศพนักงาน และการพัฒนาพนักงาน และ 5) สมรรถนะด้านความเป็นผู้นำ (Leadership

Competencies) เป็นสมรรถนะสำคัญเฉพาะที่ช่วยให้บุคคลนำผู้อื่นไปในทิศทางเดียวกับวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์และภารกิจหลัก สอดคล้องกับการศึกษาของ Forster et al. (2000) ซึ่งได้สร้างโปรแกรมพัฒนาสมรรถนะเพื่อพัฒนาสมรรถนะของภาวะผู้นำ ของ Assistant Deputy Ministers และผู้บริหารอาวุโสของ Public Service Commission of Canada โดยแบ่งองค์ประกอบของสมรรถนะออกเป็น 5 กลุ่มคือ 1) สมรรถนะด้านสติปัญญา (Intellectual Competencies) 2) สมรรถนะด้านการสร้างอนาคต (Future Building Competencies) 3) สมรรถนะด้านการจัดการ (Management Competencies) 4) สมรรถนะด้านความสัมพันธ์ (Relationship Competencies) 5) สมรรถนะเฉพาะบุคคล (Personal Competencies) ขณะที่ Hellriegel et al. (2001) ศึกษาพบว่า ผู้ที่ทำงานในตำแหน่งผู้จัดการ หรือผู้บริหาร ควรมีสมรรถนะหลักของผู้บริหาร 6 ประการ คือ 1) ความสามารถในการสื่อสาร 2) ความสามารถในการวางแผนและการบริหารจัดการ 3) ความสามารถในการทำงานเป็นทีม 4) ความสามารถเชิงกลยุทธ์ 5) ความสามารถในการรับรู้เรื่องราวระหว่างประเทศ และ 6) ความสามารถในการควบคุมตนเอง สอดคล้องกับ Li (2009) เสนอว่าสมรรถนะของผู้ประกอบการ เป็นคุณลักษณะพื้นฐานส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ซึ่งจะส่งผลต่อความสำเร็จต่อการประกอบการ โดยสมรรถนะของผู้ประกอบการที่พึงมีประกอบด้วยความสามารถในการจัดองค์กร ความสามารถในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ ความสามารถในการสร้างเครือข่าย ความผูกพันกับองค์กร ความคิดสร้างสรรค์ และ โอกาสที่ดีในการประกอบการ

การศึกษาของ Michigan State University (2013) สมรรถนะเชิงพฤติกรรม เป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการผสมผสานกันของความรู้ ทักษะ ทักษะคิด และการกระทำของผู้บริหารที่เน้นความเป็นเลิศ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำงาน เลือกวิธีการทำงานที่เหมาะสมที่สุดมาใช้กับงาน รับฟังข้อเสนอแนะ ตั้งค่าความคาดหวังต่อการดำเนินงานร่วมกัน ร่วมหารือวิธีการทำงานกับทีมงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สอดคล้องกับการศึกษาของ McAshan (1981) ในหนังสือ Competency-based education and behavioral objectives ที่ว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเป็นกระบวนการเรียนรู้เพื่อการทำงานที่ดีขึ้น เป็นระบบมากขึ้น โดยการบริหารผ่านวัตถุประสงค์ การวิเคราะห์ระบบ การทำงานเป็นทีม โดยผสมผสานความรู้ ทักษะ ทักษะคิดเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิผล และประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

สอดคล้องกับสุกัญญา รัศมีธรรมโชติ (2551) ในหนังสือ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ด้วยสมรรถนะ ซึ่งระบุว่าสมรรถนะการจัดการที่เหมาะสม เกิดจากพฤติกรรมของผู้ประกอบการ องค์กรมีการเตรียมพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจได้ทุกเมื่อนั้น การเตรียมความพร้อมในเรื่องคน จึงเป็นสิ่งที่มีความหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องเตรียมพร้อมตั้งแต่กระบวนการสรรหา คัดเลือกพนักงาน การพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน การประเมินผลการ

ปฏิบัติงาน เพื่อช่วยให้องค์กรพัฒนาคนให้ทำงานได้ตามที่องค์กรต้องการ บรรลุตามเป็นเป้าหมายและแผนกลยุทธ์ที่องค์กรตั้งไว้

ขณะที่การศึกษาของ Shandler (2000) ในหนังสือ Competency and the learning organization สมรรถนะเชิงพฤติกรรม เป็นการเรียนรู้ขององค์กร ในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้ประกอบการและพนักงานทั้งในด้านทักษะ ความรู้ ทักษะคิดให้พร้อมรองรับการปรับเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการทำงานให้มีความเหมาะสม

สอดคล้องกับการศึกษาของ Spencer (1993) ในหนังสือเรื่อง Competence at work: Models for superior performance สมรรถนะที่สำคัญสำหรับการทำงานให้มีประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด เป็นสมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ

สรุปได้ว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการเป็นขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ความรู้ ทักษะ แรงจูงใจ อุปนิสัย บทบาททางสังคม องค์ความรู้ เจตคติ บุคลิกภาพ ความสามารถความชำนาญด้านต่างๆ ที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย สามารถ ปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

6. ความสำเร็จในการประกอบการ

ความสำเร็จในการประกอบการ เป็นเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจ โดยจะเชื่อมโยงการปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้ผู้ประกอบการ และพนักงานขององค์กรรู้ว่า ต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้บรรลุผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ตอบสนองวิสัยทัศน์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล ซึ่งการประกอบการการค้าชายแดน ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์หาปัจจัยแห่งความสำเร็จเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดดังนี้

Daniel (1961) ได้ระบุปัจจัยความสำเร็จ ว่าเป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น (Higher Performance) ซึ่งประเด็นนี้จัดเป็นสิ่งที่ใช้วัดประสิทธิภาพในการติดตามผลการดำเนินการ (Monitoring System) สำหรับปัจจัยแห่งความสำเร็จประกอบด้วย ความมุ่งมั่น (Drive) ภูมิปัญญา (Knowledge/Wisdom) การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Personal Creativity) มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร (Human Relations & Communications Ability) ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving & Decision Making Skill) และการบริหารเวลา (Time Management)

สอดคล้องกับการศึกษาของดนัย เทียนพุฒ (2532) ได้เสนอปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ความสามารถทางนวัตกรรม ความสามารถในการจัดการกับสิ่งที่ยุ่งเหยิง ความปรารถนาความสำเร็จ ความสามารถวางแผนอย่างสมจริง เป็นผู้นำ

ที่เน้นเป้าหมาย ผู้ประกอบการจะรวบรวมข้อมูลและข้อเท็จจริง รวมทั้งศึกษาและกำหนดแนวทางปฏิบัติที่เป็นไปได้ มีความรับผิดชอบ สามารถปรับตัวได้ และเป็นทั้งนักจัดการและนักบริหาร ขณะที่อาทิตย์ วุฒิกะโร (2543) คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นในความสำเร็จ มีความผูกพันต่อเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น มีความมานะและทำงานหนัก มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง มีความสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ มีความรับผิดชอบ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสนใจในการแสวงหาความรู้เพิ่มเติม มีความสามารถในการบริหาร มีความคิดสร้างสรรค์ มีความสามารถในการปรับสภาพแวดล้อม มีความกล้าตัดสินใจ มีความสามารถในการคิดและวิเคราะห์ มีความสามารถในการสร้างพันธมิตร มีความซื่อสัตย์ มีความประหยัดเพื่ออนาคต และมีความรับผิดชอบต่อสังคม

ความสำเร็จในการประกอบการขององค์กรธุรกิจ นักวิชาการให้แนวคิดในการวัดความสำเร็จขององค์กรไว้หลายแนวคิด ดังเช่น นิตย์ สัมมาพันธ์ (2542) ได้ให้แนวคิดในการวัดความสำเร็จขององค์กรไว้โดยพิจารณาจากผลิตภาพ (Productivity) หมายถึงอัตราส่วนระหว่างผลผลิต (Output) ขององค์กรในรูปของสินค้าและบริการต่อจำนวนปัจจัย (Input) และพิจารณาจากกำไร (Profit) ซึ่งการใช้กำไรเป็นเกณฑ์ในการวัดมักจะใช้ระยะเวลา 1 ปี ตามระบบบัญชีของแต่ละธุรกิจ แต่โดยทั่วไปมักจะตรงตามปีปฏิทิน สอดคล้องกับการศึกษาของ Frese (2000) ความสำเร็จของผู้ประกอบการ วัดจาก 1) ตัวบุคคลโดยที่ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดความสำเร็จด้วยตนเอง ซึ่งมักใช้ความเห็นด้านการเงินเป็นตัวสะท้อนธุรกิจ และความพึงพอใจจากรายได้ที่มาจากการดำเนินธุรกิจ 2) ระดับความสำเร็จทางเศรษฐกิจ โดยพิจารณาจากข้อมูลด้านการเงิน จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ผลกำไร และยอดขาย 1-2 ปีล่าสุด 3) วัดจากผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ทั้งด้านลูกค้าและพนักงาน ในด้านการรับรู้ความสำเร็จที่มีต่อธุรกิจ และ 4) วัดจากการสังเกตของผู้สัมภาษณ์ เพื่อประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การค้าชายแดน

จากการศึกษากรอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศ และการค้าชายแดน สามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Hunt, et al. (2000) ศึกษาพบว่า การเติบโตทางเศรษฐกิจเกิดจากการเป็นพันธมิตรธุรกิจระหว่างกัน ซึ่งเกิดจากความร่วมมือระหว่างสอง หรือมากกว่าสองกิจการมีการแลกเปลี่ยนทรัพยากรซึ่งกันและกัน เพื่อความสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน ซึ่งแนวคิดพันธมิตรทางธุรกิจ ต้องมีการแลกเปลี่ยน และการใช้ทรัพยากรร่วมกันทั้งในด้านบุคลากร เทคโนโลยี วัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และมุมมองด้านการบริหารจัดการในการผลิตสินค้าและบริการ เป็นการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรอย่างสมบูรณ์ อีกทั้งพันธมิตรทางธุรกิจต้องพัฒนาสมรรถนะการบริหารจัดการกิจการของตนเองให้มีความพร้อม เหมาะสม และสามารถรองรับความร่วมมือจากพันธมิตรทางธุรกิจ โดยพันธมิตรทางธุรกิจต้องพัฒนาความสัมพันธ์ และกิจกรรมทางการตลาด ที่เน้นความร่วมมือ ความผูกพันและไว้วางใจ การแลกเปลี่ยนคุณค่า การรักษาสัญญา การสื่อสาร และพยายามที่จะสร้างโอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างกันเพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ซึ่งทำได้ง่ายกว่าการดำเนินการเพียงลำพังของกิจการ ทำให้สามารถสร้างความแตกต่างทางการตลาด การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาปรับปรุงแนวทางการดำเนินการ การสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ซึ่งการร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้าทำให้กิจการสามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานทางธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น ขณะที่ Penrose(1959) ได้เสนอแนวความคิดทฤษฎีการเติบโตทางธุรกิจ (The Theory of the Growth of firm) ซึ่งเป็นแนวคิดทฤษฎีว่าด้วยฐานทรัพยากร (Resource-Based Theory) โดยการใช้ทรัพยากร(Resource)ที่มีอยู่ในกิจการอย่างเต็มขีดความสามารถ (Capability) เพื่อให้กิจการประสบความสำเร็จ ยิ่งกิจการมีขีดความสามารถสูงเท่าไร ก็จะใช้ทรัพยากรที่ตนเองมีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพมากเท่านั้น สอดคล้องกับแนวคิดของ Aderson & Kheam (1998) ที่ได้นำเสนอกลยุทธ์การเติบโตของธุรกิจระหว่างประเทศโดยใช้ทฤษฎีฐานทรัพยากรในการพยากรณ์การเติบโตของธุรกิจซึ่งประกอบด้วย ความสามารถ(Capabilities) และโอกาสทางการตลาด(Market Opportunities) ขณะที่ Fahy(2002) ได้เสนอแนวความคิดทรัพยากรของกิจการเป็นรูปแบบของการสร้างข้อได้เปรียบอย่างยั่งยืน(Model of Sustainable Competitive Advantage) ซึ่งในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ทรัพยากรประกอบด้วย ทรัพยากรเฉพาะของประเทศรองรับการลงทุนและประเทศผู้ลงทุน และทรัพยากรเฉพาะของธุรกิจในประเทศรองรับการลงทุนและประเทศผู้ลงทุน ซึ่งแต่ละประเทศ แต่ละประเภทธุรกิจมีทรัพยากรเฉพาะที่จำเป็นไม่เหมือนกัน ยิ่งประเทศใด หรือธุรกิจใดที่มีความเฉพาะเจาะจงมากเท่าไร ก็จะใช้ข้อได้เปรียบอย่างยั่งยืนมากเท่านั้น และHummel, D. (2012) ศึกษาเกี่ยวกับ เวลาคือมาตรการการคิดกันทางการค้า พบว่า การค้าระหว่างประเทศ การขนส่งสินค้าและบริการยิ่งใช้เวลามากเท่าใด ก็จะใช้สูญเสียโอกาส และต้นทุนด้านการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นการเลือกประเภทการขนส่งให้มีความเหมาะสมก็จะเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

Vernon (1996) ศึกษาเกี่ยวกับ การลงทุนข้ามชาติ และการค้าระหว่างประเทศพบว่า การเข้าใจการลงทุนข้ามชาติ และการค้าระหว่างประเทศทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ เป็นผลสืบเนื่องมาจากความเข้าใจบริบทความแตกต่างทางสังคม วัฒนธรรม และการสรรหาวัตถุดิบ และทรัพยากรที่เหมาะสมในการผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีความเหมาะสมกับผู้บริโภคในประเทศและภูมิภาค สอดคล้องกับแนวคิดของ Gereffi (1999) ที่ศึกษาเกี่ยวกับ การค้าระหว่างประเทศและการเชื่อมโยงเครือข่าย พบว่า สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วโลก มีการเชื่อมโยงเครือข่ายโดยการนำเอาระบบการจัดการ โลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้าย การจัดการบรรจุภัณฑ์ และการจัดส่ง ขณะที่ Ethier, W, J. (1982) ศึกษาเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการค้าภายใน และการค้าต่างประเทศจากการลงทุนในการค้าระหว่างประเทศ พบว่า ผลตอบแทนจากการค้าภายในประเทศได้รับผลตอบแทนในอัตราที่น้อยกว่าการค้าระหว่างประเทศ แต่การลงทุนการค้าระหว่างประเทศมีความเสี่ยงต่อการลงทุนสูงกว่าการลงทุนการค้าภายในประเทศ โดยที่ Rauch (1999) ศึกษาเกี่ยวกับเครือข่ายการตลาดในการค้าระหว่างประเทศ พบว่า ผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการที่เหมือนกันสำหรับประเทศที่มีอาณาเขตติดต่อกัน หรือชนชาติที่ใช้ภาษาใกล้เคียงกันจะทำให้เกิดเครือข่ายการตลาดและการจับคู่ธุรกิจระหว่างกัน ในขณะที่สินค้าที่มีความแตกต่างกันจะยุ่งยากในการจำหน่าย และหาพันธมิตรทางธุรกิจ สอดคล้องกับแนวคิดของ Jian (2003) ศึกษาเกี่ยวกับ กลไกการค้า การเจริญเติบโต สัดส่วนการค้าระหว่างประเทศ และการกระจายตัวของการค้าภายในประเทศ พบว่าการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีและการค้าระหว่างประเทศมีความสัมพันธ์ทางบวกต่อการค้าภายในประเทศและการค้าระหว่างประเทศ ขณะที่ Young, A. (1991) ศึกษาเกี่ยวกับเรียนรู้จากการกระทำจากการค้าระหว่างประเทศโดยใช้แบบจำลองเพื่อตรวจสอบปฏิริยาตอบโต้การค้าระหว่างประเทศ พบว่า ประสิทธิภาพ ความสามารถด้านเทคนิค การเจริญเติบโตของ GDP ของประเทศส่งผลกระทบทางบวกต่อรูปแบบการค้าระหว่างประเทศ ขณะที่ Schneider, P.H. (2004) ศึกษาเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ การเติบโตของเศรษฐกิจ ทรัพย์สินทางปัญญาของประเทศกำลังพัฒนา พบว่าการนำเข้าเทคโนโลยีมีผลกระทบโดยตรงทางด้านนวัตกรรมและการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนา ได้รับผลกระทบจากการลงทุนจากต่างประเทศ และเทคโนโลยีต่างประเทศมีผลกระทบมากขึ้นเกี่ยวกับต่อหัวเจริญเติบโตของ GDP กว่าเทคโนโลยีในประเทศ และทรัพย์สินทางปัญญาส่งผลกระทบต่อโครงสร้างรค นวัตกรรมของประเทศ อีกทั้ง Borensztein, E, et al.(1998) ศึกษาเกี่ยวกับการลงทุนของต่างชาติมีผลกระทบต่อเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ พบว่าผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจแบบถดถอย การใช้ประโยชน์ของข้อมูลเพื่อการลงทุน โดยตรงจาก

ประเทศที่มีความแข็งแกร่งทางด้านอุตสาหกรรมเอื้ออำนวยต่อการลงทุนในประเทศจากต่างชาติ

Hunt et al (2002) พบว่า การค้าขายแดนต้องเป็นการประสานความร่วมมือระหว่างพันธมิตรทางธุรกิจ(Business Alliance) ซึ่งพัฒนากรอบแนวความคิดจากความสัมพันธ์ทางการตลาด ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างสอง หรือมากกว่าสองกิจการ ที่จำเป็นต้องมีการแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่างกันเพื่อความสำเร็จตามเป้าหมายของธุรกิจ เพื่อความสำเร็จของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ประกอบด้วย 1) ทฤษฎีฐานทรัพยากร (Resource-based Theory) 2) ทฤษฎีฐานสมรรถนะ (Competency-based Theory) 3) แนวคิดปัจจัยสัมพันธ์(Relational Factors) 4) แนวคิดการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน(Competitive Advantage) การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นการสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ ซึ่งทำได้โดยการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การเลือกลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาปรับปรุงสินค้า และการสร้างนวัตกรรมใหม่ สอดคล้องกับแนวคิดของ Philipson & Kemp (2003) ที่ได้นำเอาทฤษฎีวงจรชีวิตธุรกิจ(Life Cycle Theory) ทฤษฎีเป้าหมาย (Teleology Theory) ทฤษฎีว่าความเป็นผู้ประกอบการ(Entrepreneurial Theory) มาเป็นกรอบแนวความคิดในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมภายนอก(External Environment) และสิ่งแวดล้อมภายในของกิจการ (Internal Environment) ซึ่งประกอบด้วยการบริหารจัดการองค์กร รวมถึงทักษะ บุคลิกภาพ แรงจูงใจของผู้บริหาร การกำหนดกลยุทธ์ การสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ การตลาดและการขาย การสร้าง การบริหารการเงิน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และการเติบโตของธุรกิจทางด้านขนาดและอายุ (Size and Age) ขณะที่ Davidsson et al (2004) มองว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเติบโตมาจากปัจจัยภายนอกและภายในที่เกี่ยวข้องกับความสามารถ(Ability) ความจำเป็น(Need)โอกาสทางธุรกิจ(Opportunity) อายุ(Firm Age) ขนาด (Firm Size) ภาคธุรกิจ(Sectors)รูปแบบธุรกิจ(Legal Form) และทำเลที่ตั้ง(Location) ซึ่งต้องมีการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับลูกค้า ผู้ขายปัจจัยการผลิต และองค์กรของรัฐ และต้องมีการขยายธุรกิจไปยังในตลาดต่างประเทศเพื่อลดต้นทุนการผลิต การขนส่ง การสื่อสารและความเสี่ยง

กรวิทย์ เกาะกลาง(2542) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างไทย-มาเลเซีย (พ.ศ.2538-2542): วิเคราะห์ปัจจัยที่เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดี โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อความสัมพันธ์ระหว่างไทย-มาเลเซีย โดยเฉพาะปัจจัยที่ก่อเกิดผลต่อความสัมพันธ์อันดีระหว่างทั้งสองประเทศ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีคือ ความต้องการพึ่งพากันและกันทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ความร่วมมือระดับท้องถิ่น โดยเฉพาะการพัฒนาการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ร่วมกัน (Joint Development Area: JDA) อีกทั้งยังมีความร่วมมือกันทางด้านเศรษฐกิจในโครงการสามเหลี่ยมเศรษฐกิจ (Indonesia Malaysia Thailand Growth Triangle Project

Development: IMT-GT) ขณะที่เกษรา หลิมพานิช (2539) ศึกษาการค้าของไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อเปรียบเทียบศักยภาพทางการค้าของประเทศไทยกับประเทศมาเลเซีย พม่า ลาว เวียดนาม และกัมพูชาเพื่อนำไปสู่แนวทางการขยายการค้าชายแดน ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่า โดยภาพรวมการค้าชายแดนของประเทศไทยที่ได้ดุลการค้ากับประเทศลาว เวียดนาม พม่า กัมพูชา และมาเลเซียในสินค้าประเภทข้าว และยางพารา แต่เสียดุลการค้ามาเลเซียในสินค้านม และครีม สอดคล้องกับการศึกษาของ นฤมล นาคา (2548) ที่ศึกษาการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อทราบถึงศักยภาพการค้าชายแดนของไทย และโอกาสในการขยายการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน คือ สหภาพพม่า ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสหพันธรัฐมาเลเซีย โดยศึกษาเปรียบเทียบเพื่อทราบถึงความได้เปรียบ และเสียเปรียบของการค้าชายแดนไทย กับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อใช้ในการพัฒนาการค้าชายแดนของประเทศไทย และเป็นแนวทางในการพัฒนาส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายระดับการค้าชายแดนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ผลการศึกษาพบว่า ประเทศไทยได้เปรียบการค้าชายแดนกับประเทศพม่า กัมพูชา ลาว และมาเลเซีย ด้านการส่งออกสินค้าสิ่งทอ อุตสาหกรรมเกษตร และเชื้อเพลิง แต่ประเทศไทยเสียเปรียบการค้าชายแดนกับประเทศพม่า กัมพูชา และลาว ด้านการนำเข้าสินค้าไม้ ไม้แปรรูปและผลิตภัณฑ์ ประมงและปศุสัตว์ และเครื่องจักรที่ไม่ใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์และส่วนประกอบ ขณะที่สุนิสา ปัญญาสุรจิต (2549) ศึกษาการค้าชายแดนของไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ทางการค้า ศักยภาพการค้า โอกาสการขยายการค้าของไทย และการส่งเสริมความร่วมมือทางการค้าของประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งได้แก่ สหพันธรัฐมาเลเซีย สหภาพพม่า ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยศึกษาข้อมูลในช่วงเวลาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534-2548 ซึ่งผลการศึกษาพบว่า มูลค่าการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยกับมาเลเซียมีมูลค่าสูงเป็นอันดับหนึ่งของการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยประเทศไทยได้เปรียบดุลการค้ามาเลเซียมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา และจังหวัดที่มีการค้าชายแดนสูงสุดกับประเทศมาเลเซียคือ จังหวัดสงขลา โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 97.20 ของมูลค่าการค้าชายแดนระหว่างไทยและมาเลเซีย สอดคล้องกับการศึกษาของนิลิต พันธมิตร (2541) ศึกษาปัญหาการค้าชายแดนภาคเหนือตอนบน: กรณีศึกษาจังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ น่าน แม่ฮ่องสอน ผลจากการศึกษาพบว่า เป็นการค้านอกระบบที่มีมูลค่าสูง เนื่องจากต้องการหลบเลี่ยงความยุ่งยากในการดำเนินการขั้นตอน พิธีการ กฏระเบียบทางศุลกากร อีกทั้งการศึกษาของนิจดา เตชะเจริญวิกุล (2545) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจบริเวณชายแดนไทย-สหภาพพม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจบริเวณชายแดนไทย-พม่า ผล

การศึกษาพบว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยทางกายภาพ ทุกปัจจัยมีผลกระทบต่อภารกิจชายแดนไทย-พม่า แต่มีระดับความสำคัญต่อธุรกิจแตกต่างกันออกไปตามแต่ประเภทของธุรกิจ ซึ่งปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อธุรกิจชายแดนไทย-พม่าคือ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย สอดคล้องกับการศึกษาของนางนุช กัณฐะชัย และคณะ (2549) การค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย อำเภอเชียงแสน และอำเภอเชียงของ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากเป็นผู้หญิง อายุ 25 ปีขึ้นไป มีลักษณะการประกอบการทั้งการนำเข้าสินค้ามาเพื่อจัดจำหน่าย โดยมากเป็นสินค้านำเข้ามาจากประเทศจีน อีกทั้งปัญหาการค้าชายแดนของแต่ละอำเภอมีความแตกต่างกันอย่างมาก โดยที่อำเภอแม่สายมีปัญหามากในเรื่องการค้าชายแดนนอกระบบไม่ผ่านพิธีศุลกากร อำเภอเชียงแสนมีปัญหาเรื่องนำการค้าชายแดนมาเพื่อประโยชน์ด้านการฟอกเงิน ในส่วนของอำเภอเชียงของมีปัญหาในระดับมากในเรื่องความไม่ต่อเนื่องของรัฐบาลในการแก้ไขปัญหาเรื่องชนกลุ่มน้อย

มะรุคิน ประสู (2542) ศึกษาการดำเนินธุรกิจส่งออกตามแนวชายแดนไทย-มาเลเซีย: ศึกษาเฉพาะอำเภอสุไหงโกทก จังหวัดนราธิวาส ผลการศึกษาพบว่า การค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย แบ่งเป็นสองรูปแบบคือ ค้าขายเพื่อบริโภคเองภายในประเทศ และการค้าเพื่อประเทศที่สามโดยผ่านประเทศมาเลเซีย อีกทั้งยังควรพัฒนาแนวทางการลดขั้นตอนพิธีการศุลกากรที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก ควรปรับกฎระเบียบให้มีความยืดหยุ่น และนำเอาระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินการงานเอกสาร สอดคล้องกับการศึกษาของ ชื่นชีวา ชีวะธรรม (2540) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยกับมาเลเซีย พ.ศ. 2535-2538 วิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคและส่งเสริมความสัมพันธ์ ผลการศึกษาพบว่า ประเทศไทยและมาเลเซียมีความสัมพันธ์ในลักษณะของการพึ่งพาอาศัยกันทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ ในเรื่องการเมือง ความมั่นคง เศรษฐกิจ สังคม แม้ว่าจะมีความขัดแย้งอยู่บ้าง แต่ด้วยเหตุที่ต้องพึ่งพาอาศัยกันจึงต้องพยายามคลี่คลายปัญหาและอุปสรรคระหว่างกันลง เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างทั้งสองประเทศ ขณะที่วิเศษ ศิริวัฒนกุล (2535) ศึกษาปัญหาชายแดนไทย-มาเลเซีย เน้นเฉพาะปัญหาการค้าของหนีภาษีที่จะกระทบกระเทือนสัมพันธ์ภาพระหว่างทั้งสองประเทศที่เกิดขึ้นจากการลักลอบหลบหนีภาษีข้ามแดนระหว่างไทย-มาเลเซีย ผลการศึกษาพบว่า มีข้าราชการไทยบางส่วน ร่วมมือกับผู้ประกอบการมาเลเซียให้การสนับสนุนการดำเนินการลักลอบสินค้าหนีภาษีเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง และพวกพ้อง ซึ่งอาจจะเป็นผลกระทบกระเทือนสัมพันธ์ภาพอันดีระหว่างประเทศไทย และมาเลเซียในอนาคต สอดคล้องกับการศึกษาของอาชิ คุรุสากยวงศ์ (2545) การค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ผลการศึกษาพบว่า การค้าระหว่างอยู่ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยทำให้การซื้อขายระหว่างกันของ

ผู้ประกอบการทั้งสองประเทศลดน้อยลง การส่งออกของสินค้าไทยไปมาเลเซียมีอุปสรรคทางกฎระเบียบ และเงื่อนไขการค้ามากเมื่อเทียบกับการนำเข้าสินค้าจากมาเลเซียมาจำหน่ายในประเทศไทย

ดร.ชนัน ปารมี (2551) ศึกษาผลกระทบการค้าชายแดนไทย-จีน (ตอนใต้) ที่มีผลต่อผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า กรณีศึกษา: อำเภอเชียงแสน และอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ประเภทกิจการเจ้าของคนเดียว ลักษณะธุรกิจเป็นธุรกิจค้าส่ง และค้าปลีก ประเทศไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นฐานการค้า การลงทุน อุตสาหกรรม และการท่องเที่ยว เป็นประตูการค้าเพื่อการนำเข้า-ส่งออกไปสู่ประเทศจีน (ตอนใต้) ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการค้า การลงทุน การบริการ การคมนาคม และการท่องเที่ยวในภูมิภาคเชื่อมโยงกับต่างประเทศ โดยมีระบบบริหาร โลจิสติกส์ และเชื่อมโยงความร่วมมือทางเศรษฐกิจเพื่อเพิ่มรายได้จากการค้า การลงทุน สอดคล้องกับการศึกษาของสมใจ รวยสันเทียะ (2550) การค้าระหว่างไทย-มาเลเซีย ผลการศึกษาพบว่า การค้าระหว่างไทย-มาเลเซียมีจุดแข็งจากปัจจัยภายในประเทศ แต่ยังคงมีอุปสรรคจากปัจจัยภายนอก กลยุทธ์ที่เหมาะสมคือ กลยุทธ์การปรับโครงสร้างและรักษาตลาด กลยุทธ์การเจาะตลาด กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพยากรณ์การค้าระหว่างไทย-มาเลเซีย การพยากรณ์ด้านการส่งออกทำให้ทราบว่า มูลค่าการส่งออกของสินค้าและมูลค่าการนำเข้าของสินค้านั้นแนวโน้มการขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งการค้าระหว่างประเทศไทยกับมาเลเซียมีปัญหาและอุปสรรคเนื่องจากการกีดกันทางการค้าของมาเลเซีย ขณะที่ ณัฐมล นาคา (2548) ศึกษาการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน 4 ประเทศคือ พม่า กัมพูชา ลาว และมาเลเซีย สำหรับการนำเข้า-ส่งออก ผลการศึกษาพบว่า ควรมีการตั้งหน่วยงานกลางทำหน้าที่ดูแลการค้าชายแดน ความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาค ตลอดจนความร่วมมือในการเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจและการพัฒนาที่เท่าเทียมกันระหว่างประเทศสมาชิก สอดคล้องกับการศึกษาของ ญาดา ประภาพันธ์ และคณะ (2550) ศึกษาการประเมินศักยภาพทางเศรษฐกิจของอำเภอเชียงแสนเพื่อสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจโดยผ่านการค้าชายแดนและการท่องเที่ยว ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพของเชียงแสนจะเป็นด้านการบริการ การค้า การโรงแรม

2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

จากการศึกษากรอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจ

อาเซียน ดังต่อไปนี้

Islam et al (2011) ศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการและคุณลักษณะของธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศบังคลาเทศ กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการจำนวน 300 ตัวอย่าง ใช้เกณฑ์การวัดจาก Likert Scale 5-Point ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่คุณลักษณะของผู้ประกอบการประกอบด้วย คุณลักษณะด้านประชากรศาสตร์(อายุ เพศ การศึกษา) คุณลักษณะส่วนบุคคล (คุณสมบัติ ประสบการณ์ทำงาน) คุณลักษณะจำเพาะของบุคคล (แรงจูงใจ เป้าหมาย และภูมิหลังของผู้ประกอบการ) ความเป็นผู้ประกอบการ(ความเป็นตัวของตัวเอง แนวคิดสร้างสรรค์ กล้าเสี่ยง คิดในเชิงรุก กล้าที่จะแข่งขัน)และความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ส่วนคุณลักษณะของธุรกิจประกอบด้วย แหล่งกำเนิดของธุรกิจ เวลา ขนาดของธุรกิจ แหล่งการเงิน ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการนั้นสามารถอธิบายความสำเร็จของธุรกิจได้ ร้อยละ 21.3 สำหรับปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์นั้นมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงานและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ สอดคล้องกับการศึกษาของชัชวาล วณิชผล (2546) ศึกษาคุณสมบัติผู้ประกอบการและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณสมบัติผู้ประกอบการและภูมิความรู้ความชำนาญที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมพึงมี ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่า คุณสมบัติผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมทั้ง 6 ด้านในระดับสูง กล่าวคือ คุณสมบัติด้านความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความมุ่งมั่นในการแข่งขัน ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และความมุ่งมั่นในความสำเร็จ โดยความพึงพอใจของผู้ประกอบการวัดจากแนวโน้มของกำไร และความสำเร็จเหนือคู่แข่ง ในส่วนของภูมิความรู้ความชำนาญที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยวัดจากความพึงพอใจในผลการดำเนินงาน 7 ด้านประกอบด้วยความพึงพอใจในแนวโน้มของกำไร แนวโน้มจำนวนลูกค้า แนวโน้มยอดขาย รายได้ การยอมรับจากสังคม ความสำเร็จเหนือคู่แข่ง และความพึงพอใจในฐานะผู้ประกอบการ ในส่วนของภูมิความรู้ความชำนาญที่ไม่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประกอบด้วยระดับการศึกษา ประสบการณ์ด้านอาชีพ และประสบการณ์บริหาร ขณะทีภาณี อุบลศรี (2546) ศึกษาเปรียบเทียบลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและวิธีการจัดการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูง และต่ำในการดำเนินธุรกิจการค้าและการบริการขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยเปรียบเทียบวิธีการจัดการระหว่างผู้ประกอบการที่

ประสบความสำเร็จสูง และต่ำในการดำเนินธุรกิจการค้าและการบริการขนาดย่อมและขนาดกลาง ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำทุกด้านไม่ว่าจะเป็นในด้านใฝ่ความสำเร็จ ความคิดสร้างสรรค์ ความกล้าเสี่ยง กล้าริเริ่ม ความมั่นใจในตนเอง การจัดการความผิดพลาดล้มเหลว แรงจูงใจและพลัง ทัศนคติและเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลและความเชี่ยวชาญ และความซื่อสัตย์สุจริต นอกจากนี้ค่าเฉลี่ยวิธีการจัดการด้านการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การเป็นผู้นำ และการควบคุม ก็มีความแตกต่างกันระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำ สอดคล้องกับการศึกษาของสมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกรและคณะ (2549) ศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ภาคอุตสาหกรรม ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้มีลักษณะวิสาหกิจเจ้าของคนเดียว มีระยะการดำเนินธุรกิจระหว่าง 5-10 ปี ผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมามุ่งเน้นลูกค้าเดิม ผลกำไรต่อเนื่อง การแสวงหาแหล่งทุน และการควบคุมภายใน ผู้ประกอบการโดยส่วนมากมีอายุระหว่าง 31-40ปีจบการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นเพศชายและนับถือศาสนาพุทธ เหตุผลในการประกอบธุรกิจเพื่อต้องการความเป็นอิสระและบริหารงานเอง ในการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะของธุรกิจ ลักษณะภูมิหลังของผู้ประกอบการ คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และความสามารถทางการจัดการ พบว่า คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการเป็นผลมาจากลักษณะของธุรกิจลักษณะภูมิหลังของผู้ประกอบการ และความสามารถทางการจัดการ ส่วนปัจจัยสังเกตได้ที่อธิบายความสัมพันธ์คุณลักษณะผู้ประกอบการคือ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership=0.94) ปัจจัยพื้นฐาน(Traits=0.93) ความมุ่งมั่นในความสำเร็จ(Achieve to success=0.89) มนุษยสัมพันธ์ (Human Relation=0.84) ความเสี่ยง(Risk=0.81) และบุคลิกภาพ(Personality=0.72) ขณะที่การศึกษาของอรรัญญา มานะแก้ว (2547) ศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมห้องเย็นในจังหวัดสมุทรสาคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมห้องเย็นพึงมี ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมห้องเย็นในจังหวัดสมุทรสาคร มีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการมีโดยรวมในระดับสูง กล่าวคือ มีความกล้าเสี่ยง ความยืดหยุ่นอดทน มนุษยสัมพันธ์ ใฝ่ความสำเร็จ การจัดการความล้มเหลว แรงจูงใจ และพลัง ทัศนคติและเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูล ความคิดสร้างสรรค์ ความเชื่อมั่นในตนเอง กล้าริเริ่มและรับผิดชอบ การแสวงหาโอกาส และความซื่อสัตย์สุจริต

Indarti and Langenberg (2004) ศึกษาความสัมพันธ์ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศอินโดนีเซีย ในประเด็นปัจจัยอายุ เพศ

ประสบการณ์ในการทำงาน ระดับการศึกษา คุณลักษณะของธุรกิจ ภูมิหลัง ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของธุรกิจและแหล่งเงินทุน และปัจจัยด้านบริบท ได้แก่ การตลาด เทคโนโลยี การเข้าแหล่งข้อมูลข่าวสาร ความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ เครือข่ายทางสังคม กฎหมาย การเข้าหาแหล่งเงินทุน การสนับสนุนจากรัฐบาล แผนธุรกิจ ผลสำเร็จของธุรกิจ และความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจโดยใช้เกณฑ์การวัดใช้แบบวิธีของ Likert Scale 5 Point กลุ่มตัวอย่างได้แก่เจ้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 100 ตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการพบว่า อายุ เพศและประสบการณ์ไม่มีความสัมพันธ์กับผลสำเร็จของธุรกิจ แต่ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ภูมิหลัง ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์กับผลสำเร็จของธุรกิจ แต่แหล่งที่มาของเงินทุนความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$ ซึ่งผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนมาจากการออมส่วนตัวมีถึง ร้อยละ 56 และจากครอบครัว ร้อยละ 23 และมาจากส่วนอื่นมีเพียงแต่ร้อยละ 3 สอดคล้องกับการศึกษาของ Man et al (2008) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และผลการดำเนินงานของธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการในฮ่องกง จำนวน 153 ตัวอย่าง ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ สมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการ 10 ด้านคือ สมรรถนะด้านการค้นหาโอกาส ความสัมพันธ์ แนวความคิดวิเคราะห์ การสร้างนวัตกรรม การดำเนินงาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การกำหนดกลยุทธ์ ความผูกพันองค์กร การเรียนรู้ และคุณลักษณะส่วนบุคคล การสร้างได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ความสามารถขององค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ ผลการดำเนินงานประกอบด้วย ประสิทธิภาพการลงทุน การเติบโตธุรกิจและเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน ใช้วิธีการวิจัยทั้งปริมาณและคุณภาพ โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจำนวน 19 คน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantage) ได้แก่ ปัจจัย สมรรถนะด้านความสัมพันธ์ สมรรถนะด้านการสร้างนวัตกรรมและสมรรถนะด้านการสร้างโอกาส ปัจจัยที่มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถขององค์กร (Organizational Capabilities) ได้แก่ ปัจจัย สมรรถนะด้านความสัมพันธ์ สมรรถนะด้านการสร้างนวัตกรรมและสมรรถนะด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ปัจจัยด้านสมรรถนะการกำหนดกลยุทธ์มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถขององค์กร ความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน และประสิทธิภาพการลงทุน ปัจจัยด้านสมรรถนะความผูกพันในองค์กรนั้นมีความสัมพันธ์เชิงบวกและทางตรงต่อผลการดำเนินงาน และ Slater and Narver (1995) ได้เสนอว่า การวัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ควรวัดจากตัวแปรสังเกตที่เป็นลักษณะคุณค่าแฝงในองค์กร

ตัวอย่างข้อคำถามเช่น การมีความอดทนสูงต่อความเสี่ยง มีการดำเนินงานเชิงรุก หรือมีการเปิดรับนวัตกรรมขององค์กร เป็นต้น

Hult and Ketchen (2001) ได้เสนอการวัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการเพียงมิติเดียว ด้วย 5 ข้อคำถาม ค่าความเชื่อมั่นองค์ประกอบที่ 0.88 และน้ำหนักองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.61-0.87 Hult (2002) ได้วัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการเพียงมิติเดียว ด้วย 5 ข้อคำถาม เช่นกัน ค่าความเชื่อมั่นองค์ประกอบที่ 0.87 และน้ำหนักองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.65-0.82 Hult, et al. (2003) ได้ปรับใช้แบบวัดความเป็นผู้ประกอบการของ สอดคล้องกับการศึกษาของ Naman and Slevin (1993) กำหนดเครื่องมือวัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการใน 1 มิติ จำนวน 5 ข้อคำถาม มีน้ำหนักองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.79-0.90 และค่าความเชื่อมั่นองค์ประกอบที่ 0.87 ตัวอย่างข้อคำถามเช่น พวกเรามีความรวดเร็วในการแนะนำผลิตภัณฑ์ หรือบริการใหม่ออกสู่ตลาด เป็นต้น

Tajeddini (2010) วัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการจากลักษณะของผู้ประกอบการ ด้วย 7 ข้อ คำถาม มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาที่ระดับ 0.93 ตัวอย่างคำถามเช่น เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นแล้ว บริษัทของเรามีนิสัยชอบที่จะเสี่ยงสูงกว่า หรือเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นแล้ว บริษัทเรามีการร่วมวางแผนเชิงกลยุทธ์สูงกว่า เป็นต้น สอดคล้องกับการศึกษาของ Ma'atoofi and Tajeddini (2010) ที่ว่าตัวแปรแฝงการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการเพียงมิติเดียว มี 8 ข้อคำถาม ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาที่ระดับ 0.86 ตัวอย่างคำถามเช่น พวกเรายอมรับความเสี่ยงเพื่อค้นหาโอกาสเติบโตในตลาด หรือพวกเรามีการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น ขณะที่ Antoncic and Hisrich (2001) ศึกษาประเด็นภาวะผู้ประกอบการในองค์กร ความเป็นผู้ประกอบการในระดับองค์กร ได้จำแนกการวัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการ ได้จำแนกการวัดตัวแปรแฝงความเป็นผู้ประกอบการจากตัวแปรสังเกต 4 ตัว ได้แก่ 1) การกล้ารับความเสี่ยงในธุรกิจใหม่ จำนวน 4 ข้อคำถาม 2) ความสามารถทางนวัตกรรม จำนวน 7 ข้อคำถาม 3) การดำรงรักษาตัวเอง จำนวน 11 ข้อคำถาม และ 4) การดำเนินงานเชิงรุก จำนวน 3 ข้อคำถาม สอดคล้องกับการศึกษาของ Nasution, et al. (2011) ที่ได้กำหนดการวัดตัวแปรความเป็นผู้ประกอบการ ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาที่ระดับ 0.89 จากตัวแปรสังเกต 3 ตัว ได้แก่ 1) ความเป็นอิสระในงาน เป็นขอบเขตของงานที่พนักงานจะสามารถทำการตัดสินใจเกี่ยวกับประสิทธิภาพของการทำงานในการทำงานของตัวเอง 2) ความกล้าเสี่ยงในงาน เป็นความตั้งใจในการจัดการ และใช้ทรัพยากรที่สำคัญโดยมีโอกาที่จะเผชิญกับความไม่แน่นอน และ 3) การดำเนินงานเชิงรุก เป็นองค์กรที่มีแนวโน้มจะดำเนินการเชิงรุก และกล้าหาญในการเผชิญกับการแข่งขัน

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรคุณลักษณะผู้ประกอบการกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรคุณลักษณะผู้ประกอบการส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของ

ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 1 (H₁) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 2 (H₂) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

3. ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

จากการศึกษารอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Waldman, Siegel & Javidan (2003) ศึกษาบทบาทภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงกับการมีพันธะต่อการดำเนินการความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัท Meso-Level กลุ่มเป้าหมายในการศึกษาคั้งนี้คือ ผู้จัดการในบริษัทอเมริกันจาก 95 บริษัท และมีผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นตัวแทน 570 คน การวัดภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง จำนวนออกเป็น 2 องค์ประกอบคือ ความมีบารมีและการกระตุ้นทางสติปัญญา การสร้างข้อคำถามถามในส่วนความมีบารมีมีพื้นฐานในการพัฒนาจากแบบสอบถามภาวะผู้นำหลายปัจจัยตามแนวคิดของ Bass (1985) และจากการศึกษาของ Howell & Avolio (1993) และ Bass & Avolio (1994) ผลจากการทดสอบคุณภาพเครื่องมือมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา 0.09 สำหรับการสร้างข้อคำถามในส่วนการกระตุ้นทางสติปัญญา พัฒนามาจากการศึกษาของ Boal & Hooijberg (2001) ผลจากการทดสอบคุณภาพเครื่องมือมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา 0.86 ขณะที่ Waldman, Siegel & Javidan (2006) ศึกษาเรื่ององค์ประกอบภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง โดยจำแนกภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง 2 มิติ คือ 1) ความมีบารมี (Charismatic) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำหนึ่งคน กับผู้ตามที่มีหนึ่งคน หรือมากกว่า บนพื้นฐานของพฤติกรรมผู้นำร่วมกับคุณลักษณะที่ผู้ตามชื่นชอบ 2) การกระตุ้นทางสติปัญญา (Intellectual Stimulation) เป็นการกระทำของผู้นำที่มุ่งให้เกิดการกระตุ้น และการเปลี่ยนแปลงในการตระหนักถึงปัญหา และการแก้ปัญหาของผู้ตาม สอดคล้องกับการศึกษาของ McShane & Von Glinow (2000) กำหนดลักษณะของภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงไว้ 4 มิติคือ 1) สามารถสร้างวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน และกระตุ้นผู้ตาม 2) ความสามารถในการสื่อสารวิสัยทัศน์ ผู้นำต้องมีความสามารถในการสื่อสารวิสัยทัศน์ที่ตัวเองกำหนดไว้ให้ผู้ตามเข้าใจเป้าหมายของวิสัยทัศน์ และ

เห็นภาพในอนาคตโดยผ่านการปราศรัย ใช้สัญลักษณ์ เรื่องราว 3) เป็นตัวอย่างของพนักงาน ซึ่งการกระทำของผู้นำกับคำพูด มีความสอดคล้องกัน จะทำให้พนักงานมีความศรัทธา เชื่อถือ และปฏิบัติตามผู้นำ และ 4) สร้างความผูกพัน โดยผู้นำเปลี่ยนสภาพวิสัยทัศน์ที่เป็นนาธรรมเป็นวิถีปฏิบัติจริงร่วมกัน เพื่อกระตุ้นความสนใจ การมีส่วนร่วมของพนักงาน ขณะที่ Lacerda (2010) กำหนดองค์ประกอบภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็น 4 มิติ สอดคล้องกับ Bass & Avolio (1994) คือ มีอิทธิพลต่อความคิด แรงจูงใจในการสร้างแรงบันดาลใจ การกระตุ้นทางสติปัญญา และการพิจารณาระดับปัจเจกบุคคล

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 3 (H₃) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 4 (H₄) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

4. กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

จากการศึกษากรอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับแนวทางการปรับตัว และผลกระทบนโยบายของการรวมตัวทางเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Wendon, B. (1998) ศึกษาผลกระทบนโยบายของการรวมตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปต่อผู้ประกอบการพบว่า นโยบายการรวมตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ สภาพเศรษฐกิจ การเมือง การพัฒนาทางสังคม และสิทธิทางสังคม ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ และความมีเสถียรภาพทางการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการศึกษาของ Grilo et al. (2006) ศึกษาความคาดหวังของผู้ประกอบการในสหภาพยุโรปพบว่า กำลังการผลิตของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งความซับซ้อนทางการบริหาร การสนับสนุนความพร้อมทางการเงิน และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของสหภาพ

ยุโรปทำให้การประกอบการมีความมั่นคง และเติบโตได้ดีกว่าการบริหารของผู้ประกอบการเพียงอย่างเดียว ขณะที่ Laffan, B. (1994) ศึกษานโยบายของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อนโยบายของผู้จัดการที่มีผลสืบเนื่องมาจากการรวมตัวของสหภาพยุโรป พบว่า คณะกรรมการกิจการยุโรปได้กำหนดกรอบนโยบายและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับผู้ประกอบการของสหภาพยุโรป ซึ่งผลกระทบทางตรงต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานของผู้จัดการทั้งในด้านการเสริมสร้าง การควบคุม และแนวทางการพัฒนาความร่วมมือในการบริหารภายในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป

Martinez, A.M., et al. (2010) ศึกษาเกี่ยวกับการสนับสนุนและช่วยเหลือของสหภาพยุโรปต่อวิสาหกิจขนาดย่อมในประเทศสเปนพบว่า การหาแหล่งทุนเป็นปัญหาหลักของวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งสหภาพยุโรปได้พัฒนาโปรแกรมเพื่อส่งเสริมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อมโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการบริการ และสนับสนุนแนวทางการหาแหล่งทุนช่วยเหลือการดำเนินการของวิสาหกิจขนาดย่อม สอดคล้องกับการศึกษาของ Braun, M. (2008) ศึกษาเกี่ยวกับวิวัฒนาการของการค้าในสหภาพยุโรป ด้านระเบียบเกี่ยวกับนโยบาย ความรู้ และนโยบายด้านผู้ประกอบการพบว่า การค้าภายในสหภาพยุโรปต้องมีการปรับพื้นฐานความปลอดภัยทางการปล่อยมลพิษ การผ่อนปรนมาตรการด้านภาษี การรวมตัวทางด้านทรัพยากรและวัตถุดิบ การใช้พลังงานอย่างยั่งยืน ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการรวมตัวทางการค้าภายในสหภาพยุโรปและการกำหนดนโยบายด้านผู้ประกอบการ

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 5 (H₅) กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

5. แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556

จากการศึกษารอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่ามีผลของการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับแนวทางการปรับตัวของหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนของไทย ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนดังต่อไปนี้

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2548) ศึกษาผลกระทบและแนวทางการปรับตัวของ SMEs ไทย ต่อการทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกา วัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษารูปแบบความตกลงการค้าเสรีต้นแบบเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาประกอบประเด็นการเจรจา เพื่อป้องกันพฤติกรรมที่เป็นข้อจำกัด หรือการกีดกันทางการค้า ส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรม และคุ้มครองผู้ประกอบการไม่ให้เกิดการเลือกปฏิบัติระหว่างผู้ประกอบการภายใน และต่างประเทศ จากผลการศึกษาพบว่า การทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกาส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ รัฐวิสาหกิจไทย ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (2555) ศึกษาเปรียบเทียบนโยบายและมาตรการการรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในกลุ่มประเทศอาเซียน สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แนวทางการศึกษา โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหาร หรือเจ้าหน้าที่ระดับสูงจากหน่วยงานที่มีหน้าที่กำหนดนโยบายส่งเสริมวิสาหกิจอย่างน้อย 2 กลุ่มในกลุ่มประเทศสมาชิกเดิมซึ่งประกอบด้วยประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และบรูไน และจำนวน 2 กลุ่มสำหรับกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่อันได้แก่ ประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ซึ่งผลการศึกษาพบว่า แต่ละประเทศมีสภาพแวดล้อม และศักยภาพทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน โดยประเทศไทย วิสาหกิจมีทักษะด้านงานศิลป์ มีจิตบริการ หากสามารถนำเอาภูมิปัญญาไทยมาประยุกต์กับสินค้าและบริการจะส่งเสริมให้มีความเอกลักษณ์และโดดเด่นมากขึ้น แต่มีอุปสรรคด้านความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนได้ต่ำ นำเทคโนโลยีมาใช้น้อย ขาดการวิจัยและการพัฒนา การเปิดเสรีทางการค้า การบริการ การลงทุน และการเคลื่อนย้ายแรงงานอย่างเสรีทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านสินค้าเพิ่มมากขึ้นจากประเทศที่มีต้นทุนต่ำ

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (นิธินันท์ วิทเวสตร์ และคณะ, 2551) ศึกษาการเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs กรณีศึกษา : FTA อาเซียน-สหภาพยุโรป มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินศักยภาพและโอกาสของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยในการเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรป โดยเน้นเป้าหมายสำคัญที่สหพันธรัฐเยอรมนี สาธารณรัฐเช็ก และ โปแลนด์ เพื่อขยายโอกาสทางการค้า การลงทุน รวมทั้งผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากมาตรการทางการค้าต่างๆ ที่มีใช้ภายในสินค้าประเภทอาหาร เครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ไฟฟ้า อัญมณี เฟอร์นิเจอร์ เครื่องหนัง และภาคบริการท่องเที่ยว การศึกษาเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพใช้วิธีนัยโดยอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลสถิติการค้าระหว่างประเทศ โครงสร้างภาษี เอกสารที่เกี่ยวข้องกับกรอบการเจรจาการค้าเสรีอาเซียน-สหภาพยุโรป และเอกสารความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างสหภาพยุโรปกับประเทศไทย ผลการศึกษาสำหรับเสนอแนะแนวยุทธศาสตร์ และแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมเพื่อ

รองรับที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการเปิดการค้าเสรี รวมถึงการใช้ประโยชน์ภายใต้ความร่วมมือของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแผนพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 กับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรแผนพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 ส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 6 (H_6) แผนพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 7 (H_7) แผนพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

6. สมรรถนะเชิงพฤติกรรม

จากการศึกษากรอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Li et al (2009) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการ กระบวนการสร้างองค์ความรู้ และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ผลการวิจัยพบว่า ความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$, Path Coefficient = 0.47 มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับกระบวนการสร้างความรู้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient = 0.47 กระบวนการสร้างความรู้มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient = 0.47 ขณะที่ Nguyen (2008) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะตำแหน่งงานกับผลของการดำเนินงานบริษัทการผลิตในประเทศเวียดนาม ผลการวิจัยพบว่า สมรรถนะด้านการผลิตมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลกำไรจากการดำเนินงาน สมรรถนะด้านการตลาดมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลกำไรจากการดำเนินงาน สมรรถนะด้านวิจัยและพัฒนา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลกำไรจากการดำเนินงาน สมรรถนะด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลกำไรจากการดำเนินงาน สมรรถนะด้านการตลาดมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลดำเนินงานทาง

การตลาด สมรรถนะด้านวิจัยและพัฒนาที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลดำเนินงานทางการตลาด สมรรถนะด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลดำเนินงานทางการตลาด ขณะที่ Man and Lau (2005) ศึกษารูปแบบของสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการในสภาพแวดล้อมทางอุตสาหกรรมในฮ่องกง ผลการวิจัยพบว่า ทั้งสองกลุ่มอุตสาหกรรมการค้าส่งและการบริการ ไอทีที่มีความแตกต่างกันด้านสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการคือ ด้านการสร้างนวัตกรรมการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ และการเรียนรู้ขององค์กร สอดคล้องกับการศึกษาของ Nguyen et al. (2009) ศึกษาบทบาทความเป็นผู้ประกอบการของรัฐที่มีผลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศเวียดนาม ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศเวียดนามคือ นโยบายการเงินและการจัดเก็บภาษี นโยบายปฏิรูปที่ดิน การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์จากสถาบันของรัฐ การสนับสนุนข้อมูลข่าวสารจากสถาบัน การสนับสนุนด้านเทคโนโลยี กฎหมาย นโยบายการค้าและส่งเสริมการส่งออก ขณะที่ Huck et al. (1991) ศึกษาเกี่ยวกับสมรรถนะที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมในประเทศจอร์เจีย ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจขนาดย่อมครอบคลุมเศรษฐกิจจอร์เจียทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาคการเกษตรในประเทศ การผลิต การท่องเที่ยว การบริการ และความบันเทิง ซึ่งสมรรถนะที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการคือ ทัศนคติ ประสบการณ์ ทีมงาน พันธมิตรธุรกิจ และการเข้าถึงแหล่งทุน

Man et al. (2002) ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับมุมมองการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ผลการศึกษาพบว่า แนวคิดทางการแข่งขัน สมรรถนะที่จำเป็น รูปแบบการพัฒนาที่จะเชื่อมโยงวิสาหกิจเข้าด้วยกันและประสิทธิภาพการทำงานมีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจขนาดย่อม ขณะที่ Hayton et al (2006) ศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างสมรรถนะสำหรับผู้ประกอบการ ผลการศึกษาพบว่า การประกอบการขององค์กรต้องแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ผ่านทางนวัตกรรมและมุ่งมั่นที่จะเสี่ยงแข่งขันสมรรถนะรายบุคคลจะแตกต่างจากโครงสร้างอื่น ๆ โดยจะแตกต่างกันตามแต่ละบุคคล เพื่อรองรับการประกอบการขององค์กร จะต้องอนุมานพื้นฐานความรู้ที่วัดทักษะ ความสามารถในการทำงานสำหรับพนักงานผ่านการฝึกอบรมและการพัฒนาเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการขององค์กร สอดคล้องกับการศึกษาของ Smart et al. (1994) ศึกษาเกี่ยวกับสมรรถนะผู้ประกอบการการตลาดและการพัฒนาประสิทธิภาพขององค์กร ผลการศึกษาพบว่า การปฐมนิเทศผู้ประกอบการ (EO) จากกลุ่มตัวอย่างนักธุรกิจอิสระจำนวน 599 ตัวอย่าง พบว่า ผู้ที่มี EO สูง ปานกลาง และต่ำตามลำดับ จะมีความสามารถด้านการตลาดที่โดดเด่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานองค์กรแตกต่างกัน โดย EO จะมีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญต่อสมรรถนะด้านการตลาดที่โดดเด่นและประสิทธิภาพขององค์กร ขณะที่ Kiggundu (2002) ศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการ และการเป็นผู้ประกอบการใน

แอฟริกา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการ กิจการ สภาพแวดล้อมภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีส่วนเกี่ยวข้องกับความสำเร็จ หรือความล้มเหลว รวมถึงลักษณะทางประชากรและปัจจัยทางจิตวิทยา พฤติกรรมการทำงาน และสมรรถนะหลักของกิจการ บริษัท ผู้ประกอบการเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้อง สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติมรู้เพิ่มเติมที่จะส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีสมรรถนะเพิ่มมากขึ้นประกอบด้วยประสิทธิภาพการบริหารองค์กร แหล่งทุน การกำกับดูแลกิจการ และความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค ตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาค และสังคม วัฒนธรรมต่างๆ ขณะที่ Dess et al. (1998) ศึกษาการทำกลยุทธ์การเป็นผู้ประกอบการ และความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ด้านสิ่งแวดล้อมและการปฏิบัติงาน โดยแบ่งการศึกษาเป็นสองระยะ โดยในระยะแรกมุ่งเน้นกลยุทธ์การเป็นผู้ประกอบการผ่านการวิเคราะห์ปัจจัย และระยะที่สองโดยใช้การวิเคราะห์สมการ โครงสร้างแบบถดถอยตามลำดับขั้นเพื่อหาอำนาจพยากรณ์ที่สัมพันธ์กัน ผลการศึกษาพบว่ากลยุทธ์สิ่งแวดล้อมมีอำนาจการทำนายสูงกว่าวิธีการผูกเงิน แต่ไม่ถูกต้องทุกครั้งเสมอไป ดังนั้นผู้ประกอบการควรประยุกต์ใช้รูปแบบการบริหารเชิงสถานการณ์เพื่อสามารถรองรับสิ่งแวดล้อม และผลการปฏิบัติงานที่ไม่พึงประสงค์

Baum, Locke & Smith (2001) ศึกษารูปแบบการเติบโตของธุรกิจที่หลากหลายมิติ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเติบโตในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ตัวแปรที่ศึกษาประกอบด้วย คุณลักษณะของผู้ประกอบการ สมรรถนะทั่วไป สมรรถนะจำเพาะ แรงจูงใจ กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจ สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ และขนาดของธุรกิจ โดยใช้เป็นตัวชี้วัดและพยากรณ์การเติบโตของธุรกิจ ตัวแปรตามคือ การเติบโตธุรกิจซึ่งวัดโดยคำร้อยละของการเติบโตยอดขาย การเติบโตของการจ้างงานและผลกำไร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลทางตรงต่อการเติบโตของธุรกิจคือ ปัจจัยด้านสมรรถนะจำเพาะ แรงจูงใจ และกลยุทธ์ในการสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจ ปัจจัยกลยุทธ์ในการสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจนั้นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเติบโตในเชิงบวกคือ ปัจจัยด้านการสร้างนวัตกรรม ส่วนปัจจัยด้านต้นทุนต่ำ และเน้นเฉพาะมีผลต่อการเติบโตในเชิงลบ ปัจจัยด้านคุณลักษณะสมรรถนะทั่วไป สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ และขนาดธุรกิจส่งผลต่อการเติบโตทางธุรกิจทางอ้อม สอดคล้องกับการศึกษาของ Ahearn et al. (2012) ศึกษาการใช้การบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อในตลาดธุรกิจเพื่อการสร้างความความสัมพันธ์ โดยมุ่งเน้นการบริหารเชิงสถานการณ์กับการบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ โดยพัฒนาการบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ในหลายบริบท จากการศึกษาวิจัยพบว่า การดำเนินการบริหารลูกค้าสัมพันธ์จากบนลงล่างซึ่งเป็นผลจากการตัดสินใจของผู้บริหาร หรือจากล่างขึ้นบน โดยพนักงานขายและฝ่ายการตลาด ไม่สามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกิจการกับลูกค้าได้ ดังนั้นควรที่จะปรับใช้การบริหารเชิงสถานการณ์โดย

บูรณาการวิธีการในการสื่อสาร การตลาด การผลิต การจัดส่งสินค้าและบริการเพิ่มเข้าไปด้วย เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการ และเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ขณะที่ Poisson et al. (2002) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จผู้ประกอบการจากประเทศแคนาดาในการดำเนินธุรกิจ ในตลาดใหม่ในเอเชีย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านคุณลักษณะของธุรกิจ ขนาดธุรกิจ ประสบการณ์ ในการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศและภายในประเทศมีความสัมพันธ์กับการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดใหม่เอเชีย ปัจจัยด้านความเป็นผู้นำมีความสัมพันธ์กับการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดใหม่เอเชีย ปัจจัยด้านการตัดสินใจ กลยุทธ์การวางแผน และการวางแผนการดำเนินงานมีความสัมพันธ์กับการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดใหม่เอเชีย ปัจจัยด้านกลยุทธ์ การลงทุนทางตรง และการส่งสินค้าออกมีความสัมพันธ์กับการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดใหม่เอเชีย สอดคล้องกับการศึกษาของ Ahmad (2007) ศึกษาความแตกต่างทางวัฒนธรรมของสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศออสเตรเลียและมาเลเซีย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลสำเร็จของการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในบริบทประเทศออสเตรเลีย และมาเลเซีย ผลการวิจัยพบว่า สมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการสามารถพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจ สิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจมีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซียมากกว่าประเทศออสเตรเลีย

Sheng-Hsun (2007) ได้ศึกษาการเรียนรู้ขององค์กรและความสามารถทางธุรกิจของธุรกิจ 126 แห่งในไต้หวัน การวิเคราะห์ด้วยโมเดลสมการโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่า การเรียนรู้ขององค์กรมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความสามารถทางการแข่งขันเท่ากับ 0.43 ($p < .001$) ขณะที่ Ma'atooft and Tajeddini (2010) ได้ศึกษากลุ่มธุรกิจขนาดเล็กในตะวันออก ประเทศอิหร่าน ผลการศึกษาพบความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการกับองค์ประกอบของการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ ได้แก่ ความมุ่งมั่นที่จะเรียนรู้ การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน และการเปิดใจยอมรับ พบความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ โดยความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความมุ่งมั่นที่จะเรียนรู้เท่ากับ 0.753 ($t=10.237, p < .001$) ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการมีวิสัยทัศน์ร่วมกันเท่ากับ 0.730 ($t=9.552, p < .001$) ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการเปิดใจยอมรับ เท่ากับ 0.818 ($t=12.699, p < .001$) ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม เท่ากับ 0.829 ($t=13.254, p < .001$) ความมุ่งมั่นที่จะเรียนรู้มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม เท่ากับ 0.722 ($t=9.321, p < .001$) การมีวิสัยทัศน์ร่วมกันมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการเสริมสร้าง

ความสามารถทางนวัตกรรม เท่ากับ 0.671 ($t=8.093$, $p<.001$) และการเปิดใจยอมรับมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม เท่ากับ 0.817 ($t=12.75$, $p<.001$)

Tajeddini (2010) ศึกษาการมุ่งเน้นลูกค้าและลักษณะของผู้ประกอบการต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยนำเอานวัตกรรมมาใช้ในกลุ่มธุรกิจโรงแรม ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ผลการศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของผลการดำเนินงาน ได้แก่ การทำกำไร การสร้างยอดขาย และผลตอบแทนจากการลงทุน ดังนี้ ลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความสามารถทางนวัตกรรมเท่ากับ 0.173 ($p<.01$) ลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการทำกำไร เท่ากับ 0.312 ($p<.001$) ลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการสร้างยอดขาย เท่ากับ 0.329 ($p<.001$) ลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับผลตอบแทนจากการลงทุน เท่ากับ 0.308 ($p<.001$) การมุ่งเน้นลูกค้าไม่พบค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความสามารถทางนวัตกรรม การมุ่งเน้นลูกค้ามีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการทำกำไร เท่ากับ 0.186 ($p<.01$) การมุ่งเน้นลูกค้ามีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการสร้างยอดขาย เท่ากับ 0.183 ($p<.01$) และการมุ่งเน้นลูกค้ามีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับกับผลตอบแทนจากการลงทุน เท่ากับ 0.193 ($p<.01$) สอดคล้องกับการศึกษาของ Nasution et al. (2011) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการเรียนรู้ นวัตกรรม และการมุ่งเน้นตลาด ผลการศึกษาพบว่า ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับนวัตกรรมเท่ากับ 0.42 ($p<.001$) การมุ่งเน้นการเรียนรู้ไม่มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับนวัตกรรม การมุ่งเน้นตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับนวัตกรรมเท่ากับ 0.18 ($p<.05$) แนวปฏิบัติด้านทรัพยากรมนุษย์มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับนวัตกรรมเท่ากับ 0.42 ($p<.001$) ความเป็นผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับคุณค่าสำหรับลูกค้าเท่ากับ 0.15 ($p<.05$) การมุ่งเน้นการเรียนรู้ไม่มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับคุณค่าสำหรับลูกค้า การมุ่งเน้นตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับคุณค่าสำหรับลูกค้าเท่ากับ 0.16 ($p<.05$) และแนวปฏิบัติด้านทรัพยากรมนุษย์มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับคุณค่าสำหรับลูกค้าเท่ากับ 0.24 ($p<.001$) ขณะที่ Ho and Tsai (2006) ศึกษาผลกระทบจากกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดต่อสมรรถนะเชิงพลวัต และผลปฏิบัติงานในอุตสาหกรรมไปโฮเทลโนโลยี ผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรสังเกตการณ์มุ่งเน้นลูกค้ามีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับตัวแปรแฝงสมรรถนะเชิงพลวัต ($t=17.037$, $p<.001$) ตัวแปรสังเกตการณ์มุ่งเน้นคู่แข่งมีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับตัวแปรแฝงสมรรถนะเชิงพลวัต ($t=30.048$, $p<.001$) และตัวแปรสังเกตการณ์

มุ่งเน้นการประสานงานมีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับตัวแปรแฝงสมรรถนะเชิงพลวัต ($t=18.034, p<.001$)

Bhatt and Grover (2005) ศึกษาประเภทของสมรรถนะด้านเทคโนโลยีกับการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตจำนวน 202 แห่ง มีอัตราการตอบกลับร้อยละ 17 ผลการศึกษาพบว่าตัวแปรแฝงการเรียนรู้ขององค์กรมีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งเป็นตัวแปรแฝงสมรรถนะด้านเทคโนโลยี ($r=0.90, p<.05$) ตัวแปรแฝงการเรียนรู้ขององค์กรมีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับประสิทธิภาพของธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งเป็นตัวแปรแฝงสมรรถนะด้านเทคโนโลยี ($r=0.82, p<.05$) และตัวแปรแฝงการเรียนรู้ขององค์กรมีความสัมพันธ์ทางตรงเชิงบวกกับความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นตัวแปรแฝงสมรรถนะด้านเทคโนโลยี ($r=0.78, p<.05$) ขณะที่ Tsotsou and Vlachopoulou (2011) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการมุ่งเน้นตลาดกับการนำเอาระบบตลาดอิเล็กทรอนิกส์มาใช้กับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศกรีซ จำนวน 216 ธุรกิจ อัตราการตอบกลับร้อยละ 61.7 ผลการศึกษาพบว่า การมุ่งเน้นตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับระบบตลาดอิเล็กทรอนิกส์เท่ากับ 0.40 ($p<.05$) การมุ่งเน้นตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการดำเนินงานเท่ากับ 0.25 ($p<.05$) และระบบตลาดอิเล็กทรอนิกส์มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการดำเนินงานเท่ากับ 0.33 ($p<.05$) สอดคล้องกับการศึกษาของ Trainor, et al. (2011) ศึกษาการบูรณาการเทคโนโลยีสารสนเทศกับการตลาด โดยศึกษาปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันและสมรรถนะด้านการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการในประเทศเบลเยียมจำนวน 522 ธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า การมุ่งเน้นเทคโนโลยีมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับสมรรถนะด้านการตลาดอิเล็กทรอนิกส์เท่ากับ 0.348 ($p<.01$) การมุ่งเน้นตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับสมรรถนะด้านการตลาดอิเล็กทรอนิกส์เท่ากับ 0.248 ($p<.01$) สมรรถนะด้านการตลาดอิเล็กทรอนิกส์มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความสัมพันธ์กับลูกค้าเท่ากับ 0.117 ($p<.05$) สมรรถนะด้านการตลาดอิเล็กทรอนิกส์มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการดำเนินงานเท่ากับ 0.167 ($p<.05$) และความสัมพันธ์กับลูกค้ามีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับการดำเนินงานเท่ากับ 0.289 ($p<.01$)

Xiao (2007) ศึกษาสมรรถนะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและวัฒนธรรมองค์กรต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ โดยเลือกศึกษาธุรกิจในอุตสาหกรรมต่างๆ ในสหรัฐอเมริกา จำนวน 1,574 แห่ง จากบัญชีรายชื่อในฐานข้อมูลของ North American Industry Classification System (NAICS) จำนวนทั้งสิ้น 22,253 แห่ง เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามวัดตัวแปรแฝง 3 องค์กรประกอบ ได้แก่ สมรรถนะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ วัฒนธรรมองค์กร และการรับรู้ผลการดำเนินงาน จากผู้

บริการระดับสูงฝ่ายเทคโนโลยี (Chief Technology Officers) หรือผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Managers) แบบสอบถามมีการตอบกลับ 183 ชุด จากองค์กรธุรกิจ 134 แห่ง ผลการวิจัยสรุปได้ว่า สมรรถนะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีอิทธิพลเชิงบวกกับผลการดำเนินงานด้านการเงิน ($R^2=0.14$, $p<.0001$) และมีอิทธิพลเชิงบวกกับผลการดำเนินงานด้านการตลาด ($R^2=0.18$, $p<.0001$) วัฒนธรรมองค์กรอิทธิพลเชิงบวกกับผลการดำเนินงานด้านการเงิน ($R^2=0.14$, $p=.0026$) และวัฒนธรรมองค์กรอิทธิพลเชิงบวกกับผลการดำเนินงานด้านการตลาด ($R^2=0.27$, $p<.0001$) ในส่วนของอิทธิพลจากปฏิภณาร่วมกัน (Interaction) ของสมรรถนะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และวัฒนธรรมองค์กรไม่พบอิทธิพลทางตรงเชิงบวก สอดคล้องกับการศึกษาของ Zhang (2005) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมองค์กร สมรรถนะด้านนวัตกรรมต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสาธารณรัฐประชาชนจีนและสหรัฐอเมริกา โดยมีธุรกิจในสาธารณรัฐประชาชนจีนจำนวน 240 แห่ง และยื่นยื่นเข้าร่วมงานวิจัย 180 แห่ง แบบสอบถามตอบกลับมาทั้งสิ้น 121 แห่ง แต่ใช้ได้จริง 106 ชุด คิดเป็นร้อยละ 58.9 และมีธุรกิจสหรัฐอเมริกาจำนวน 682 แห่ง ยื่นยื่นเข้าร่วมงานวิจัย 143 แห่ง แบบสอบถามตอบกลับมาทั้งสิ้น 51 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 9.5 ผลการวิจัยสรุปได้ว่า การมุ่งเน้นการตลาดมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับสมรรถนะด้านนวัตกรรม การมุ่งเน้นการประกอบการมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับสมรรถนะด้านนวัตกรรม การมุ่งเน้นการเรียนรู้มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับสมรรถนะด้านนวัตกรรม และสมรรถนะด้านนวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับผลการดำเนินงาน

มัชฌิมา ศรีอินทร์ (2548) ศึกษาความต้องการความรู้เรื่องการประกอบธุรกิจและวิธีการส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจการค้าชายแดนในจังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการต้องการความรู้ด้านการจัดซื้อ การตรวจสอบสินค้า การตลาด การประชาสัมพันธ์ การจัดหาสินค้าและบริการตรงตามความต้องการของลูกค้า การทำบัญชี การคิดต้นทุนการผลิต การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุน การวางแผนทางการเงิน การควบคุมสินค้าคงคลัง อีกทั้งยังมีความต้องการในการพัฒนาศักยภาพการประกอบการในด้านการรับข่าวสารข้อมูล การสัมมนา การอบรม อีกทั้งยังต้องการในส่วนของพี่เลี้ยง และที่ปรึกษาธุรกิจอีกด้วย ขณะที่นั่นหนา คินนิมาน (2546) ศึกษาความต้องการการพัฒนาศักยภาพในการประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาส่วนใหญ่ของการประกอบการด้านการตลาดมีปัญหารองคู่แข่งตัดราคา และจำนวนคู่แข่งที่มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการศึกษาของ มนทิรา จิตต์วิบูลย์ (2550) ศึกษากลยุทธ์การส่งเสริมการส่งออกของ

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความต้องการความช่วยเหลือเตรียมความพร้อมเพื่อการส่งออกในด้านการตลาด บัญชี การเงิน และการเข้าถึงการให้บริการของภาครัฐในระดับมาก ในส่วนของการผลิต เทคโนโลยี การดำเนินการ และบุคลากร มีความต้องการความช่วยเหลือเตรียมความพร้อมเพื่อการส่งออกในระดับปานกลาง โดยภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือโดยจัดหน่วยงานให้คำปรึกษา พัฒนาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นให้ธุรกิจมีการส่งออกเพิ่มมากขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ และพินิตา วิไลวงศ์ (2553) ศึกษาแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนในอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า กรอบนโยบาย และยุทธศาสตร์การค้าชายแดนที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการการค้าชายแดน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 4 ด้านประกอบด้วย การปรับบทบาทของหน่วยงานภาครัฐ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการค้า การพัฒนาบุคลากรเพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน การพัฒนาการขนส่งและโลจิสติกส์ ความต้องการของผู้ประกอบการคือ ต้องการให้มีการก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกเร่งก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 4 การปรับปรุงขยายพื้นที่ท่าเรือบัก การขยายถนนเพิ่มช่องทางการจราจรในบริเวณท่าเรือ การปรับปรุงหรือขยายพื้นที่บริเวณด่านศุลกากร การปรับปรุงกฎ ระเบียบที่ขัดแย้งกับการปฏิบัติ หรืออาจก่อเกิดอุปสรรคในการดำเนินการนำเข้า-ส่งออกของผู้ประกอบการเพื่อสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น ขณะที่ภัทรพร สมเสมอ (2551) ศึกษาปัญหาและความต้องการพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่โดยจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว มีจำนวนพนักงาน 1-30 คน มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1 ล้านบาท ระยะเวลาการประกอบการมาแล้ว 5 ปี พบปัญหาในการประกอบการในด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านเทคโนโลยีการผลิต ด้านการบริหารงานบุคคล ด้านการบริหารจัดการ และด้านการส่งเสริมผู้ประกอบการ สอดคล้องกับการศึกษาของพิชญภรณ์ พุ่มไพศาลชัย (2549) ศักยภาพของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 41-50 ปี สมรสแล้ว สำเร็จการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ดำเนินกิจการวิสาหกิจขนาดย่อม ประเภทกิจการบริการ โดยแบ่งเป็นคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ และศักยภาพแห่งความสำเร็จ ศักยภาพการวางแผน และศักยภาพด้านอำนาจ

ขณะที่วัลลภา ศรีทองพิมพ์ (2551) ศึกษารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ความต้องการในการพัฒนาศักยภาพมีระดับสูงในประเด็นดังนี้คือ ต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสาร ด้านการบริหารธุรกิจ ด้านเศรษฐกิจ ด้านนโยบายภาครัฐ ด้านเทคโนโลยีใหม่ ด้านการแข่งขันในธุรกิจ ด้านการเข้าร่วมกิจกรรมการนำเสนอสินค้า ด้านการฝึกอบรมจากสถานประกอบการ และสถาบันทางการเงิน

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสมรรถนะเชิงพฤติกรรมกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะเชิงพฤติกรรมส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 8 (H₈) สมรรถนะเชิงพฤติกรรม มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

7. ความสามารถในการแข่งขัน

จากการศึกษากรอบแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขัน สามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Ahmad., et al.(2010) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา อิทธิพลของสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีต่อผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 212 สถานประกอบการ ตัวแปรที่ศึกษา ได้แก่ ตัวแปรต้นประกอบด้วย กลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ (Strategic) กรอบแนวความคิด (Conceptual) การค้นหาโอกาส (Opportunity) ความสัมพันธ์ (Relationship) การเรียนรู้ (Learning) ส่วนบุคคล (Personal) จริยธรรม (Ethical) และความเป็นครอบครัวนิยม (Familism) ตัวแปรตาม ได้แก่ ผลสำเร็จทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงินประกอบด้วย ความพึงพอใจกับผลการ

ดำเนินงานทางการเงิน ความพึงพอใจกับผลการดำเนินงานไม่ใช่ทางการเงิน ผลศึกษาพบว่าความสามารถด้านการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ (Strategic) ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia มีอิทธิพลทางตรงต่อผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่กำหนดไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.001$) และค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ $\beta = 0.29$ ขณะที่ Baum et al. (2001) ได้ทำการศึกษารูปแบบการเติบโตของธุรกิจในหลากหลายมิติในการศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเติบโตในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้บริหารระดับสูงในประกอบการด้านอุตสาหกรรมการผลิต พนักงานและผู้บริหารผู้ประกอบการด้านการขนส่งสินค้า จำนวน 307 สถานประกอบการตัวแปรที่ศึกษาได้แก่กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจ (Competitive Strategy) สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) และขนาดของธุรกิจ (Firm Size) เป็นตัวชี้วัดและพยากรณ์การเติบโตของธุรกิจ ส่วนตัวแปรตามได้แก่ การเติบโตธุรกิจซึ่งวัดโดยค่าร้อยละของการเติบโตด้านยอดขาย การเติบโตของการจ้างงานและผลกำไร ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางตรงในเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ ($t > 2.0, p < 0.05$) ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการสร้างนวัตกรรม การเน้นคุณภาพ ผู้นำทางด้านต้นทุน และการเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม สอดคล้องกับการศึกษาของ Hitt et al. (2007) ได้จำแนกทรัพยากรขององค์กรเป็นสินทรัพย์ที่จับต้องได้ และสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ และได้ขยายความสัมพันธ์ระหว่างทรัพยากรกับสมรรถนะว่าสินทรัพย์ทั้งสองประเภทเป็นปัจจัยนำเข้าในโมเดลปัจจัยนำเข้าในโมเดลปัจจัยการผลิต ส่วนสมรรถนะจะมองในมุมความสามารถ หรือสมรรถภาพซึ่งเป็นส่วนที่จำเป็นในการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่จะฝังตัวอยู่ในกระบวนการและการดำเนินงานของธุรกิจ

Man et al. (2008) ได้ศึกษาสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการจำนวน 153 สถานประกอบการในฮ่องกง ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ สมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการ 10 ด้าน คือ สมรรถนะด้านการค้นหาโอกาส ความสัมพันธ์ แนวความคิดวิเคราะห์ การสร้างนวัตกรรม การดำเนินงาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การกำหนดกลยุทธ์ ความผูกพันองค์กร การเรียนรู้ และคุณลักษณะส่วนบุคคล การสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ความสามารถขององค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ ผลการดำเนินงานประกอบด้วย ประสิทธิภาพการลงทุน การเติบโตธุรกิจและเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน การวิจัยในครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยทั้งปริมาณและคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการสร้างความสามารถในการแข่งขันได้แก่

ปัจจัย สมรรถนะด้านความสัมพันธ์ สมรรถนะด้านการสร้างนวัตกรรมและสมรรถนะด้านการสร้างโอกาสปัจจัยด้านสมรรถนะการกำหนดกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน ประสิทธิภาพในการลงทุน และผลการดำเนินงาน ขณะที่ Barney and Clark (2007) ได้อธิบายถึงสินทรัพย์ที่จับต้องได้ อาทิ ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักร เป็นต้น และสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ อาทิ ทักษะในการบริหาร กระบวนการดำเนินงานขององค์กร สารสนเทศและความรู้ในองค์กร เทคโนโลยี ความเชื่อถือของลูกค้า ภาพลักษณ์ตราสินค้า และวัฒนธรรมองค์กร เป็นต้น และได้เสนอแนวคิดความสามารถในการแข่งขันว่าเกิดจากทรัพยากรและสมรรถนะขององค์กรที่มีคุณสมบัติคือ 1) มีมูลค่า 2) หายาก 3) ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ และ 4) ไม่มีสิ่งใดทดแทน สอดคล้องกับการศึกษาของ Nguyen., et al.(2009) ได้ทำการศึกษายบทบาทความเป็นผู้ประกอบการของรัฐที่มีผลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศเวียดนาม โดยทำการศึกษาผู้ประกอบการในนครหลวงโฮจิมินห์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงนโยบายของรัฐที่เอื้อประโยชน์และส่งเสริมการเติบโตสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในมุมมองผู้ประกอบการซึ่งเป็นการวิจัยแบบเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศเวียดนามนั้น ได้แก่ นโยบายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการได้แก่ นโยบายทางการเงิน นโยบายการจัดเก็บภาษี นโยบายปฏิรูปที่ดิน ได้รับการสนับสนุนในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ระบบข้อมูลข่าวสารเทคโนโลยี กฎหมาย นโยบายการค้าและส่งเสริมการส่งออกจากสถาบันของรัฐ ขณะที่ Li(2009) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการในประเทศสิงคโปร์จากกลุ่มตัวอย่าง 134 สถานประกอบการซึ่งประกอบด้วยผู้จัดการและผู้เป็นเจ้าของธุรกิจตัวแปรต้นที่ศึกษาได้แก่ ความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการทางด้านโอกาสทางธุรกิจ ความสัมพันธ์ แนวความคิด การจัดการองค์กร ความสามารถในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจและความผูกพันองค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ผลการดำเนินงานด้านการเติบโตขยายผลตอบแทนจากการขาย เงินสด ผลตอบแทนจากการลงทุน กำไรสุทธิและการเติบโตส่วนครองตลาด ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อการแข่งขันมีความสัมพันธ์ต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการในประเทศสิงคโปร์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในระดับ $p < 0.01$

Barreto (2010) เสนอว่า ทรัพยากรและสมรรถนะมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการแข่งขันและก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน ทั้งทรัพยากรและสมรรถนะช่วยสร้างคุณค่าให้ธุรกิจเหนือกว่าคู่แข่ง เป็นผลให้คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบทางกลยุทธ์ รวมทั้งการสร้างผลลัพธ์ ผลประโยชน์ หรือคุณค่าแบบเดียวกันได้ จึงก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน

ที่ยั่งยืน ขณะที่ Akbar and Parvez (2009) ศึกษาอิทธิพลของคุณภาพบริการ ความพึงพอใจ และความไว้วางใจที่มีต่อความภักดีของลูกค้าธุรกิจการสื่อสารของภาคเอกชนประเทศบังคลาเทศ จำนวน 304 ราย จากข้อคำถามทั้งหมด 34 ข้อ ค่าน้ำหนักขององค์ประกอบมีค่าอยู่ระหว่าง 0.53-0.75 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า มีค่าสถิติ $\chi^2=1.396$, $df=1$, $GFI=0.999$, $NFI=0.998$, $RMSEA=0.035$ ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพบริการด้านความเที่ยงตรง มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.31 ($p<.001$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.41 ($p<.001$) และความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.21 ($p<.001$) สอดคล้องกับการศึกษาของ Eid (2011) ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความภักดีของลูกค้าต่อเว็บไซต์ของระบบอีคอมเมิร์ซในประเทศซาอุดีอาระเบีย ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพบริการด้านการติดต่อกับผู้ใช้ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.18 ($p<.01$) คุณภาพบริการด้านการติดต่อกับผู้ใช้ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.40 ($p<.001$) คุณภาพบริการด้านข้อมูลสารสนเทศ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.30 ($p<.001$) คุณภาพบริการด้านความปลอดภัย มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.35 ($p<.05$) คุณภาพบริการด้านความเป็นส่วนตัว มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.88 ($p<.001$) และความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.23 ($p<.001$) ขณะที่ Ghane, et al. (2011) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณภาพบริการ ความพึงพอใจ ความไว้วางใจ และความภักดีของลูกค้าในระบบธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศอิหร่าน โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ ได้รับการตอบกลับจำนวน 130 ชุด แบบสอบถามมีข้อคำถามที่วัดตัวแปรสังเกตได้ 21 ข้อคำถาม ค่าน้ำหนักองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.87-0.97 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า มีค่าสถิติ $\chi^2/df=1.50$, $CFI=0.987$, $GFI=0.948$, $NFI=0.968$, $TLI=0.981$ และ $RMR=0.062$ ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.32 ($p<.01$) คุณภาพบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.53 ($p<.001$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.55 ($p<.001$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.69 ($p<.001$) และความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.64 ($p<.001$) ขณะที่ Shpetim (2012) ศึกษาความภักดีของลูกค้าต่อร้านค้าปลีกในประเทศแอลเบเนีย จากกลุ่มตัวอย่าง 258 ราย โดยใช้แบบสอบถาม

ซึ่งมีค่าตามที่ใช้วัดตัวแปรสังเกตได้ 20 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นเชิงองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.909-0.941 ค่าเฉลี่ยของความแปรปรวนที่สกัดได้มีค่าอยู่ระหว่าง 0.73-0.87 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของแบบจำลองกับข้อมูลเชิงประจักษ์ $\chi^2=615.41$, $df=234$, $CFI=0.96$, $GFI=0.85$, $RMSEA=0.082$ ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.57 ($p<.001$) คุณภาพบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.37 ($p<.001$) คุณภาพบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.23 ($p<.001$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความไว้วางใจของลูกค้า เท่ากับ 0.31 ($p<.01$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.66 ($p<.001$) และความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.29 ($p<.01$)

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรความสามารถในการแข่งขันกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะเชิงพฤติกรรมส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงสามารถกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัยข้อที่ 9 (H_9) ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ

8.ความสำเร็จในการประกอบการ

จากการศึกษากรอบแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีผลของการศึกษาจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของการประกอบการ ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จในการประกอบการ ของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังต่อไปนี้

Baum et al. (2001) ได้ทำการศึกษารูปแบบการเติบโตของธุรกิจ ในหลากหลายมิติ การศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเติบโตในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ผู้บริหารระดับสูงในประกอบการด้านอุตสาหกรรมการผลิต พนักงานและผู้บริหารผู้ประกอบการด้านการขนส่งสินค้า จำนวน 307 สถานประกอบการตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจ (Competitive Strategy) สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) และขนาดของธุรกิจ (Firm Size) เป็นตัวชี้วัดและพยากรณ์การเติบโตของธุรกิจ

ส่วนตัวแปรตามได้แก่ การเติบโตธุรกิจซึ่งวัดโดยค่าร้อยละของการเติบโตด้านยอดขาย การเติบโตของการจ้างงานและผลกำไร ผลการวิจัยพบว่า โมเดลมีความสอดคล้อง(Fit Model) $\chi^2_{102}=168$; $p<0.00$;GFI=0.92, AGFI=0.89; PNFI=0.63; RMSR=0.06; RMSEA=0.08) กลยุทธ์ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันธุรกิจ (Competitive Strategy) เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางตรงในเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ($t>2.0$, $p<0.05$) สอดคล้องกับการศึกษาของ Li (2009) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการในประเทศสิงคโปร์จากกลุ่มตัวอย่าง 134 สถานประกอบการซึ่งประกอบด้วยผู้จัดการและผู้เป็นเจ้าของธุรกิจ ตัวแปรต้นที่ศึกษาได้แก่ ความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการทางด้านโอกาสทางธุรกิจ ความสัมพันธ์ แนวความคิด การจัดการ ความสำเร็จในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจและความผูกพันองค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ผลการดำเนินงานด้านการเติบโตโดยยอดขาย ผลตอบแทนจากการขาย เงินสด ผลตอบแทนจากการลงทุน กำไรสุทธิและการเติบโตส่วนครองตลาด ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อการแข่งขันมีความสัมพันธ์ต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการในประเทศสิงคโปร์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.01$ ขณะที่ Ahmad., et al.(2010)ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา อิทธิพลของสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีต่อผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน212สถานประกอบการ ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ตัวแปรต้นประกอบด้วย กลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ (Strategic)กรอบแนวความคิด(Conceptual) การค้นหาโอกาส(Opportunity) ความสัมพันธ์(Relationship) การเรียนรู้(Learning)ส่วนบุคคล(Personal)จริยธรรม(Ethical)และความเป็นครอบครัวนิยม(Familism) ตัวแปรตามได้แก่ ผลสำเร็จทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงินประกอบด้วย ความพึงพอใจกับผลการดำเนินงานทางการเงิน ความพึงพอใจกับผลการดำเนินงานไม่ใช่ทางการเงิน ผลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งและการเติบโตของธุรกิจ ใช้เกณฑ์การวัด Likert scale 5 Point และ วิเคราะห์ข้อมูล โดยโปรแกรมAmos เพื่อยืนยันการวิเคราะห์ปัจจัย CFA ผลการวิจัยพบว่าความสามารถด้านการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ (Strategic) ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia มีอิทธิพลทางตรงต่อผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่กำหนดไว้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.001$) และค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ $\beta=0.29$

Man et al. (2008) ได้ศึกษาสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการจำนวน 153สถานประกอบการในฮ่องกง ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ สมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการ 10 ด้าน คือ สมรรถนะด้านการค้นหาโอกาส ความสัมพันธ์ แนวความคิดวิเคราะห์ การสร้างนวัตกรรม การดำเนินงาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การกำหนดกลยุทธ์ ความผูกพันองค์กร การเรียนรู้ และคุณลักษณะส่วนบุคคล การสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ความสามารถขององค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ ผลการดำเนินงานประกอบด้วย ประสิทธิภาพการลงทุน การเติบโตธุรกิจและเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน การวิจัยในครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยทั้งปริมาณและคุณภาพ(สัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจำนวน 19 คน) ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน(Competitive Advantage)ได้แก่ปัจจัยสมรรถนะด้านความสัมพันธ์ สมรรถนะด้านการสร้างนวัตกรรมและสมรรถนะด้านการสร้างโอกาสปัจจัยด้านสมรรถนะการกำหนดกลยุทธ์(Strategic Competencies)ที่มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน(Competitive Advantage)ประสิทธิภาพในการลงทุน(Investment Efficiency)และผลการดำเนินงาน สอดคล้องกับการศึกษาของ Nguyen., et al.(2009) ศึกษาบทบาทความเป็นผู้ประกอบการของรัฐที่มีผลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศเวียดนาม โดยทำการศึกษาผู้ประกอบการในนครหลวงโฮจิมินห์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงนโยบายของรัฐที่เอื้อประโยชน์และส่งเสริมการเติบโตสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในมุมมองผู้ประกอบการซึ่งเป็นการวิจัยแบบเชิงคุณภาพ(Qualitative)โดยการสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศเวียดนามนั้น ได้แก่ นโยบายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการได้แก่ นโยบายทางการเงิน นโยบายการจัดเก็บภาษี นโยบายปฏิรูปที่ดิน ได้รับการสนับสนุนในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ระบบข้อมูลข่าวสารเทคโนโลยี กฎหมาย นโยบายการค้า และส่งเสริมการส่งออกจากสถาบันของรัฐ ขณะที่ Kaleka (2002) ศึกษาปัจจัยด้านทรัพยากรขององค์กรและความสามารถมีความสัมพันธ์กับข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ตัวแปรอิสระได้แก่ ทรัพยากรด้านความเป็นผู้เชี่ยวชาญ การดำเนินงาน การเงินและด้านกายภาพ ความสามารถขององค์กรได้แก่ ข้อมูลข่าวสาร ความสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์และความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิตตัวแปรตามได้แก่ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุน ผลิตภัณฑ์และการบริการ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมดำเนินธุรกิจการส่งออกในประเทศอังกฤษ ผลการวิจัยพบว่าทรัพยากรและ

ความสามารถขององค์กรโดยรวมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านแล้วเห็นว่าปัจจัยด้านทรัพยากรคือขนาดของทรัพยากร (Scale Resource) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.05$ และทรัพยากรด้านกายภาพ (Physical Resources) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ในระดับ $p < 0.05$ และความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนในระดับ $p < 0.1$ ทรัพยากรด้านการเงินมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการบริการในระดับ $p < 0.05$ ด้านความสามารถขององค์กรเห็นว่า ความสามารถด้านข้อมูลข่าวสารมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการบริการในระดับ $p < 0.01$ ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนในระดับ $p < 0.05$ การบริการในระดับ $p < 0.01$ ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.05$ ความสามารถในการพัฒนาสินค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.01$ และความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิต มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุน ในระดับ $p < 0.05$

Lee (2007) ได้ทำการศึกษากลยุทธ์ทางพันธมิตรทางธุรกิจที่อิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งได้ทำการศึกษาถึงคุณลักษณะของพันธมิตรทางธุรกิจประกอบด้วย 6 องค์ประกอบคือ คุณลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ โครงสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ รูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ ความสัมพันธ์ที่เป็นหุ้นส่วน ความสามารถและธุรกิจใหม่ที่ประสบความสำเร็จ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไบโอเทค (Biotech Industry) 189 สถานประกอบการในไต้หวัน เครื่องมือเป็นแบบสอบถามแบบมาตราวัด 7 Point Likert Scale ผลการวิจัยพบว่า ยอมรับสมมติฐานทั้ง 6 ข้ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ .05 และปัจจัยด้าน คุณลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ โครงสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ รูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ ความสัมพันธ์ที่เป็นหุ้นส่วน ความสามารถมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จของธุรกิจใหม่ (New venture success) สอดคล้องกับการศึกษาของ Wittmann et al. (2009) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลสำเร็จความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Success) ได้แก่ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน สมรรถนะความเป็นพันธมิตร ทรัพยากรจำเพาะ ทรัพยากรพื้นฐาน การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง ความร่วมมือ ความผูกพันองค์กร ความน่าเชื่อถือและการสื่อสาร ซึ่งกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของพันธมิตรทางธุรกิจ จำนวน 230 สถานประกอบการ ผลการวิจัยพบว่า ตำแหน่งความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Positional Advantage) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลการดำเนินทางการเงินของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance

Financial Performance) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $P < 0.01$ และองค์ประกอบด้านสมรรถนะความเป็นพันธมิตร (Alliance Competence) ทรัพยากรจำเพาะ (Idiosyncratic Resources) ความร่วมมือ (Cooperation) นั้นมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $P < 0.01$ ขณะที่ Zeng, et al. (2010) ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายความร่วมมือ และผลการดำเนินงานด้านการสร้างนวัตกรรมของสถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs) โดยการสำรวจวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมด้านการผลิตในประเทศจีน ในเขตเมืองเซี่ยงไฮ้ จำนวน 137 สถานประกอบการเพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายความร่วมมือและผลการดำเนินการด้านการสร้างนวัตกรรมในรูปแบบสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SEM) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่แบบสอบถาม 5 ระดับการวัด (Likert scale) ตัวแปรแฝง และตัวแปรสังเกตที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ความร่วมมือระหว่างธุรกิจ (Inter-firm Cooperation) กับลูกค้าผู้ขายปัจจัยการผลิตและคู่แข่งด้านความร่วมมือระหว่างองค์กรของรัฐ (Cooperation with government agencies) ได้แก่องค์กรในการให้บริการในการสร้างนวัตกรรมบริการข้อมูลข่าวสารที่งานที่ให้คำปรึกษาด้านความร่วมมือกับสถาบันต่าง ๆ (Cooperation with intermediary institutions) ได้แก่สถาบันด้านเทคโนโลยีสถาบันการตลาดสมาคมอุตสาหกรรมสถาบันการเงิน ด้านความร่วมมือกับสถาบันค้นคว้าและวิจัย (Cooperation with research organization) ได้แก่มหาวิทยาลัยสถาบันวิจัยอาชีวศึกษาส่วนผลการดำเนินงานด้านการสร้างนวัตกรรม (Innovation performance) คือ ผลตอบแทนจากการสร้างสินค้าใหม่ดัชนีสินค้าใหม่และดัชนีการพัฒนาสินค้าใหม่ผลของการวิจัยพบว่าความร่วมมือระหว่างธุรกิจ ความร่วมมือกับสถาบันต่าง ๆ และความร่วมมือกับสถาบันค้นคว้าและวิจัยมีอิทธิพลเชิงบวกต่อผลการดำเนินการสร้างนวัตกรรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Statistically significant) แต่ความร่วมมือกับองค์กรของรัฐไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (No statistically significant)

Ziggers and Tjemkes (2010) ได้ศึกษาปัจจัยด้านความสามารถในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Capabilities) ที่มีต่อผลการดำเนินงานการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ตัวแปรอิสระประกอบด้วย ความสามารถในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Capability) การจัดการด้านความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Management) และคุณภาพของการสร้างความสัมพันธ์ (Relational Quality) ตัวแปรตามได้แก่ ผลการดำเนินงานของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารและการเกษตรในประเทศเนเธอร์แลนด์จำนวน 84 สถานประกอบการ วิธีการวัดโดยใช้ Likert Scale 5 Point ผลการวิจัยพบว่าความสามารถในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของความเป็น

พันธมิตร ($\beta=0.1$; $p>0.05$)การจัดการด้านความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Management) และคุณภาพของการสร้างความสัมพันธ์ (Relational Quality) มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ ($\beta=0.219$, $p<0.05$; $\beta=0.501$; $p<0.05$) กับผลการดำเนินงานของความเป็นพันธมิตรนอกจากนั้นความสามารถในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจยังมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการด้านความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ สอดคล้องกับการศึกษาของ Feng et al. (2010) ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้ขายสินค้ามีความสัมพันธ์กับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในประเทศจีน กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการผลิตจำนวน 165 สถานประกอบการ ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้ขายสินค้า และ ความได้เปรียบทางการแข่งขันประกอบด้วย คุณภาพสินค้า ผู้นำทางด้านต้นทุน ความเชื่อมั่นในการจัดส่งสินค้า การปรับตัวตามตลาดและการบริการลูกค้า ผลการวิจัยพบว่าความสัมพันธ์กับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.01$ ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านความเชื่อมั่น ในการจัดส่งสินค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.001$ ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการปรับตัวตามตลาดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.001$ ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการบริการลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.05$ ความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผู้นำทางด้านต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p<0.01$

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรความสำเร็จในการประกอบการกับตัวแปรอื่นๆ ในแบบจำลองได้ว่า ตัวแปรความสำเร็จในการประกอบการส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

กรอบแนวคิดการวิจัย

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การศึกษากรอบแนวคิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศและการค้าชายแดน คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง สมรรถนะเชิงพฤติกรรม กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน ความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการ สามารถสรุปเป็นตารางตัวแปรในการวิจัย ดังตาราง 1 และกรอบแนวคิดการวิจัย แสดงดังภาพภาพประกอบ 8

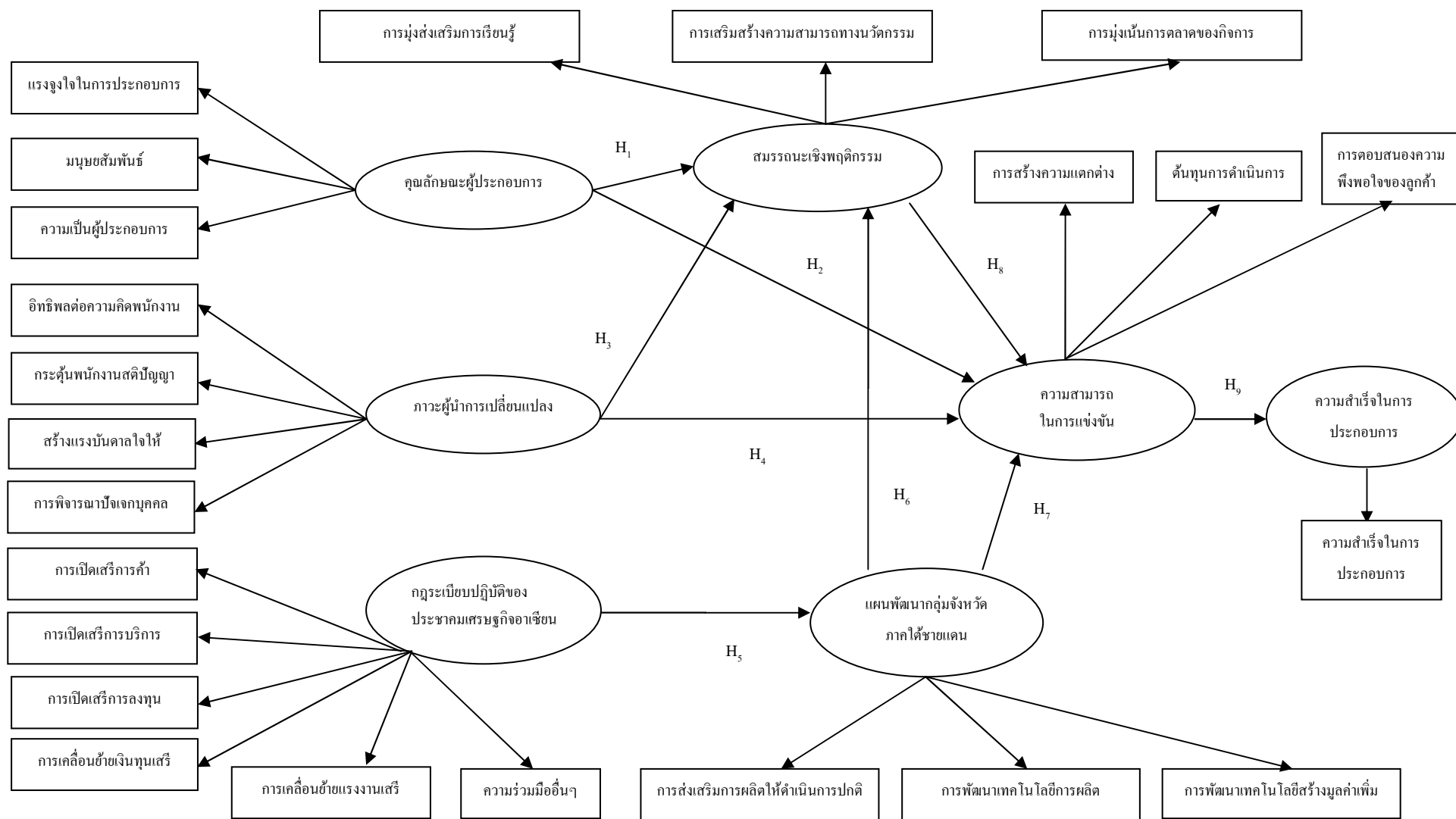
ตาราง 1 ตัวแปรในการวิจัย

ตัวแปรในการวิจัย	
ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกต
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Baum, 1994; Baum et al 2001; กพ, 2548; Bird,1995; Shane et al,2003; Sanghi, 2004; Keh et al, 2007; Philipsen., & Kemp, 2003;Kunen, 2008; Inyang,2009; Penchev, 2011; Poisson et al, 2002;Man., & Lau, 2005; Noor, 2010; Metchelmore., & Rowley, 2010; Lans, 2005;	1) แรงจูงใจในการประกอบการ 2) มนุษยสัมพันธ์ 3) ความเป็นผู้ประกอบการ
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Avolio et al.,1999; Bass, 1985; Bass & Avolio, 1994; Lacerda, 2010; Waldman, Siegel, & Javidan, 2003; Waldman, Siegel, & Javidan, 2006;	1) อิทธิพลต่อความคิดพนักงาน 2) กระตุ้นพนักงานสติปัญญา 3) การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน 4) การพิจารณาปัจเจกบุคคล

ตาราง 1 ตัวแปรในการวิจัย (ต่อ)

ตัวแปรในการวิจัย	
ตัวแปรแฝง	ตัวแปรสังเกต
<p>กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวความคิดของนโยบายของประเทศในการส่งเสริม และเตรียมความพร้อมรองรับกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน</p>	1) การเปิดเสรีการค้า 2) การเปิดเสรีการบริการ 3) การเปิดเสรีการลงทุน 4) การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรี 5) การเคลื่อนย้ายแรงงานเสรี 6) ความร่วมมืออื่นๆ
<p>สมรรถนะเชิงพฤติกรรม คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวคิดของ Bharadwaj, 2000; Bhatt and Grover, 2005; Hult, et al, 2003; Hurley and Hult, 1998; Xiao, 2007; Trainor, et al.,2011;</p>	1) การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ 2) การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม 3) การมุ่งเน้นการตลาดของกิจการ
<p>แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากนโยบายของประเทศ ในการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน</p>	1) การส่งเสริมการผลิตให้ดำเนินการปกติ 2) การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต 3) การพัฒนาเทคโนโลยีสร้างมูลค่าเพิ่ม
<p>ความสามารถในการแข่งขัน คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวคิดของ Ahmad et al., 2010; Baum et al., 2001; Li, 2009; Lam, et al.,2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011;</p>	1) การสร้างความแตกต่าง 2) ต้นทุนการดำเนินการ 3) การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า
<p>ความสำเร็จในการประกอบการ คัดแปลงสร้างข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Ahmad et al., 2010; Baum et al., 2001; Li, 2009; Lam, et al.,2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011;</p>	1) ความสำเร็จในการประกอบการ

ภาพประกอบ 8 โมเดลสมมติฐานสมการโครงสร้างขององค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน



บทที่ 3

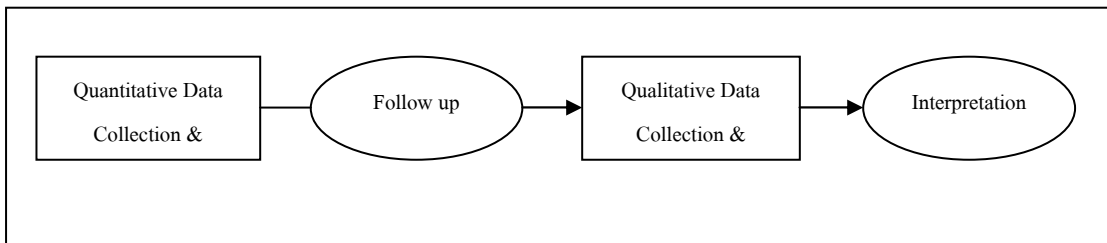
วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

การออกแบบการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานวิธีการ ทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพร่วมกัน (Mixed Method Research) ซึ่งเป็นการออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design) ซึ่งลักษณะของขั้นตอนการวิจัย แสดงดังภาพประกอบ 9

ภาพประกอบ 9 การออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design)



ที่มา : Creswell and Plano Clark, 2011, p.69

ตอนที่ 1 การวิจัยเชิงปริมาณ

1. ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานวิธีการ ทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพร่วมกัน (Mixed Method Research) โดยการวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Explanatory Sequential Design) ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณก่อน ในส่วนของประชากรการวิจัยเป็นผู้ประกอบการค้าในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทยที่จดทะเบียน

การค้าที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ในเขตพื้นที่จังหวัดสงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส มีจำนวนทั้งสิ้น 450 ราย แสดงดังตาราง 2

ตาราง 2 จำนวนผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของไทย

จังหวัด	จำนวนผู้ประกอบการ การค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย				รวม (ราย)	ร้อยละ
	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ	ผู้นำเข้า (ราย)	ร้อยละ		
สงขลา	240	68.57	110	31.43	350	77.78
สตูล	6	31.58	13	68.42	19	4.22
ปัตตานี	2	25	6	75	8	1.78
ยะลา	19	63.33	11	36.67	30	6.67
นราธิวาส	22	51.16	21	48.84	43	9.55
รวม	289	64.22	161	35.78	450	100

ที่มา: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2556

จากการสุ่มตัวอย่างจากจำนวนประชากรทั้งหมด 450 ราย เพื่อให้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างมีความสอดคล้องกับการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง (SEM-Structural Equation Model) โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมกับตัวแบบสมการโครงสร้าง ควรอยู่ระหว่าง 15-20 ตัวอย่างต่อ 1 พารามิเตอร์ที่เป็นตัวแปรทำนาย (Shumacker and Lomax, 2010) ซึ่งสอดคล้องกับ (Anderson & Gerbing, 1988) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สมการโครงสร้างควรมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำ จำนวน 150 หรือมากกว่า อีกทั้ง (Kline, 2011) กล่าวว่า การวิเคราะห์สมการโครงสร้าง ต้องใช้กลุ่มตัวอย่างขนาด 200 ตัวอย่างขึ้นไป และ (Bagozzi and Zi, 1988; Schreiber et al., 2006) ได้แนะนำว่า จำนวนของกลุ่มตัวอย่างต้องมีจำนวน 5 เท่า ซึ่งเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 210 ตัวอย่าง เป็นขนาดกลุ่มตัวอย่างที่สามารถนำมาวิเคราะห์สมการโครงสร้างสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณได้

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณ

เครื่องมือสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ สร้างขึ้นจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี จากเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งภาษาไทย และภาษาต่างประเทศ แล้วกำหนดคำนิยามเชิงปฏิบัติการที่วัดได้ จากนั้นจึงออกแบบและสร้างแบบสอบถาม โดยแต่ละส่วนมีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้ประกอบการใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุดซึ่งประกอบด้วย 23 ข้อคำถาม ผู้วิจัยดัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Baum, 1994; Baum et al. 2001; Bird,1995; Shane et al,2003; Sanghi, 2004; Keh et al, 2007; Philipsen., & Kemp, 2003; Kunen, 2008; Inyang,2009; Penchev, 2011; Poisson et al, 2002; Man., & Lau, 2005; Noor, 2010; Metchelmore., & Rowley, 2010; Lans, 2005;

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน การพิจารณาปัจเจกบุคคลใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 40 ข้อคำถาม โดยดัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Avolio et al.,1999; Bass, 1985; Bass & Avolio, 1994; Lacerda, 2010; Waldman, Siegel, & Javidan, 2003; Waldman, Siegel, & Javidan, 2006;

ตอนที่ 3 แบบสอบถามผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้า การเปิดเสรีการบริการ การเปิดเสรีการลงทุน การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรี การเคลื่อนย้ายแรงงานเสรี ความร่วมมืออื่นๆ ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือ

สำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 23 ข้อคำถาม โดยตัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของนโยบายของประเทศในการส่งเสริม และเตรียมความพร้อมรองรับกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตอนที่ 4 แบบสอบถามสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 15 ข้อคำถาม โดยตัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Bharadwaj, 2000; Bhatt and Grover, 2005; Hult, et al, 2003; Hurley and Hult, 1998; Xiao, 2007; Trainor, et al.,2011

ตอนที่ 5 แบบสอบถามผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 15 ข้อคำถาม โดยตัดแปลงข้อคำถามมาจากนโยบายของประเทศ ในการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน

ตอนที่ 6 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านความสามารถในการแข่งขันที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 14 ข้อคำถาม โดยตัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Ahmad, et al., 2010; Baum et al., 2001; Li,

2009; Lam, et al., 2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011

ตอนที่ 7 แบบสอบถามความสำเร็จในการประกอบการที่มีความสำคัญต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วยข้อคำถามที่เกี่ยวกับอัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) ของ Likert Scale 5 ระดับของความสำคัญคือ คือสำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อยและสำคัญน้อยที่สุด ซึ่งประกอบด้วย 3 ข้อคำถาม โดยคัดแปลงข้อคำถามมาจากแนวความคิดของ Ahmad, et al., 2010; Baum et al., 2001; Li, 2009; Lam, et al., 2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011

3. การสร้างและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.1 การสร้างแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎี จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำมากำหนดนิยามปฏิบัติการที่ใช้วัดตัวแปรสังเกตได้ และสร้างข้อคำถามในแบบสอบถาม ซึ่งเกณฑ์ในการให้คะแนนค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับนั้น ใช้สูตรคำนวณจากช่วงกว้างของชั้น ตามสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{Interval (I)} &= \text{Range (R)} / \text{Class (C)} \\ &= (5-1)/5 \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

ดังนั้น เกณฑ์การให้คะแนนค่าเฉลี่ยการวัดระดับความสำคัญคุณลักษณะของผู้ประกอบการ เป็นดังนี้

- 4.21-5.00 หมายถึง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด
- 3.41-4.20 หมายถึง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมาก
- 2.61-3.40 หมายถึง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับปานกลาง
- 1.81-2.60 หมายถึง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับน้อย
- 1.00-1.80 หมายถึง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับน้อยที่สุด

ตอนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของ Baum, 1994; Baum et al 2001; กพ, 2548; Bird,1995; Shane et al,2003; Sanghi, 2004; Keh et al, 2007; Philipsen., & Kemp, 2003;Kunen, 2008; Inyang,2009; Penchev, 2011; Poisson et al, 2002;Man., & Lau, 2005; Noor, 2010; Metchelmore., & Rowley, 2010; Lans, 2005; โดยวัดคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จาก 3 มิติ ประกอบด้วย 1) แรงจูงใจในการประกอบการ 2) มนุษยสัมพันธ์ และ3) ความเป็นผู้ประกอบการ ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 23 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ระดับความสำคัญมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับความสำคัญมาก
3	หมายถึง	ระดับความสำคัญปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับความสำคัญน้อย
1	หมายถึง	ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ตอนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของ Avolio et al.,1999; Bass, 1985; Bass & Avolio, 1994; Lacerda, 2010; Waldman, Siegel, & Javidan, 2003; Waldman, Siegel, & Javidan, 2006; โดยวัดภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง จาก 4 มิติ คือ 1) อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน 2) การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา 3) การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และ 4) การพิจารณาปัจเจกบุคคล ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 40 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติมาก
3	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติน้อย
1	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติน้อยที่สุด

ตอนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของนโยบายของประเทศไทยในการส่งเสริม และเตรียมความพร้อมรองรับกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยวัดระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของ

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ จาก 6 มิติ คือ 1) การเปิดเสรีทางการค้า 2) การเปิดเสรีการค้าบริการ 3) การเปิดเสรีการลงทุน 4) การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย 5) การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี และ 6) ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 23 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมากที่สุด
4	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมาก
3	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการปานกลาง
2	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อย
1	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อยที่สุด

ตอนที่ 4 สอบถามเกี่ยวกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของ Bharadwaj, 2000; Bhatt and Grover, 2005; Hult, et al, 2003; Hurley and Hult, 1998; Xiao, 2007; Trainor, et al.,2011; โดยวัดระดับการปฏิบัติของผู้ประกอบการเกี่ยวกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม จาก 3 มิติ คือ 1) การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ 2) การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และ 3) การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 15 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติมาก
3	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติน้อย
1	หมายถึง	ระดับการปฏิบัติน้อยที่สุด

ตอนที่ 5 สอบถามเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของนโยบายของประเทศไทยในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน โดยวัดระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ จาก 3 มิติ คือ 1) ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ 2) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และ 3) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิต

เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 15 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมากที่สุด
4	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมาก
3	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการปานกลาง
2	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อย
1	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อยที่สุด

ตอนที่ 6 สอบถามเกี่ยวกับระดับความสำคัญของความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของ Ahmad, et al., 2010; Baum et al., 2001; Li, 2009; Lam, et al., 2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011; โดยวัดความสามารถในการแข่งขัน จาก 3 มิติ ประกอบด้วย 1) การสร้างความแตกต่าง 2) ต้นทุนการดำเนินการ และ 3) การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 14 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ระดับความสำคัญมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับความสำคัญมาก
3	หมายถึง	ระดับความสำคัญปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับความสำคัญน้อย
1	หมายถึง	ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ตอนที่ 7 สอบถามเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งบูรณาการจากแนวคิดของ Ahmad, et al., 2010; Baum et al., 2001; Li, 2009; Lam, et al., 2004; Man., et al., 2008; Mohana, 2007; Nguyen., et al., 2009; Slater and Narver, 1995; Tsiotsou and Vlachopoulou, 2011; โดยวัดความสำเร็จในการประกอบการ จาก 3 มิติ ประกอบด้วย 1) อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน 2) อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน และ 3) อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน ข้อคำถามเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ จำนวน 3 ข้อ โดยมีความหมายของแต่ละระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 15 ขึ้นไป
4	หมายถึง	อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 10 ถึงร้อยละ 15
3	หมายถึง	อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10
2	หมายถึง	อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 5
1	หมายถึง	อัตราการเติบโตน้อยกว่าร้อยละ 0

3.2 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

หลังจากผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามแล้ว มีการตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม ทั้ง การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา และการตรวจสอบความเชื่อมั่น ดังนี้

1) การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity)

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน ตรวจสอบการใช้ภาษา ความถูกต้องของเนื้อหาสาระ ตลอดจนความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และนำมาคำนวณหาค่าดัชนี ความสอดคล้องของข้อคำถาม (Item Objective Congruence: IOC) จากนั้นนำมาปรับปรุงแก้ไข ตามข้อเสนอแนะ การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา กำหนดเงื่อนไขให้ผู้ทรงคุณวุฒิตัดสินอย่างเป็นระบบ โดยมีลักษณะการให้คะแนน ดังนี้

+1 คะแนน เมื่อแน่ใจว่า รายการหรือข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับคำนิยาม

0 คะแนน เมื่อไม่แน่ใจว่า รายการหรือข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับคำนิยาม

-1 คะแนน เมื่อแน่ใจว่า รายการหรือข้อคำถามนั้นไม่สอดคล้องกับคำนิยาม

โดยผู้วิจัยกำหนดเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินความตรงเชิงเนื้อหาของข้อคำถาม ซึ่งมีค่าดัชนี IOC มากกว่า 0.5 จึงถือว่าข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับโครงสร้างและนิยามของตัวแปรที่ต้องการจะวัด (ศิริชัย กาญจนาวาสี, 2552)

2) การตรวจสอบความเชื่อมั่น (Reliability)

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิแล้ว ไปทดลองใช้กับผู้ประกอบการ (Try Out) ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ จำนวน 30 คน แล้วนำมาวิเคราะห์ เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์ของแต่ละข้อคำถามกับคะแนนรวมของแบบสอบถาม (Item-Total Correlation) และค่าความสอดคล้องภายใน (Internal Consistency) โดยเกณฑ์มาตรฐานกำหนดว่า

ค่า Item-Total Correlation ควรมากกว่า 0.3 (Field, 2005) และค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของแต่ละตัวแปรควรมีค่ามากกว่า 0.70 (Hair, et al., 2010) ผลการวิเคราะห์ พบว่า ข้อคำถามของตัวแปรต่างๆ มีค่าอำนาจจำแนกรายข้ออยู่ระหว่าง 0.612 - 0.966 และค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับระหว่าง 0.892 - 0.985 แสดงดังตาราง 3 ถือว่ามีความสอดคล้องภายในอยู่ในระดับดีถึงดีมาก แสดงว่าแบบสอบถามที่พัฒนาขึ้นมีคุณภาพและมีความเหมาะสมที่จะนำไปใช้เก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจริงของการวิจัย

ตาราง 3 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับทดลองใช้ (n=30)

ตัวแปร	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ	ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ		0.982
แรงจูงใจในการประกอบการ	0.782-0.877	0.914
มนุษยสัมพันธ์	0.729-0.864	0.955
ความเป็นผู้ประกอบการ	0.788-0.902	0.968
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง		0.985
อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน	0.744-0.889	0.960
การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา	0.612-0.916	0.965
การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน	0.757-0.802	0.914
การพิจารณาปัจเจกบุคคล	0.722-0.908	0.958
ผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน		0.985
ต่อการประกอบการ		
การเปิดเสรีทางการค้า	0.673-0.830	0.866
การเปิดเสรีการค้าบริการ	0.701-0.780	0.865
การเปิดเสรีการลงทุน	0.841-0.880	0.929
การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย	0.676-0.843	0.870
การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี	0.690-0.826	0.874
ความร่วมมือสาขาอื่นๆ	0.762-0.948	0.963
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม		0.966
การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ	0.693-0.859	0.899
การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ	0.757-0.857	0.930
การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ	0.646-0.880	0.916

ตาราง 3 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับทดลองใช้ (n=30) (ต่อ)

ตัวแปร	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ	ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ
ผลกระทบของแผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ		0.982
ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ	0.681-0.880	0.932
ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก	0.782-0.966	0.964
ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม	0.898-0.917	0.967
ความสามารถในการแข่งขัน		0.932
การสร้างความแตกต่าง	0.674-0.896	0.920
ต้นทุนการดำเนินการ	0.780-0.885	0.931
การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า	0.735-0.874	0.932
ความสำเร็จในการประกอบการ		0.892

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัยเชิงปริมาณ

1) การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวแปรปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนตัวแปร ของกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ระหว่างวันที่ 1 พฤศจิกายน - 31 ธันวาคม 2556 หลังจากนั้นนำแบบสอบถามที่ได้มาตรวจสอบความสมบูรณ์ ลงรหัสข้อมูล และบันทึกข้อมูลตามลำดับ โดยใช้โปรแกรมวิเคราะห์สถิติสำเร็จรูป สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ต่อไป

2) การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

หลังจากที่ผู้วิจัยได้ตรวจสอบแบบสอบถามซึ่งมีความสมบูรณ์แล้ว นำมาคำนวณหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ พบว่า มีค่าความเชื่อมั่นรวมของข้อคำถามที่ใช้วัดแต่ละตัวแปรแบ่งอยู่ระหว่าง 0.946 - 0.981 ซึ่งถือว่าความสอดคล้องภายในอยู่ในเกณฑ์ดีมาก แสดงดังตาราง 5

ตาราง 4 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่าง (n=210)

ตัวแปร	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ	ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ		0.966
แรงจูงใจในการประกอบการ	0.714-0.767	0.881
มนุษยสัมพันธ์	0.723-0.836	0.947
ความเป็นผู้ประกอบการ	0.695-0.797	0.941
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง		0.981
อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน	0.718-0.797	0.952
การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา	0.733-0.815	0.956
การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน	0.748-0.796	0.905
การพิจารณาปัจเจกบุคคล	0.698-0.798	0.944
ผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคม		0.978
เศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ		
การเปิดเสรีทางการค้า	0.651-0.770	0.851
การเปิดเสรีการค้าบริการ	0.751-0.784	0.881
การเปิดเสรีการลงทุน	0.830-0.846	0.919
การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย	0.786-0.821	0.903
การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี	0.754-0.827	0.897
ความร่วมมือสาขาอื่นๆ	0.800-0.841	0.953
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม		0.963
การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ	0.780-0.837	0.915
การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ	0.773-0.888	0.949
การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ	0.684-0.797	0.898
ผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้		0.974
ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ		
ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ	0.716-0.843	0.921
ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก	0.810-0.912	0.951
ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อ	0.843-0.906	0.961

สร้างมูลค่าเพิ่ม

ตาราง 4 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่าง (n=210) (ต่อ)

ตัวแปร	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ	ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ
ความสามารถในการแข่งขัน		0.956
การสร้างความแตกต่าง	0.690-0.870	0.918
ต้นทุนการดำเนินการ	0.707-0.853	0.924
การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า	0.707-0.858	0.929
ความสำเร็จในการประกอบการ		0.946

4. การวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานในแบบสอบถาม

วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่ออธิบายลักษณะของตัวอย่าง และลักษณะของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย โดยใช้โปรแกรมวิเคราะห์ตัวแบบโดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง ใช้ค่าความถี่และร้อยละ เพื่ออธิบายลักษณะเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง ด้านข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมการซื้อของลูกค้า

4.2 การวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปร โดยใช้ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความเบ้ ความโด่งของตัวแปรสังเกตได้ เพื่อตรวจสอบการแจกแจงของตัวแปรโดยใช้การประมาณค่าด้วยวิธีโลกลีสูงสุดสูงสุด (Maximum Likelihood) ควรมีค่าความเบ้น้อยกว่า 2.0 และค่าความโด่งน้อยกว่า 7.0 (Byrne, 2010; Kline, 2010)

5. การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบปัญหาการวิจัยตามวัตถุประสงค์

เพื่อให้ได้รูปแบบความสัมพันธ์ที่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์มากที่สุด สามารถสรุปกระบวนการวิเคราะห์แบบจำลองการวัด (Measurement Model) และแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Model) ได้ดังนี้

5.1 การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของแบบจำลอง (Specification of the Model)

5.2 การระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง (Identification of the Model)
ไคลน์(Kline,2011) ได้กำหนดกฎของแบบจำลององค์ประกอบเชิงยืนยันว่า แบบจำลองที่มีมากกว่าหรือเท่ากับ 2 ตัวแปรแฝงควรมีตัวแปรสังเกตได้อย่างน้อย 2 ตัวแปร ต่อตัวแปรแฝง 1 ตัวแปร แบบจำลองนั้นสามารถระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลองได้ นอกจากนี้อาจพิจารณาว่า

แบบจำลองนั้นสามารถประมาณค่าพารามิเตอร์ได้ค่าเดียวหรือไม่ จากการพิจารณาแบบจำลองสมการโครงสร้างเป็น 2 เงื่อนไขคือ เงื่อนไขจำเป็น (Necessary Condition) และเงื่อนไขพอเพียง (Sufficient Condition)

1) เงื่อนไขจำเป็น (Necessary Condition) การพิจารณาจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า (Free Parameters) ในแบบจำลองการวิจัยเทียบกับจำนวนสมาชิกของเมตริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วม (Variance-Covariance Matrix) ของตัวแปรที่ศึกษา โดยพิจารณาจากระดับค่าองศาอิสระ (df) ของแบบจำลองที่ควรมีค่ามากกว่าศูนย์ (0) โดยคำนวณจากสมการ $df = [(p)(p+1)/2] - k$ โดยที่ p คือ จำนวนตัวแปรสังเกตได้ และ k คือ จำนวนพารามิเตอร์ที่โปรแกรมลิสมัลต้องประมาณค่า (จำนวนค่าน้ำหนักองค์ประกอบ ค่าความผิดพลาด และค่าความสัมพันธ์ร่วมระหว่างตัวแปรแฝง) (Hair, et al., 2011; Shumcker & Lomax, 2010)

2) เงื่อนไขพอเพียง (Sufficient Condition) ของการระบุได้พอดี มี 3 เงื่อนไข คือ

(1) แบบจำลองระบุค่าจำเพาะค่าเดียวได้ไม่พอดี (Under Identification) คือ การที่ค่าพารามิเตอร์ที่ต้องการทราบค่ามีจำนวนมากกว่าจำนวนสมการที่ใช้แก้สมการหาคำตอบในการประมาณค่า จึงไม่สามารถหาค่าพารามิเตอร์ในแบบจำลองได้ถูกต้องเพียงค่าเดียว

(2) แบบจำลองระบุค่าจำเพาะค่าเดียวได้พอดี (Fit Identification) คือ การที่ค่าพารามิเตอร์ที่ต้องการทราบค่ามีจำนวนเท่ากับจำนวนสมการของการประมาณค่าแบบจำลองที่เข้าเงื่อนไข อาจไม่สามารถตรวจสอบความตรงของแบบจำลอง (Model Testing) ในภาพรวมได้ และไม่มีประโยชน์ที่จะนำค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณค่าได้ไปอธิบายความสัมพันธ์ของตัวแปร

(3) แบบจำลองระบุค่าจำเพาะค่าเดียวได้เกินพอดี (Over Identification) คือ การที่ค่าพารามิเตอร์ที่ต้องการทราบค่ามีจำนวนมากกว่าจำนวนสมการของการประมาณค่า แบบจำลองเช่นนี้มีข้อดีที่สามารถประมาณค่าพารามิเตอร์ตามเกณฑ์ที่กำหนดได้ และแบบจำลองตามเงื่อนไขนี้จึงมีความเหมาะสมสำหรับการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง เพราะสามารถคำนวณพารามิเตอร์อิสระในแบบจำลองการวิจัย ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการประมาณค่า และค่าสถิติได้แล้ว ยังสามารถตรวจสอบแบบจำลองการวิจัยได้

5.3 การประมาณค่าพารามิเตอร์ของแบบจำลอง (Parameter Estimation the Model) การประมาณค่าพารามิเตอร์ของแบบจำลองใช้การประมาณค่าแบบซ้ำ (iteration) โดยใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมาประมาณค่าในรูปแบบของเมตริกซ์ (S) เพื่อหาค่าประมาณพารามิเตอร์จาก

แบบจำลองที่ระบุค่าเริ่มต้น การประมาณค่าจะทำซ้ำจนกว่าจะได้ค่าที่ใกล้เคียงกับค่าของข้อมูลเชิงประจักษ์มากที่สุด (Converges) จะสิ้นสุดการประมาณค่าและรายงานผลการวิเคราะห์ แต่หากเมตริกซ์ทั้งสอง ไม่ใกล้เคียงกันก็จะเริ่มกำหนดค่าเริ่มต้นใหม่ และตรวจสอบอีกครั้งจนกว่าเมตริกซ์ทั้งสองจะมีค่าใกล้เคียงกันตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เทคนิคที่ใช้ในการประมาณค่าในแบบจำลองอิสระ มี 7 วิธีการได้แก่ ตัวแปรอินสตรูเมนต์ (Instrumental Variables: IV) วิธีกำลังสองน้อยที่สุดสองขั้นตอน (Two-stage Least Square: TSLS) วิธีกำลังสองน้อยที่สุดไม่ถ่วงน้ำหนัก (Unweighted Least Squares: ULS) วิธีกำลังสองน้อยที่สุดถ่วงน้ำหนักทั่วไป (Generalized Least Squares: GLS) วิธีโลจิสติกส์สูงสุด (Maximum Likelihood: ML) วิธีกำลังสองน้อยที่สุดถ่วงน้ำหนักทั่วไป (Generally Weighted Least Square: WLS) และวิธีกำลังสองน้อยที่สุดถ่วงน้ำหนักแนวทแยง (Diagonally Weighted Least Square: DWLS)

การวิจัยนี้ใช้การประมาณค่าด้วยวิธีโลจิสติกส์สูงสุด (Maximum Likelihood: ML) เนื่องจากการประมาณค่าด้วยวิธี ML มีความคงเส้นคงวา มีประสิทธิภาพและเป็นอิสระจากมาตรวัด (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) วิธี ML จะใช้ได้ในกรณีที่ตัวแปรหลายๆ ตัว มีการแจกแจงปกติ (Multivariate Normal Distribution) และมีกลุ่มตัวอย่างที่มากพอ (สังวรรณ ังคระโทก, 2554)

5.4 การตรวจสอบความถูกต้อง และการประเมินประสิทธิภาพของแบบจำลอง ในการตรวจสอบความถูกต้อง และการประเมินประสิทธิภาพของแบบจำลองพิจารณาจากความตรง (Validity) และความเที่ยง (Reliability) (สุกมาส อังสุโชติ และคณะ, 2552; สังวรรณ ังคระโทก, 2554)

1) ความตรง (Validity) หมายถึง ความสามารถของตัวแปร หรือตัวบ่งชี้ที่ใช้วัดตัวแปรแฝงในแบบจำลอง โดยพิจารณาจากความมีนัยสำคัญของค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ในเมตริกซ์ประสิทธิ์หรืออิทธิพลจากตัวแปรแฝงที่มีต่อตัวแปรสังเกต หรือเมตริกซ์สัมประสิทธิ์องค์ประกอบเรียกว่า เมตริกซ์ LX หรือ LY เพื่อสามารถเปรียบเทียบความสำคัญของตัวแปรสังเกตได้ว่า ตัวแปรใดใช้วัดตัวแปรแฝงได้ดีที่สุด ค่าน้ำหนักองค์ประกอบควรมีค่าสูง และมีความสำคัญทางสถิติ t-value มากกว่า 1.96 (Diamantopoulos & Siguaw, 2000) ผลการวิเคราะห์ น้ำหนักองค์ประกอบในตัวแปรสังเกตได้ต่อตัวแปรแฝงมีค่าสถิติที่มีนัยสำคัญทางสถิติจะเป็นค่ายืนยันความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้กับตัวแปรแฝง นอกจากนี้ยังต้องพิจารณารวมกับค่าน้ำหนักองค์ประกอบคะแนนมาตรฐาน (Standardized Loading) ซึ่งควรมีค่าขั้นต่ำที่ยอมรับได้เป็น 0.5 หรือสูงกว่า สำหรับค่าน้ำหนักองค์ประกอบคะแนนมาตรฐานอยู่ในเกณฑ์ดีมีค่า 0.7 หรือสูงกว่า (Hair et al., 2010)

2) ความเที่ยง (Reliability) หมายถึง ความคงเส้นคงวาของการวัด หรือ ความเที่ยงบอกระดับที่ตัวแปรวัดโดยปราศจากความคลาดเคลื่อนในการวัด โดยการพิจารณาความเที่ยงของตัวแปรจะพิจารณาที่ผลการวิเคราะห์ในส่วนของ Square Multiple Correlation เป็นสัดส่วนความแปรปรวนของตัวแปรที่อธิบายได้โดยตัวแปรแฝง ซึ่งมีค่าเท่ากับค่าการร่วม (Communality) ในการวิเคราะห์ห่อองค์ประกอบเชิงสำรวจการพิจารณาความเที่ยงสามารถพิจารณาได้จากความเที่ยงของตัวแปรแฝง (Construct Reliability: CR) และค่าเฉลี่ยความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted: AVE) (Hair et al., 2011)

(1) ความเที่ยงของตัวแปรแฝง (Construct Reliability: CR) ตัวแปรแฝงในแบบจำลองมีค่าความเที่ยงอยู่ในระดับใด เกณฑ์ค่า CR ระดับที่ดีที่ 0.870 หรือสูงกว่า หากค่า CR มีค่าอยู่ระหว่าง 0.6-0.7 จะอยู่ในเกณฑ์ระดับยอมรับได้

(2) ความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted: AVE) เกณฑ์ระบุว่า ความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ที่อยู่ในเกณฑ์ระดับดีค่า AVE ควรมีค่า 0.5 ซึ่งบ่งชี้ว่า ไม่เกิดค่าผิดพลาดของการวัดที่ทำให้เกิดการผันแปรสังเกตได้ มากกว่าตัวแปรแฝงที่กำลังศึกษาอยู่

5.5 การตรวจสอบความสอดคล้องของแบบจำลอง (Goodness of Fit measure) การตรวจสอบความสอดคล้องของแบบจำลองสมการโครงสร้างตามสมมติฐานพัฒนาขึ้น จากแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องว่า มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่ โดยพิจารณาจากการบูรณาการเกณฑ์การวัดความสอดคล้องจากนักวิชาการต่างๆ (Diamantopoulos & Siguaw, 2000; Tabachnick & Fidell, 2007 ; Hair et al., 2010; Chumaker & Lomax, 2010) โดยการทดสอบแบบจำลองเพื่อหาความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น โดยใช้โปรแกรมวิเคราะห์สถิติสำเร็จรูป ด้วยวิธีการต่อไปนี้

1) กำหนดข้อมูลจำเพาะของแบบจำลอง (Specification of the Model) เพื่อศึกษาว่าตัวแปรใดมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อความภักดีในกิจการค้าปลีก รูปแบบการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ (Observed Variables) โดยมีข้อตกลงเบื้องต้นของแบบจำลองว่า ความสัมพันธ์ของแบบจำลองทั้งหมดเป็นเส้นตรง (Linear) เชิงบวก (Additive) และเป็นความสัมพันธ์ทางเดียว

2) ระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง (Identification of the Model) โดยใช้เงื่อนไขกฎ T (T-Rule) คือ จำนวนพารามิเตอร์ที่ไม่ทราบค่า ต้องน้อยกว่าหรือเท่ากับ จำนวนสมาชิกในเมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมของกลุ่มตัวอย่าง

3) ประมาณค่าพารามิเตอร์ของแบบจำลอง (Parameter Estimation from the Model) โดยวิธีไคลส์ลีสสูงสุด

4) ตรวจสอบความสอดคล้องของแบบจำลอง เพื่อศึกษาภาพรวมของแบบจำลองว่าสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์เพียงใด โดยใช้ดัชนีวัดความสอดคล้องต่างๆ ที่นำมาพิจารณาร่วมกัน รายละเอียด แสดงดังตาราง 5

ตาราง 5 เกณฑ์การประเมินความสอดคล้องของแบบจำลอง

ดัชนี	เกณฑ์การตัดสินใจ
ค่าไค-สแควร์ (χ^2)	$p > .05$
ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (χ^2 / df)	< 5.00
ดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (CFI)	> 0.92
ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสอง	
แบบปรับมาตรฐาน (SRMR)	< 0.08
ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า	
ยกกำลังสอง (RMSEA)	< 0.07

ที่มา: ดัดแปลงจาก Hair, et al. (2010, p.672)

จากตาราง 5 สามารถอธิบายเกี่ยวกับดัชนีที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการประเมินความสอดคล้องของแบบจำลองได้ดังนี้

1) ค่าไค-สแควร์ (Chi-Square) คือค่าที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน เป็นการตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ถ้าค่าไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หรือมีค่า $p > .05$ แสดงว่ามีความสอดคล้องระหว่างโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ แต่ถ้าค่าไค-สแควร์มีนัยสำคัญทางสถิติ $p < .05$ แสดงว่าโมเดลตามสมมติฐานไม่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ แต่การทดสอบนัยสำคัญด้วยไค-สแควร์นั้น เป็นเกณฑ์ที่เข้มงวดเกินไป เนื่องจากค่าไค-สแควร์จะไม่มีนัยสำคัญก็ต่อเมื่อโมเดลนั้นมีความสอดคล้องโดยสมบูรณ์ ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว หากที่จะหาโมเดลที่มีความสอดคล้องอย่างสมบูรณ์ได้ นอกจากนี้ ค่าไค-สแควร์ยังได้รับผลกระทบจากความซับซ้อนของโมเดล กล่าวคือ ถ้าโมเดลมีเส้นอิทธิพลหรือค่าพารามิเตอร์จำนวนมาก ก็มีแนวโน้มที่จะมีนัยสำคัญ หรือผลกระทบจากขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คือถ้าโมเดลที่ทดสอบได้มาจากกลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดใหญ่ ค่าไค-สแควร์ยังมีแนวโน้มที่จะมีนัยสำคัญ หรือจะเป็นผลกระทบจากการที่ค่าไค-สแควร์มีความไวต่อการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับการแจกแจงแบบปกติของหลายตัวแปร (Multivariate Normality) ในทางปฏิบัติจึงอาจพิจารณาจากค่าไค-สแควร์

สัมพัทธ์ (Relative Chi-Square Ratio) ซึ่งเป็นอัตราส่วนระหว่างค่าไค-สแควร์กับองศาความเป็นอิสระ (df) แทน

2) ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Relative Chi-Square Ratio) เป็นอัตราส่วนระหว่างค่าไค-สแควร์ (χ^2) กับระดับความเป็นอิสระ (df) หรือเรียกว่า (χ^2/df) โดยกำหนดให้ค่า χ^2/df ที่อยู่ในเกณฑ์ระดับดีคือ ควรมีค่าน้อย 2.00 และค่า χ^2/df ที่อยู่ในเกณฑ์ระดับยอมรับได้คือ ควรมีค่าน้อยกว่า 5.00 (Diamantopoulos & Siguaaw, 2000; Tabachnick & Fidell, 2007)

3) ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (Comparative Fit Index: CFI) เป็นดัชนีที่ใช้เปรียบเทียบโมเดลการวิจัย (Purposed Model) ว่ามีความกลมกลืนสูงกว่าโมเดลอิสระ (Null Model) ดัชนี CFI คำนวณขึ้นจากสถิติค่าไค-สแควร์ที่มีการแจกแจงแบบ Noncentral Distribution เกณฑ์การตัดสินใจในการประเมินค่า CFI ที่ใช้เปรียบเทียบแบบจำลองตามทฤษฎี หรือแบบจำลองตามสมมติฐานว่ามีความกลมกลืนสูงกว่าข้อมูลเชิงประจักษ์มากน้อยเพียงใด จะให้ค่าระหว่าง 0-1 (Kline, 2011) ซึ่ง Hair et al. (2010) ได้กำหนดให้แบบจำลองที่มีค่า CFI มากกว่า 0.92 เป็นแบบจำลองที่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

4) ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสองแบบปรับมาตรฐาน (Standardized Root Mean Squared Residuals: SRMR) เป็นดัชนีบอกความคลาดเคลื่อนจากการเปรียบเทียบระดับความกลมกลืนระหว่างโมเดลตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดย Hair et al. (2010) ได้กำหนดให้แบบจำลองที่มีค่า SRMR น้อยกว่า หรือเท่ากับ 0.80 เป็นแบบจำลองที่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ แต่ต้องพิจารณาควบคู่กับค่า CFI ที่ มากกว่า 0.92

5) ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่ายกกำลังสอง (Root Mean Squared Error of Approximation: RMSEA) เป็นดัชนีที่มีความคล้ายคลึงกับ SRMR ตรงที่คำนวณจากค่าความคลาดเคลื่อน แต่แตกต่างกันตรงที่ RMSEA เป็นการคำนวณเพื่อประมาณค่าความคลาดเคลื่อนของประชากร ไม่ใช่ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้น จึงมีนัยถึงการอ้างอิงกลับไปยังประชากรด้วย นอกจากนี้ ยังปรับค่า df ด้วย ดังนั้น RMSEA จึงเป็นค่าที่ไม่ได้รับผลกระทบในกรณีที่โมเดลมีค่าพารามิเตอร์จำนวนมาก ซึ่ง Schumacker & Lomax (2010) ได้กำหนดให้แบบจำลองที่มีค่า RMSEA ที่มีค่าระหว่าง 0.05-0.08 เป็นแบบจำลองที่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์

6) การปรับแบบจำลอง (Model Modification)

ผู้วิจัยจะทำการปรับแบบจำลองในกรณีที่พบว่า แบบจำลองตามทฤษฎี หรือแบบจำลองตามสมมติฐานไม่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (สังวร ังคระโทก, 2554) โดยมีหลักการในการปรับแบบจำลองดังนี้ 1)การปรับแบบจำลองต้องมีเหตุผลอธิบายที่รับฟังได้ว่า ทำไม

ต้องปรับ 2) ปรับทีละ 1 พารามิเตอร์แล้ววิเคราะห์ใหม่ 3) พิจารณาร่วมกับ EPC (Expected parameter Change) ซึ่งเป็นค่าที่บอกขนาด และทิศทางของพารามิเตอร์ที่กำลังจะปรับ โดยพารามิเตอร์ที่ปรับ ควรมีค่า EPC สูง และมีค่าดัชนีปรับแก้ (Modification Index: MI) สูงด้วย 4) พิจารณาจากเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standardized Residual) หากค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานมากกว่า 2.58 ควรพิจารณาเพิ่มพารามิเตอร์แล้ววิเคราะห์ใหม่ แต่ถ้าค่าน้อยกว่า -2.58 ควรพิจารณาตัดเส้นนั้นออกจากแบบจำลอง แล้ววิเคราะห์ใหม่ (Diamantopoulos & Siguaw, 2000)

ตอนที่ 2 การวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิจัยเชิงคุณภาพใช้ตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 และ 2 ควบคู่ไปกับการวิจัยเชิงปริมาณ โดยเป็นการศึกษาข้อมูล ข้อเท็จจริงและมุมมองของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียถึงประโยชน์ ข้อจำกัด และโอกาสในการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และช่วยให้ผลการวิจัยมีความลุ่มลึกมากกว่าการใช้การวิจัยเชิงปริมาณเพียงอย่างเดียว การวิจัยเชิงคุณภาพในครั้งนี้ใช้รูปแบบการศึกษาเชิงพรรณนาวิเคราะห์ มีขั้นตอนดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยยึดวัตถุประสงค์ของการวิจัยเป็นหลักใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกกับตัวแทนผู้ประกอบการค้าในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ จำนวน 10 ท่าน โดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling technique) (Teddie and Yu, 2007, p.78; Teddie and Tashakkori, 2009, p.187) เพื่อช่วยเติมเต็มข้อมูลที่ได้อาจมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ในการสัมภาษณ์ใช้การสัมภาษณ์เจาะลึกแบบกึ่งโครงสร้าง โดยเลือกผู้ให้ข้อมูล (Key Informants) ซึ่งเป็นบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลระดับลึกได้ ประกอบด้วยตัวแทนผู้ประกอบการค้าชายแดนในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ โดยก่อนการสัมภาษณ์ผู้วิจัยดำเนินการเป็นขั้นตอน ดังนี้

1.1 ขั้นการเตรียมแบบสัมภาษณ์

ในขั้นนี้ผู้วิจัยได้เตรียมแบบสัมภาษณ์โดยได้นำแบบสัมภาษณ์ไปปรึกษากับท่านอาจารย์ที่ปรึกษาหลัก และท่านอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม และปรับแก้ไขแบบสัมภาษณ์อีกครั้ง เพื่อความถูกต้อง และครบถ้วนของการได้ซึ่งข้อมูลเชิงคุณภาพที่เหมาะสมทั้งเรื่องเวลาในการสัมภาษณ์ และประเด็นการสัมภาษณ์

1.2 ขั้นสัมภาษณ์เจาะลึกแบบกึ่งโครงสร้าง

ในขั้นนี้ผู้วิจัยได้ยื่นหนังสือขอความร่วมมือในการทำวิจัยจากคณะวิทยาการ จัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์กับฝ่ายบุคคล หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขออนุญาต เก็บ ข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เจาะลึก นัดวันสัมภาษณ์ และไปสัมภาษณ์ตามวัน-เวลาที่นัดหมาย ก่อนเริ่ม สัมภาษณ์ผู้วิจัยจะแนะนำตัวพร้อมแสดงบัตรประจำตัวนักศึกษา กล่าวถึงวัตถุประสงค์และ ความสำคัญของการวิจัย รวมทั้งผู้วิจัยขออนุญาตผู้ให้สัมภาษณ์เพื่อบันทึกเทปคำสัมภาษณ์และจด บันทึกลง ระยะเวลาการสัมภาษณ์แต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 30-50 นาที ขึ้นอยู่กับประเด็นและผู้ให้ สัมภาษณ์เป็นหลัก เมื่อสิ้นสุดการสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์จะสอบถามความคิดเห็นเพิ่มเติมถึงประเด็น อื่นๆ ที่มีความน่าสนใจ พร้อมกล่าวขอบคุณในความร่วมมือ และขออนุญาตเก็บข้อมูลเพิ่มเติมใน ครั้งต่อไปในกรณีที่มีประเด็น หรือข้อโต้แย้งใหม่

1.3 ขั้นตอนการจัดระเบียบทางกายภาพข้อมูลการสัมภาษณ์

การจัดระเบียบทางกายภาพข้อมูลเป็นขั้นตอนการถอดเทปบันทึกเสียง และการ บรรณาธิกรข้อมูล และการจัดเก็บข้อมูล ผู้วิจัยจะถอดเทปบันทึกเสียงคำสัมภาษณ์ทันทีหลังการเก็บ ข้อมูลเสร็จสิ้นในแต่ละครั้ง นอกจากนี้ หากมีกรณีการพาดพิงบุคคลอื่น หรือองค์กรอื่น ผู้วิจัยจะใช้ การสรุปความแทน โดยยังคงเนื้อความเดิมและความหมายเดิม ในการจัดเก็บข้อมูลเป็นขั้นตอนที่ ผู้วิจัยพิมพ์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่ได้จากการถอดเทปบันทึกเสียง และการบรรณาธิกรข้อมูลด้วย โปรแกรมไมโครซอฟต์เวิร์ด แยกบันทึกเป็นแฟ้มเอกสารหมายเลข 1-10 โดยกำหนดรหัสข้อมูลจาก ลำดับการสัมภาษณ์

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจาะลึกที่ผ่านขั้นตอนการจัดระเบียบทาง กายภาพข้อมูลแล้ว การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Miles and Huberman, 1999) มี 2 ขั้นตอน ดังนี้

2.1 การลดทอนข้อมูล

การลดทอนข้อมูลเป็นกระบวนการเลือก การให้ความสนใจ การลดความซับซ้อนและการ ปรับรูปของคำสัมภาษณ์ที่ได้บันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร หรือการจดบันทึกย่อจากขั้นตอนการ เก็บข้อมูลให้มีความกระชับและเป็นระเบียบ (ชาย โพธิสิตา, 2547) โดยผู้วิจัยอ่าน และจับประเด็น จากบันทึกคำสัมภาษณ์และจดบันทึกย่อ เมื่อผู้วิจัยพบประเด็นที่มีความสำคัญหรือเกี่ยวข้องกับ กรอบแนวคิดการวิจัย คำถามการวิจัย ผู้วิจัยกำหนดรหัส และลงรหัสข้อความในวลี หรือประโยคที่ มีประเด็นสำคัญเพื่อจัดระเบียบข้อมูลให้เป็นกลุ่มเดียวกัน (Patton, 2002) นอกจากนี้ ผู้วิจัยต้อง

บันทึกสรุปย่อความคิดเห็นต่างๆ จากการวิเคราะห์เพื่อกำหนดเป็นแนวทางการเชื่อมโยงข้อมูล แบบแผนการแสดงผลข้อมูล หรือการหาข้อสรุป (Miles and Huberman, 1999)

2.2 การแสดงผลข้อมูล และหาข้อสรุป

การแสดงผลข้อมูลเป็นการจัดระเบียบข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูล หรือข้อมูลที่ได้กำหนดรหัสและลงรหัสข้อความเพื่อให้อยู่ในรูปแบบที่ง่ายต่อการทำความเข้าใจจากกรอบของรหัสที่กำหนดไว้ก่อนหน้า หลังจากนั้นผู้วิจัยนำเอาข้อมูลมาทำประกอบการทำกรอบแนวความคิดการวิจัย การตรวจสอบข้อมูลโดยสรุปจากการวิเคราะห์ ส่งข้อสรุปไปให้ผู้ให้สัมภาษณ์ตรวจสอบความถูกต้องอีกครั้งเพื่อเป็นการยืนยันผล หากข้อสรุปที่ได้ยังมีข้อท้วงติงจากผู้ให้สัมภาษณ์ หรือขาดความสมบูรณ์ ผู้วิจัยจะดำเนินการในขั้นตอนการลดทอนข้อมูล การแสดงผลข้อมูล หรือการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจนกว่าจะได้ข้อมูลที่มีความสมบูรณ์ หรืออิมิตัวตามวัตถุประสงค์การวิจัย

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ หรือการผสมผสานผลลัพธ์

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ หรือการผสมผสานผลลัพธ์ดำเนินการโดยการตีความผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ (Interpretation Quantitative and Qualitative results) ระหว่างข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพเพื่อผสานผลลัพธ์จากการศึกษา ซึ่งกระบวนการนี้ใช้กลยุทธ์ในการเปรียบเทียบที่เรียกว่า การเปรียบเทียบเคียงกันเพื่อผสานข้อมูล (A side-by-side comparison for merge data) โดยนำเสนอข้อมูลโดยใช้ตารางสรุปข้อค้นพบจากการผสานข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพเพื่อตอบคำถามการวิจัย เพื่อให้ทราบถึงทิศทางของผลลัพธ์จาก 2 ข้อมูลว่าเป็นไปในทิศทางที่มีความสอดคล้อง หรือแตกต่างจากข้อมูลของอีกชุด มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และ หรือรวมกันเพื่อให้สามารถสร้างความเข้าใจได้ดียิ่งขึ้นเพื่อสามารถตอบวัตถุประสงค์การศึกษาตามที่กำหนดไว้

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การนำเสนอผลการวิจัยเกี่ยวกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย และรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบและสนับสนุนการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ประกอบด้วยปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ สมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ภาวะระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แผนพัฒนาภูมิภาคจังหวัดภาคใต้ชายแดน ความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการ และเพื่อวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยการวิจัยนี้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed-Methods Research) ในลักษณะของการออกแบบแบบเรียงตามลำดับ (The Sequential Design) การวิเคราะห์ข้อมูลเริ่มต้นจากการวิจัยเชิงปริมาณก่อนเพื่อให้ได้ข้อมูลมาประกอบการทำวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งสร้างขึ้นจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งภาษาไทยและต่างประเทศ แล้วกำหนดคำนิยามเชิงปฏิบัติการที่วัดได้ จากนั้นจึงสร้างแบบสอบถาม กำหนดเกณฑ์การให้คะแนน และตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถามร่วมกับข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพ ขึ้นในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย โดยการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้วิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างของกลุ่มตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อให้ทราบลักษณะการแจกแจงของตัวแปร โดยใช้ค่าสถิติพื้นฐานได้แก่ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

Standard Diviation: S.D.) ค่าสูงสุด (Maximum: Max) ค่าต่ำสุด (Minimum: Min) ค่าความเบ้ (Skewness: Sk) และค่าความโด่ง (Kurtosis: Ku)

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย แบ่งออกเป็น 3 ประเด็น คือ

1) ผลการวิเคราะห์แบบจำลองการวัด ซึ่งประกอบด้วย การระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง การตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ความตรงของแบบจำลอง และความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของแบบจำลอง

2) ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง ซึ่งนอกจากจะวิเคราะห์ เช่นเดียวกับแบบจำลองการวัดเกี่ยวกับการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง การตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ความตรงของแบบจำลอง และความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของแบบจำลองแล้ว ยังมีการนำเสนอผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล และผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัยข้อที่ H1-H9

3) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานเชิงปริมาณ และคุณภาพ เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ประกอบด้วยปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ สมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ภาวะเบี่ยงปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน ความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการ

3. ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง ของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ทั้งนี้เพื่อให้การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลสะดวกยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้แทนค่าสถิติ และตัวแปรต่างๆ แสดงดังตาราง 6 และ 7

ตาราง 6 สัญลักษณ์ และความหมายที่ใช้แทนค่าสถิติในรายงานการวิจัย

สัญลักษณ์	ความหมาย
\bar{X}	ค่าเฉลี่ย
S.D.	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
Max	ค่าสูงสุด
Min	ค่าต่ำสุด
C.V.	ค่าสัมประสิทธิ์ของการกระจาย
Sk	ค่าความเบ้
Ku	ค่าความโด่ง
χ^2	ค่าสถิติไค-สแควร์
df	ค่าองศาอิสระ
p	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ
GFI	ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนเชิงสัมบูรณ์
CFI	ดัชนีวัดระดับความกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์
RMSEA	ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่ายกกำลังสอง
RMR	ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสอง
SRMR	ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสองแบบปรับมาตรฐาน
CN	ดัชนีวัดความพอเพียงของขนาดกลุ่มตัวอย่าง
Λ_x	เมทริกซ์สัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรสังเกตได้บนตัวแปรแฝงภายนอก
Λ_y	เมทริกซ์สัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรสังเกตได้บนตัวแปรแฝงภายใน
Γ	เมทริกซ์อิทธิพลจากตัวแปรแฝงภายนอกไปยังตัวแปรแฝงภายใน
β	เมทริกซ์อิทธิพลจากตัวแปรแฝงภายในไปยังตัวแปรแฝงภายใน
Φ	เมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรแฝงภายนอก

ตาราง 6 สัญลักษณ์ และความหมายที่ใช้แทนค่าสถิติในรายงานการวิจัย (ต่อ)

สัญลักษณ์	ความหมาย
Ψ	เมตริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมระหว่างเศษเหลือ และ ความคลาดเคลื่อนของตัวแปรแฝงภายใน
Θ_{δ}	เมตริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมระหว่างความคลาดเคลื่อน ในการวัดตัวแปรแฝงภายนอก
Θ_{ϵ}	เมตริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมระหว่างความคลาดเคลื่อน ในการวัดตัวแปรแฝงภายใน
R^2	สัมประสิทธิ์การทำนาย (Coefficient of Determination)
TE	อิทธิพลรวม (Total Effect)
IE	อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect)
DE	อิทธิพลทางตรง (Direct Effect)
ρ_c	ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด (Construct Reliabilities)
ρ_v	ค่าความแปรปรวนเฉลี่ยที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted)

ตาราง 7 สัญลักษณ์ที่ใช้แทนตัวแปรในรายงานการวิจัย

สัญลักษณ์	ความหมาย
entcha	คุณลักษณะของผู้ประกอบการ
mot	แรงจูงใจในการประกอบการ
rel	มนุษยสัมพันธ์
ent	ความเป็นผู้ประกอบการ
leader	ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง
inf	อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน
int	การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา
ins	การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน
ind	การพิจารณาปัจเจกบุคคล
infaec	กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
frt	การเปิดเสรีทางการค้า

ตาราง 7 สัญลักษณ์ที่ใช้แทนตัวแปรในรายงานการวิจัย (ต่อ)

สัญลักษณ์	ความหมาย
frs	การเปิดเสรีการค้าบริการ
fri	การเปิดเสรีการลงทุน
frc	การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย
fri	การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี
fre	ความร่วมมือสาขาอื่นๆ
behcom	สมรรถนะเชิงพฤติกรรม
lea	การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ
inn	การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ
mkt	การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ
plan	แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556
stga	ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ
stgb	ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก
stgc	ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
advant	ความสามารถในการแข่งขัน
dif	การสร้างความแตกต่าง
cap	ต้นทุนการดำเนินการ
res	การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า
suc	ความสำเร็จในการประกอบการ

ตอนที่ 1 ผลการวิจัยเชิงปริมาณ

1. ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ เป็นการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้ในแบบจำลองสมการ โครงสร้างของกลุ่มตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีผลการวิเคราะห์ดังนี้

ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้ของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ตามตาราง 9 พบว่า ค่าเฉลี่ยของตัวแปรส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก ยกเว้นตัวแปรกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และตัวแปรความสำเร็จในการประกอบการ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาตามข้อเสนอของ Byrne (2010) และ Kline (2010) ซึ่งกำหนดว่าค่าความเบ้ (Sk) ควรน้อยกว่า 2.0 และค่าความโด่ง (Ku) ควรน้อยกว่า 7.0 จึงสามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรสังเกตได้ในส่วนนี้ไม่เบี่ยงเบนมากจากการแจกแจงปกติ และเหมาะที่จะใช้วิธีการประมาณค่าด้วยวิธีไลค์ลิฮูดสูงสุด (Maximum Likelihood Estimate)

ตาราง 8 ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้ที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตัวแปร	\bar{X}	S.D.	Min	Max	Sk	Ku
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ						
1.แรงจูงใจในการประกอบการ	4.17	0.680	2.50	5.00	-0.653	-0.453
2.มนุษยสัมพันธ์	4.01	0.657	2.20	5.00	-0.478	-0.352
3.ความเป็นผู้ประกอบการ	3.98	0.653	2.33	5.00	-0.346	-0.397
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง						
1.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน	4.09	0.642	2.17	5.00	-0.648	-0.041
2.การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา	4.07	0.649	2.00	5.00	-0.672	0.204
3.การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน	4.04	0.692	1.80	5.00	-0.553	-0.059
4.การพิจารณาปัจเจกบุคคล	4.01	0.646	2.40	5.00	-0.319	-0.597
กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน						
1.การเปิดเสรีทางการค้า	3.45	0.922	1.00	5.00	-0.438	-0.014
2.การเปิดเสรีการค้าบริการ	3.35	0.987	1.00	5.00	-0.440	-0.053
3.การเปิดเสรีการลงทุน	3.38	0.971	1.00	5.00	-0.416	0.108

ตาราง 8 ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรสังเกตได้ที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ต่อ)

ตัวแปร	\bar{X}	S.D.	Min	Max	Sk	Ku
4.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย	3.46	0.977	1.00	5.00	-0.540	0.090
5.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี	3.45	0.988	1.00	5.00	-0.628	0.155
6.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ	3.29	1.038	1.00	5.00	-0.399	-0.349
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม						
1.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ	4.01	0.744	1.25	5.00	-0.545	0.129
2.การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ	3.92	0.799	1.00	5.00	-0.478	-0.159
3.การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ	4.00	0.691	2.00	5.00	-0.427	-0.410
แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556						
1.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ	3.54	0.926	1.00	5.00	-0.699	0.563
2.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก	3.50	1.045	1.00	5.00	-0.601	-0.170
3.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม	3.61	1.068	1.00	5.00	-0.771	0.134
ความสามารถในการแข่งขัน						
1.การสร้างความแตกต่าง	3.71	0.882	1.00	5.00	-0.898	0.958
2.ต้นทุนการดำเนินการ	3.55	0.891	1.00	5.00	-0.488	0.014
3.การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า	3.82	0.850	1.00	5.00	-0.748	0.760
ความสำเร็จในการประกอบการ	10.28	3.188	3.00	15.00	-0.278	-0.605

2. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ เพื่อใช้สร้างเมทริกซ์สหสัมพันธ์ ในแบบจำลองสมการโครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผลการวิเคราะห์เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ระหว่างตัวแปรสังเกตได้จำนวน 23 ตัวแปร เพื่อตรวจสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างคู่ตัวแปรสังเกตได้ และปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงพหุ (Multicollinearity) สำหรับความสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ที่เป็นกลุ่มตัวแปรด้านเดียวกัน หรือใช้วัดตัวแปรแฝงเดียวกัน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ที่ใช้วัดคุณลักษณะผู้ประกอบการ มีค่าอยู่ระหว่าง 0.710 - 0.815 ขณะที่ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.603 - 0.850 ด้านผลกระทบจากกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.131 - 0.895 ด้านสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.236 - 0.791 ด้านผลกระทบจากแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.060 - 0.893 ด้านความสามารถในการแข่งขัน มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.283 - 0.795 และด้านความสำเร็จในการประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ อยู่ระหว่าง 0.204 - 0.532 แสดงว่า ข้อมูลชุดนี้ตัวแปรมีความสัมพันธ์กัน และเหมาะสมที่จะนำไปใช้ในการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองกับข้อมูลเชิงประจักษ์ต่อไป แสดงดังตาราง 9

ตาราง 9 ผลการตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสังเกตได้ของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตัวแปร		mmot	mrel	ment	minf	mint	mins	mind	mfrt	mfrs	mfri	mfrc	mfrl	mfre	mlea	minn	mmkt	mstga	mstgb	mstgc	mdif	mcap	mres	suc
entcha = คุณลักษณะ ผู้ประกอบการ	1 = mmot	1.000																						
	2 = mrel	.756*	1.000																					
	3 = ment	.710*	.815*	1.000																				
leader = ภาวะผู้นำการ เปลี่ยนแปลง	4 = minf	.679*	.772*	.850*	1.000																			
	5 = mint	.681*	.734*	.773*	.859*	1.000																		
	6 = mins	.603*	.647*	.668*	.737*	.841*	1.000																	
	7 = mind	.621*	.675*	.726*	.772*	.816*	.818*	1.000																
Infaec = ผลกระทบ AEC	8 = mfrt	.221*	.230*	.249*	.208*	.199*	.236*	.262*	1.000															
	9 = mfrs	.179*	.167*	.225*	.180*	.174*	.212*	.255*	.826*	1.000														
	10 = mfri	.194*	.167*	.205*	.178*	.168*	.193*	.228*	.788*	.895*	1.000													
	11 = mfrc	.178*	.165*	.204*	.160	.158	.131	.197*	.782*	.843*	.880*	1.000												
	12 = mfrl	.206*	.182*	.193*	.158	.169*	.148	.200*	.707*	.781*	.817*	.872*	1.000											
	13 = mfre	.143	.179*	.196*	.131	.171*	.149	.171*	.748*	.798*	.796*	.853*	.835*	1.000										
behcom = สมรรถนะเชิง พฤติกรรม	14 = mlea	.491*	.502*	.503*	.545*	.576*	.605*	.614*	.236*	.300*	.289*	.273*	.305*	.299*	1.000									
	15 = minn	.456*	.492*	.527*	.534*	.541*	.588*	.603*	.327*	.404*	.391*	.356*	.365*	.349*	.791*	1.000								
	16 = mmkt	.504*	.490*	.521*	.526*	.526*	.555*	.604*	.266*	.294*	.295*	.285*	.310*	.271*	.774*	.780*	1.000							
plan = ผลกระทบแผน ชายแดนใต้	17 = mstga	.113	.097	.152	.130	.122	.181*	.196*	.619*	.661*	.632*	.654*	.611*	.676*	.270*	.390*	.366*	1.000						
	18 = mstgb	.141	.060	.116	.097	.062	.075	.143	.577*	.601*	.596*	.633*	.599*	.639*	.270*	.399*	.371*	.819*	1.000					
	19 = mstgc	.170*	.088	.182*	.148	.107	.157	.202*	.598*	.625*	.597*	.604*	.576*	.631*	.314*	.429*	.399*	.814*	.893*	1.000				
Advent = ความสามารถ ในการแข่งขัน	20 = mdif	.283*	.301*	.344*	.297*	.263*	.288*	.354*	.470*	.533*	.528*	.514*	.528*	.476*	.405*	.492*	.446*	.521*	.567*	.613*	1.000			
	21 = mcap	.332*	.339*	.395*	.342*	.357*	.347*	.409*	.361*	.460*	.406*	.397*	.341*	.390*	.466*	.535*	.507*	.377*	.411*	.428*	.678*	1.000		
	22 = mres	.459*	.437*	.468*	.459*	.413*	.446*	.489*	.329*	.431*	.397*	.370*	.368*	.340*	.532*	.568*	.604*	.368*	.386*	.405*	.662*	.795*	1.000	
Successความสำเร็จ	23 = suc	.204*	.204*	.286*	.236*	.242*	.272*	.316*	.217*	.302*	.259*	.246*	.209*	.261*	.362*	.435*	.365*	.222*	.264*	.242*	.390*	.532*	.471*	1.000

*p<0.01

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิเคราะห์ในส่วนนี้จะพิจารณาความสอดคล้องของแบบจำลองหรือโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์แบบจำลองการวัด แบบจำลองสมการโครงสร้าง และวิเคราะห์ความไม่แปรเปลี่ยนของแบบจำลองสมการโครงสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองการวัด

การวิเคราะห์แบบจำลองการวัด (Measurement Model) ซึ่งเป็นแบบจำลองที่ระบุความสัมพันธ์เชิงเส้นระหว่างตัวแปรแฝงทั้ง 6 ตัว อันประกอบด้วย คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ภาวะเบี่ยงปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สมรรถนะเชิงพฤติกรรม แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 และความสำเร็จในการประกอบการ ร่วมกับตัวแปรสังเกตได้ จำนวน 23 ตัวแปร การวิเคราะห์จะพิจารณาใน 4 ประเด็น คือ การตรวจสอบการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง การตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองการวัดกับข้อมูลเชิงประจักษ์ การวิเคราะห์ความตรงของแบบจำลองการวัด และค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด โดยมีรายละเอียดของแต่ละประเด็นดังนี้

3.1.1 ผลของการตรวจสอบการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลองการวัด

ข้อกำหนดเกี่ยวกับการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง (Model Identification) นั้น จำนวนพารามิเตอร์ที่ไม่ทราบค่าจะต้องน้อยกว่าหรือเท่ากับจำนวนสมาชิกใน เมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบบจำลองการวัดของการวิจัยครั้งนี้ มีตัวแปรสังเกตได้ 23 ตัวแปร จำนวนสมาชิกในเมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมเท่ากับ 276 ตัวแปร พารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า จำนวน 66 ตัวแปร แบบจำลองการวัดมีค่าองศาอิสระเท่ากับ 210 ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่าแบบจำลองสมมติฐานสามารถระบุค่าได้และมีลักษณะเป็นแบบจำลองระบุเกินพอดี (Over Identification)

3.1.2 การตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองการวัดกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผลการตรวจสอบความกลมกลืนของ โมเดลการวัดสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการ

การค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กับข้อมูลเชิงประจักษ์แสดงผลการวิเคราะห์แบบจำลองตามกรอบแนวคิดที่พัฒนาขึ้นในตอนแรก พบว่า แบบจำลองไม่สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 470.54 ที่องศาอิสระเท่ากับ 210 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์เท่ากับ 2.24 ดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (CFI) มีค่าเท่ากับ 0.98 ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสองแบบปรับมาตรฐาน (SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.048 และดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่ายกกำลังสอง (RMSEA) เท่ากับ 0.077

จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว ผู้วิจัยจึงปรับแบบจำลองโดยกำหนดให้ความคลาดเคลื่อนมีความสัมพันธ์กันได้ การปรับแบบจำลองในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยจะพิจารณาจากดัชนีดัดแปรแบบจำลอง (Modification Indices: MI) แล้วลากเส้นความสัมพันธ์ระหว่างความคลาดเคลื่อนที่มีค่า MI สูง และมีความเป็นไปได้ทางทฤษฎี การปรับโดยยอมให้ความคลาดเคลื่อนของตัวแปรสังเกตได้ภายนอกสัมพันธ์กันได้ หรือเรียกว่าเมทริกซ์ Theta-Delta (TD) ซึ่งในกรณีนี้กำหนดให้ค่าความคลาดเคลื่อนระหว่างตัวแปรสังเกตได้ภายนอกมีความสัมพันธ์กัน 3 คู่ คือ

1) ความคลาดเคลื่อนระหว่างความเป็นผู้ประกอบการ และอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสามารถอธิบายได้ด้วยแนวคิดของ (Miller, 1983) และ (Kunene, 2008) ได้กล่าวว่า ความเป็นผู้ประกอบการเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการเป็นคุณสมบัติ คุณค่า ทักษะคิด ความต้องการ คาดหวัง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ภาวะความเป็นผู้นำ ความสามารถในการเรียนรู้ ความมีพลังอำนาจ สามารถทำงานหนัก มีความรับผิดชอบ ทักษะในการเจรจาต่อรอง ทักษะในการจัดการเวลา ความเชื่อมั่นตนเอง ความรับรู้ความสามารถในตนเอง ความคิดริเริ่ม การปรับตัวเอง กล้าเสี่ยง ค้นหาโอกาส คิดในเชิงบวก สามารถแก้ปัญหา การตัดสินใจ การเรียนรู้ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน และเกี่ยวข้องกับผลสำเร็จของธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันของกิจการ

2) ความคลาดเคลื่อนระหว่างการเปิดเสรีทางการค้า การเปิดเสรีการค้าบริการ และการเปิดเสรีการลงทุน ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรมีความสัมพันธ์กัน 2 คู่ สามารถอธิบายได้ด้วยแนวคิดของ (Wendon, 1998) ได้กล่าวว่า นโยบายการรวมตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปส่งผลกระทบต่อด้านการค้าต่อผู้ประกอบการ ในด้านสภาพเศรษฐกิจ การบริการ การเมือง การพัฒนาทางสังคม และสิทธิทางสังคม ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ และควมมีเสถียรภาพทางการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น (Grilo et al., 2006) ได้กล่าวว่า กำลังการผลิตของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งความซับซ้อนทางการบริหาร

การสนับสนุนความพร้อมทางการเงิน การเปิดเสรีด้านการลงทุน และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปทำให้การประกอบการมีความมั่นคง และเติบโตได้ดีกว่าการบริหารของผู้ประกอบการเพียงอย่างเดียว (Martinez et al., 2010) ได้กล่าวว่า การหาแหล่งทุนเป็นปัญหาหลักของวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งสหภาพยุโรปได้พัฒนาโปรแกรมการเปิดเสรีการลงทุนเพื่อส่งเสริมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการเปิดเสรีการค้าบริการ และสนับสนุนแนวทางการหาแหล่งทุนช่วยเหลือการดำเนินการของวิสาหกิจขนาดย่อม

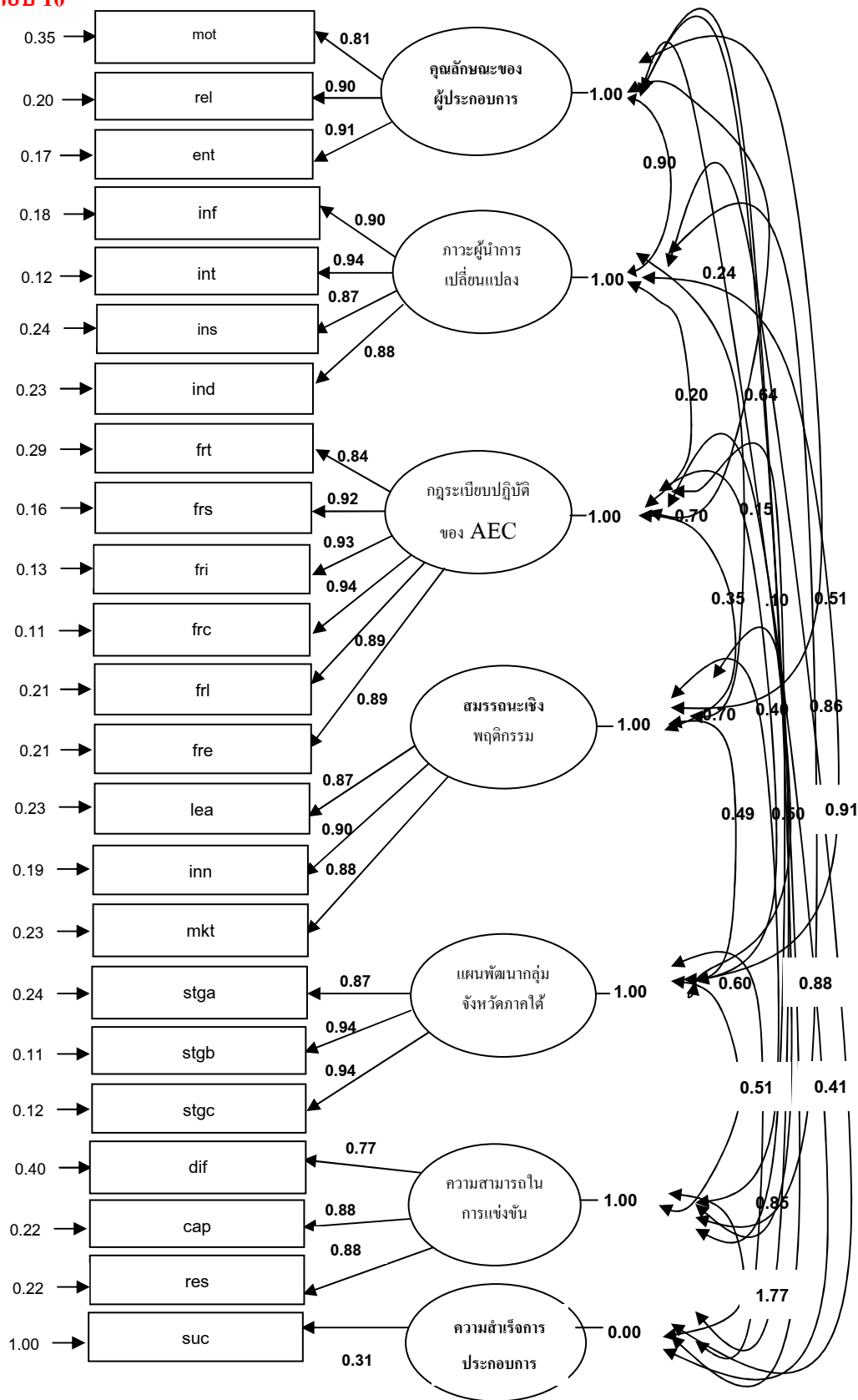
ผลจากการปรับแบบจำลองตามขั้นตอนดังกล่าว ผู้วิจัยได้สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ที่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ซึ่งมีค่าเท่ากับ 381.17 ที่องศาอิสระเท่ากับ 207 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์เท่ากับ 1.85 CFI = 0.98, SRMR = 0.049 และ RMSEA = 0.063 รายละเอียดดังตาราง 10

ตาราง 10 ค่าสถิติจากการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองการวัด

ดัชนี	ก่อนปรับแบบจำลอง	หลังปรับแบบจำลอง
χ^2	470.54	381.17
df	210	207
χ^2/df	2.24	1.85
CFI	0.98	0.98
SRMR	0.048	0.049
RMSEA	0.077	0.063
90% C.I. for RMSEA	(0.068 ; 0.086)	(0.53 ; 0.073)

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังภาพประกอบ 10 แสดงแบบจำลองการวัดสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่กลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ภาพประกอบ 10



3.1.3 การวิเคราะห์ความตรงของโมเดลการวัด

ผลการวิเคราะห์ความตรงของ โมเดลการวัดสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นการวัดตัวแปรสังเกตได้จำนวน 23 ตัวแปร แสดงดังตาราง 11

ตาราง 11 ค่าความตรงของตัวแปรแฝงในโมเดลการวัด

องค์ประกอบ/ตัวบ่งชี้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ		S.E	t	R ²
	มาตรฐาน	คะแนนดิบ			
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ					
1.แรงจูงใจในการประกอบการ	0.81	1.00	-	-	0.65
2.มนุษยสัมพันธ์	0.89	1.06	0.07	15.31***	0.79
3.ความเป็นผู้ประกอบการ	0.90	1.05	0.07	15.54***	0.81
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง					
1.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน	0.89	1.00	-	-	0.80
2.การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา	0.94	1.07	0.05	22.49***	0.89
3.การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน	0.88	1.07	0.06	18.87***	0.77
4.การพิจารณาปัจเจกบุคคล	0.88	1.00	0.05	18.96***	0.77
กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน					
1.การเปิดเสรีทางการค้า	0.83	1.00	-	-	0.68
2.การเปิดเสรีการค้าบริการ	0.89	1.15	0.06	19.72***	0.79
3.การเปิดเสรีการลงทุน	0.91	1.16	0.07	17.33***	0.83
4.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย	0.96	1.23	0.07	18.79***	0.91
5.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี	0.90	1.17	0.07	17.04***	0.82
6.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ	0.90	1.23	0.07	16.86***	0.81

ตาราง 11 ค่าความตรงของตัวแปรแฝงในโมเดลการวัด (ต่อ)

องค์ประกอบ/ตัวบ่งชี้	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ		S.E	t	R ²
	มาตรฐาน	คะแนนดิบ			
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม					
1.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ	0.88	1.00	-	-	0.77
2.การเสริมสร้างความสามารถทาง นวัตกรรมของกิจการ	0.90	1.11	0.06	18.04***	0.81
3.การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ	0.88	1.93	0.05	17.16***	0.77
แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556					
1.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาค การผลิตให้สามารถประกอบกิจการ ได้ตามปกติ	0.87	1.00	-	-	0.76
2.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการ ผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการ บริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการ ส่งออก	0.95	1.22	0.06	20.87***	0.90
3.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยี กระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม	0.94	1.24	0.06	20.60***	0.88
ความสามารถในการแข่งขัน					
1.การสร้างความแตกต่าง	0.77	1.00	-	-	0.60
2.ต้นทุนการดำเนินการ	0.89	1.16	0.18	13.64***	0.78
3.การตอบสนองความพึงพอใจของ ลูกค้า	0.88	1.10	0.08	13.63***	0.78
ความสำเร็จในการประกอบการ	1.00	-	-	-	1.00

*** p <.001

จากตาราง 11 น้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรสังเกต มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .001 โดยตัวแปรแฝงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ตัวแปรสังเกตได้ ความเป็นผู้ประกอบการ มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.90$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.81 ขณะที่ตัวแปรแฝงภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ตัวแปรสังเกตได้ การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.94$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.89 สำหรับตัวแปรแฝงผลกระทบกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ตัวแปรสังเกตได้ การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.96$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.91 ส่วนตัวแปรแฝงสมรรถนะเชิงพฤติกรรม ตัวแปรสังเกตได้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.90$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.81 สำหรับตัวแปรแฝง แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน ตัวแปรสังเกตได้ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.95$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.90 และตัวแปรแฝงความสามารถในการแข่งขัน ตัวแปรสังเกตได้ ดัชนีทุนการค้าเงินการ มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานค่าสูงที่สุด ($\lambda = 0.89$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.78

3.1.4 ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด

ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัดเป็นการพิจารณาความคงเส้นคงวาในการวัด โดยดูจากค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด (Construct Reliability: ρ_c) ซึ่งควรจะมากกว่า 0.60 และค่าความแปรปรวนเฉลี่ยที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted: ρ_v) ซึ่งควรจะมากกว่า 0.50 (Hair, et al., 2010) ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของตัวแปรแฝงต่างๆ มีค่าอยู่ระหว่าง 0.88 - 0.96 และค่าความแปรปรวนเฉลี่ยที่ถูกสกัดได้มีค่าอยู่ระหว่าง 0.72 - 0.85 เมื่อพิจารณาในภาพรวมของตัวแปรแฝง สามารถสรุปได้ว่าองค์ประกอบมีค่าความเชื่อมั่นสูง และสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรในองค์ประกอบได้ดี แสดงดังตาราง 12

ตาราง 12 ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด

องค์ประกอบ / ตัวบ่งชี้	ρ_c	ρ_v	R^2
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.90	0.75	
1.แรงจูงใจในการประกอบการ			0.65
2.มนุษยสัมพันธ์			0.79
3.ความเป็นผู้ประกอบการ			0.81
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	0.94	0.81	
1.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน			0.80
2.การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา			0.89
3.การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน			0.77
4.การพิจารณาปัจเจกบุคคล			0.77
กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	0.96	0.81	
1.การเปิดเสรีทางการค้า			0.68
2.การเปิดเสรีการค้าบริการ			0.79
3.การเปิดเสรีการลงทุน			0.83
4.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย			0.91
5.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี			0.82
6.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ			0.81
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม	0.92	0.78	
1.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ			0.77
2.การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ			0.81
3.การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ			0.77

ตาราง 12 ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัด (ต่อ)

องค์ประกอบ / ตัวบ่งชี้	ρ_c	ρ_v	R^2
แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556	0.94	0.85	
1.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ			0.76
2.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก			0.90
3.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม			0.88
ความสามารถในการแข่งขัน	0.88	0.72	
1.การสร้างความแตกต่าง			0.60
2.ต้นทุนการดำเนินการ			0.78
3.การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า			0.78
ความสำเร็จในการประกอบการ	-	-	1.00

3.2 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง

ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างหรือโมเดลเชิงสาเหตุของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนโดยการวิเคราะห์จะพิจารณาใน 6 ประเด็น คือ การตรวจสอบการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลอง การตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ การวิเคราะห์ความตรงของแบบจำลองสมการโครงสร้าง ค่าความเชื่อมั่นเชิงโครงสร้างของมาตรวัดแบบจำลองสมการโครงสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล และการทดสอบสมมติฐานการวิจัย โดยมีรายละเอียดของแต่ละประเด็นดังนี้

3.2.1 ผลของการตรวจสอบการระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของแบบจำลองสมการโครงสร้าง

แบบจำลองสมการโครงสร้างในการวิจัยครั้งนี้ มีตัวแปรสังเกตได้ 23 ตัวแปร จำนวนสมาชิกในเมทริกซ์ความแปรปรวน-ความแปรปรวนร่วมเท่ากับ 276 ตัวแปร พารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า จำนวน 63 ตัวแปร แบบจำลองมีค่าองศาอิสระเท่ากับ 213 ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าแบบจำลองสมมติฐานสามารถระบุค่าได้และมีลักษณะเป็นแบบจำลองระบุเกินพอดี

3.2.2 ผลการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผลการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้าง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กับข้อมูลเชิงประจักษ์ แสดง ดังตาราง 13

ตาราง 13 ค่าสถิติจากการตรวจสอบความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้าง

χ^2	df	RMSEA	CFI	SRMR
384.49	213	0.062	0.98	0.050

จากตาราง 13 ดัชนีความกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้าง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง พบว่า แบบจำลองสมการโครงสร้าง สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 384.49 ที่องศาอิสระเท่ากับ 213 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์เท่ากับ 1.81 ดัชนีวัดความกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (CFI) มีค่าเท่ากับ 0.98 ซึ่งมากกว่า 0.92 แสดงว่า แบบจำลองสมการโครงสร้าง มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของส่วนที่เหลือยกกำลังสองแบบปรับมาตรฐาน (SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.050 ซึ่งมีค่าต่ำกว่า 0.08 แสดงว่า โมเดลสมการโครงสร้าง มีความสอดคล้องกับข้อมูล

เชิงประจักษ์ และดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่ายกกำลังสอง (RMSEA) เท่ากับ 0.062 ซึ่งน้อยกว่า 0.08 แสดงว่า โมเดลสมการ โครงสร้าง มีความสอดคล้องกับ ข้อมูลเชิงประจักษ์

3.2.3 ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล

ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรง ทางอ้อม และอิทธิพลรวมของโมเดลสมการ โครงสร้างสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังตาราง 14

จากตาราง 14 เมื่อพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลพบว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.66 และความสามารถในการแข่งขันได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.47 และความสำเร็จในการประกอบการได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยความสามารถในการแข่งขัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.87

ตาราง 14 ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน

ตัวแปรเชิงผล	R ²	อิทธิพล	ตัวแปรเชิงสาเหตุ					advant
			entcha	leader	infaec	plan	behcom	
behcom	0.61	ทางตรง	0.09	0.66*	-	0.28*	-	-
		ทางอ้อม	-	-	-	-	-	-
		รวม	0.09	0.66*	-	0.28*	-	-
advant	0.57	ทางตรง	0.42*	0.11	0.12	0.31*	0.47*	-
		ทางอ้อม	0.04	0.31*	-	0.13*	-	-
		รวม	0.46*	0.42*	0.12	0.44*	0.47*	-
success	0.31	ทางตรง	-	-	-	-	-	0.87*
		ทางอ้อม	-	-	-	-	-	-
		รวม	-	-	-	-	-	0.87*

*p<.05

3.2.4 ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

จากผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการ โครงสร้างขององค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สามารถแสดงผลการวิเคราะห์ตามสมมติฐานการวิจัย ดังตาราง 15

ตาราง 15 ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐาน ข้อที่	ตัวแปร		ค่าสัมประสิทธิ์ อิทธิพลมาตรฐาน ทางตรง	t	ยอมรับ/ ปฏิเสธ สมมติฐาน
	เชิงสาเหตุ	เชิงผล			
1	entcha	→ behcom	0.09	0.51	ปฏิเสธ
2	entcha	→ advant	0.42*	1.98	ยอมรับ
3	leader	→ behcom	0.66*	3.84	ยอมรับ
4	leader	→ advant	0.11	0.57	ปฏิเสธ
5	infaec	→ advant	0.12	1.67	ปฏิเสธ
6	plan	→ behcom	0.28*	6.44	ยอมรับ
7	plan	→ advant	0.31*	4.30	ยอมรับ
8	behcom	→ advant	0.47*	4.53	ยอมรับ
9	advant	→ success	0.87*	8.07	ยอมรับ

* $p < .05$

จากตาราง 17 ผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติทั้ง 9 ข้อ เป็นไปตามสมมติฐาน 6 ข้อ และไม่เป็นไปตามสมมติฐาน 3 ข้อ ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.09 ($t = 0.51, p > .05$)

สมมติฐานข้อที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.42 ($t = 1.98, p < .05$)

สมมติฐานข้อที่ 3 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.66 ($t = 3.84, p < .05$)

สมมติฐานข้อที่ 4 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.11 ($t = 0.57, p > .05$)

สมมติฐานข้อที่ 5 กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.12 ($t = 1.67, p > .05$)

สมมติฐานข้อที่ 6 แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.28 ($t = 6.44, p < .05$)

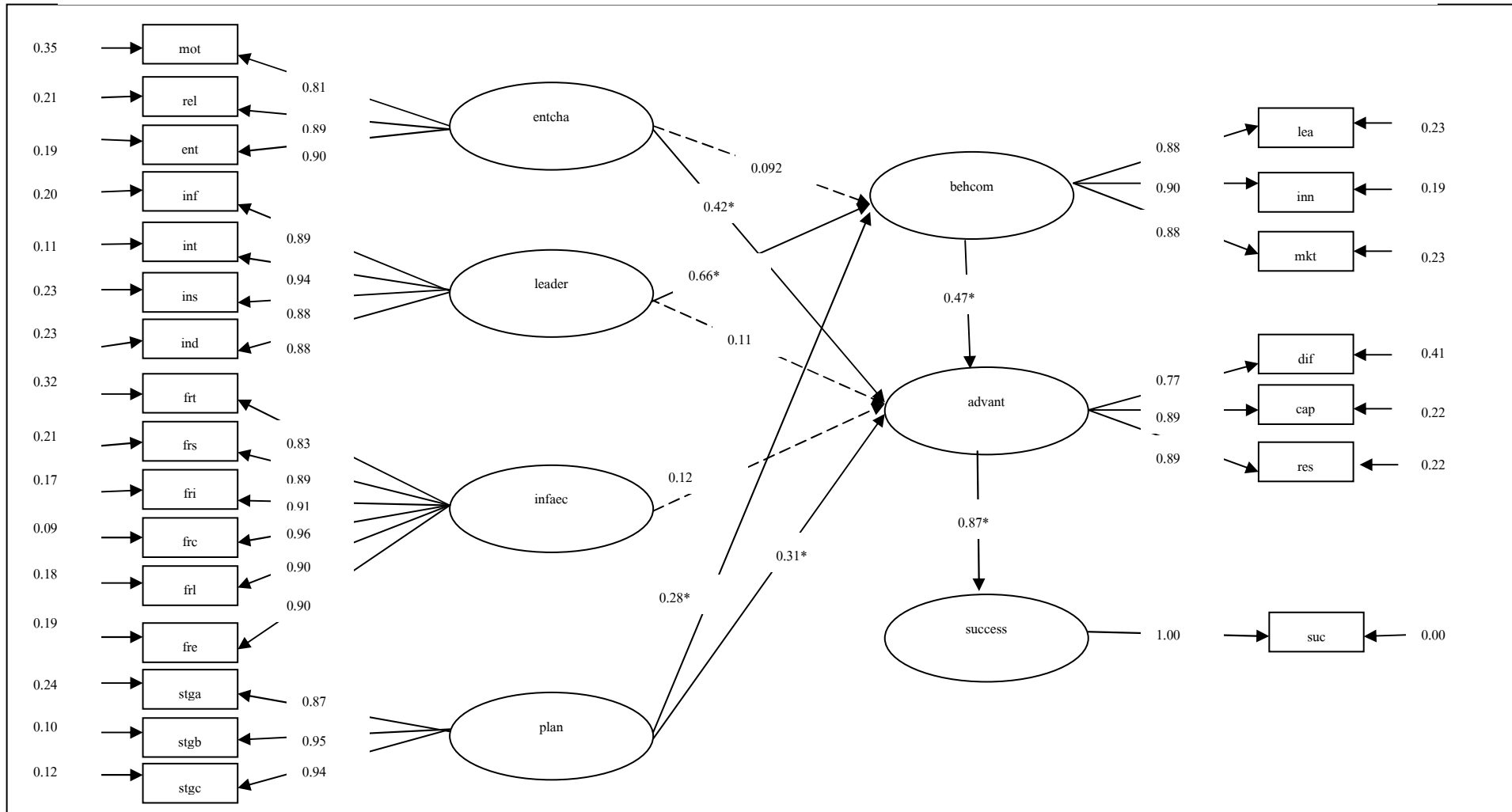
สมมติฐานข้อที่ 7 แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.31 ($t = 4.30, p < .05$)

สมมติฐานข้อที่ 8 สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันจากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.47 ($t = 4.53, p < .05$)

สมมติฐานข้อที่ 9 ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยความสามารถในการแข่งขันมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ เท่ากับ 0.87 ($t = 8.07, p < .05$)

แสดงผังภาพประกอบ 11

ภาพประกอบ 11 ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน



*p<.05

ตอนที่ 2 ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ ได้จากการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการจำนวน 10 ท่าน ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เจาะลึกแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) ในช่วงเดือนมกราคม ปี พ.ศ. 2557 การนำเสนอผลการวิเคราะห์เชิงคุณภาพในครั้งนี้จะนำเสนอปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน รายละเอียดของผู้ประกอบการ ดังตาราง 16

ตาราง 16 รายละเอียดของผู้ให้ข้อมูลเพื่อการสัมภาษณ์เจาะลึก

ลำดับ	ตำแหน่ง	เพศ	อายุ	ประสบการณ์การทำงาน (ปี)	ระดับการศึกษา
1	ผู้ประกอบการ	ชาย	37	15	ปริญญาโท
2	ผู้ประกอบการ	หญิง	45	22	ปริญญาตรี
3	ผู้ประกอบการ	ชาย	32	10	ปริญญาโท
4	ผู้ประกอบการ	ชาย	56	33	ปริญญาตรี
5	ผู้ประกอบการ	ชาย	35	12	ปริญญาตรี
6	ผู้ประกอบการ	หญิง	42	17	ปริญญาโท
7	ผู้ประกอบการ	หญิง	62	40	ปริญญาตรี
8	ผู้ประกอบการ	ชาย	39	18	ปริญญาตรี
9	ผู้ประกอบการ	ชาย	43	21	ปริญญาตรี
10	ผู้ประกอบการ	ชาย	47	25	ปริญญาตรี

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน

ไทยมาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนพบว่ามีความเกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สมรรถนะเชิงพฤติกรรม แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนพ.ศ. 2553-2556 ความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคลที่แสดงถึงอิทธิพลต่อความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ เป็นลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิหลัง ประสบการณ์ ค่านิยม ทักษะ และคุณลักษณะเฉพาะ ซึ่งประกอบด้วยแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ ความเป็นผู้นำ วิธีการ การปฏิบัติ การตัดสินใจ กระบวนการ พฤติกรรม คุณค่า ทักษะ ความต้องการ คาดหวัง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ภาวะความเป็นผู้นำ ความสามารถในการเรียนรู้ ความมีพลังอำนาจ สามารถทำงานหนัก มีความรับผิดชอบ ทักษะในการเจรจาต่อรอง ทักษะในการจัดการเวลา ความเชื่อมั่นตนเอง ความรู้ความสามารถในตนเอง ความคิดริเริ่ม การปรับตัวเอง กล้าเสี่ยง ค้นหาโอกาส คิดในเชิงบวก สามารถแก้ปัญหา การตัดสินใจ การเรียนรู้เป็นต้นซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลและเกี่ยวข้องกับผลสำเร็จของธุรกิจและความสามารถในการแข่งขัน ผลการสัมพัทธ์พบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สอดคล้องคือ แรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้ประกอบการ

1.1.1 แรงจูงใจในการประกอบการ

แรงจูงใจในการประกอบการ เป็นความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการ การปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 ให้ความสำคัญกับแรงจูงใจในการประกอบการเป็นอย่างมาก โดยกล่าวว่า “แรงจูงใจในการประกอบการธุรกิจ มีความสำคัญและความจำเป็นมากในการดำเนินการธุรกิจในปัจจุบัน ผู้ประกอบการต้องการเรียนรู้ และส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าที่จะเพิ่มจำนวน และปริมาณการบริโภคที่มีมากขึ้นเมื่อเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า

“ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ เป็นแรงจูงใจในการประกอบการธุรกิจ เนื่องจากในปัจจุบัน สังคมเมืองมีอัตราการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น คนเมืองจำเป็นต้องมีบ้านหลังที่ 2 เพื่อลดการ

เดินทาง และเวลา ถือได้ว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจ” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มุ่งเน้นในเรื่อง การพัฒนาสินค้าและบริการ การปรับตัวในสถานะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยกล่าวว่า “ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์เป็นธุรกิจครอบครัว ผมเป็นรุ่นที่ 2 ซึ่งเข้ามาดำเนินธุรกิจต่อจากคุณพ่อ โดยธุรกิจของเราอยู่มานานกว่า 30 ปี ซึ่งในขณะนี้ มีการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอย่าง รุนแรง ไม่ว่าจะเป็นบริษัทเฟอร์นิเจอร์จากส่วนกลาง และแบรนด์จากต่างประเทศเข้ามาทำให้ทาง กิจการของเราต้องเรียนรู้ และปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตสินค้าและบริการให้ตรงตามความ ต้องการของลูกค้าในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม และหาลูกค้าใหม่เพิ่มเติม” และ ผู้ประกอบการท่านที่ 5 มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ โดยกล่าวว่า “การดำเนินธุรกิจของเรา มุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าสังคมเมืองที่มีอัตราการ ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เราพยายามหาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของคนในพื้นที่ จังหวัดปัตตานี โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางมาซื้อของถึงจังหวัดสงขลา” สอดคล้องกับความคิดเห็น ของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่กล่าวว่า “การดำเนินธุรกิจใดๆ ผู้ประกอบการ ต้องมุ่งมั่น จริงจัง และ พร้อมปรับตัวให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ในสถานะการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันที่รุนแรง”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า แรงจูงใจในการประกอบการ เป็นปัจจัยที่สะท้อนคุณลักษณะของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.1.2 มนุษยสัมพันธ์

มนุษยสัมพันธ์เป็นความสามารถและทักษะของผู้ประกอบการในการมุ่ง สร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลภายใน (พนักงาน และฝ่ายงานภายในกิจการ) และภายนอกกิจการ (ลูกค้า, คู่แข่งขัน, พันธมิตร, ชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียกับกิจการ) เพื่อให้ได้มาซึ่งความยอมรับ การ ให้ความร่วมมือความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ ทำให้สามารถทำงานร่วมกันเพื่อความสำเร็จใน วัตถุประสงค์ร่วมกัน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “มนุษยสัมพันธ์มีความสำคัญมากต่อการ ดำเนินธุรกิจ เป็นตัวกลางในการสื่อสาร สร้างความยินดี ทำให้สามารถทำงานร่วมกันดีมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “มนุษยสัมพันธ์มีความสำคัญมากใน การทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เราต้องเข้าใจรูปแบบการใช้ชีวิต ความต้องการของคนท้องถิ่น เพื่อ สร้างความไว้วางใจ และความน่าเชื่อถือ” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “มนุษยสัมพันธ์ เป็นการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ผมเป็นสมาชิก ไลอ้อน และหอการค้าจังหวัดสงขลา ซึ่งการเป็น

เป็นสมาชิกเครือข่ายเหล่านี้ทำให้รู้จักคนเพิ่มมากขึ้น ได้ความร่วมมือ และ โอกาสในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ธุรกิจการผลิต เป็นธุรกิจที่ต้องมีการสื่อสารกับบุคลากร ทั้งพนักงานสำนักงานพนักงานฝ่ายการผลิตทั้งระดับมีฝีมือและไร้ฝีมือ ดังนั้นการสื่อสารต้องชัดเจน กระชับและตรงประเด็น เพื่อให้พนักงานเข้าใจ และให้ความร่วมมือในการทำงานร่วมกัน” อีกทั้งผู้ประกอบการท่านที่ 5 มองว่า “ลูกค้า และพันธมิตรสำคัญมากสำหรับธุรกิจ ซึ่งธุรกิจวัสดุก่อสร้างราคาของสินค้าและบริการแทบไม่ต่างกันในแต่ละร้าน มนุษย์สัมพันธ์ ความซื่อสัตย์ และความจริงใจในการทำธุรกิจทำให้ธุรกิจของเราได้รับความไว้วางใจ และความน่าเชื่อถือจากลูกค้า” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “มนุษย์สัมพันธ์มีส่วนสำคัญมากในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือทำให้กิจการได้รับการยอมรับและทำให้ลูกค้ายอมรับกิจการเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า มนุษย์สัมพันธ์ เป็นปัจจัยที่สะท้อนคุณลักษณะของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.1.3 ความเป็นผู้ประกอบการ

ความเป็นผู้ประกอบการเป็นทักษะความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเชิงรุก การสร้างคุณค่าให้กิจการ ความสามารถในการตัดสินใจ การยอมรับความเสี่ยง และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ความคิดเชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการก้าวเดินไปข้างหน้าและบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอย่างเต็มศักยภาพ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “ผู้ประกอบการ ต้องพร้อมยอมรับความเสี่ยง มีความคิดสร้างสรรค์มุ่งสร้างความแตกต่างทางด้านสินค้าและบริการ เนื่องจากในปัจจุบันมีจำนวนคู่แข่ง และปริมาณการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น” ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “ผู้ประกอบการ ต้องมีความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง และเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคท้องถิ่น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “ความคิดสร้างสรรค์ จำเป็นมากในการดำเนินธุรกิจปัจจุบัน กิจการต้องดำเนินการเชิงรุกเพิ่มมากขึ้นเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานไปสู่ลูกค้ากลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ แมนชั่น และ คอนโดเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ธุรกิจต้องสร้างคุณค่าให้กิจการ โดยการสร้างความแตกต่าง ปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจจากเดิมส่งออกนอก 100%

เพียงอย่างเดียว โดยมุ่งเปิดตลาดเนื่องจากในปัจจุบันมีจำนวนคู่แข่ง และปริมาณการแข่งขันในตลาดการส่งออกเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 มองว่า “ผู้ประกอบการ ต้องปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าเงินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากในปัจจุบันมีคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น โดยกิจการต้องพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบการให้บริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น” สอดคล้องกับผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผู้ประกอบการที่ดี ต้องสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าเงินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และต้องอยู่กับการเปลี่ยนแปลงนั้นให้ได้” ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวคิดของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “องค์ประกอบที่สำคัญสูงสุดของการทำธุรกิจคือ ตัวของผู้ประกอบการ ต้องมีความเป็นผู้ประกอบการ กล้าคิด กล้าทำ กล้าเสี่ยงอยู่บนพื้นฐานความเป็นไปได้ ไม่ใช่การเสี่ยงแบบนักรบ ”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า ความเป็นผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยที่สะท้อนคุณลักษณะของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.2 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง เป็นพฤติกรรมของผู้นำที่สามารถกระตุ้น และเป็นแบบอย่างให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อพนักงานทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ค่านิยม และการกระทำ โดยคำนึงถึงความแตกต่างในความสามารถ และศักยภาพของแต่ละบุคคลเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่ดีของกิจการ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับพนักงานในการบริหารจัดการกิจการ เพื่อนำพากิจการเข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในอนาคตเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปีพ.ศ. 2558 ผลการสัมภาษณ์พบภาวะผู้นำของผู้ประกอบการที่สอดคล้องกับภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงคือ อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และการพิจารณาปัจเจกบุคคล

1.2.1 อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน

อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่แสดงถึงความเป็นคนดี มีค่านิยมที่ดี มีอำนาจ มีอิทธิพลเหนือพนักงาน โดยมีวิสัยทัศน์ ค่านิยม และเป้าหมายในการทำงานที่ชัดเจน ซึ่งการกระทำของผู้ประกอบการจะสร้างให้เกิดความเคารพยกย่อง ความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจากพนักงาน เป็นแบบอย่างที่ดีให้พนักงาน พนักงาน

พยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “ผู้ประกอบการต้องเป็นแบบอย่างที่ดี มีภาวะผู้นำ ชัดเจนและยุติธรรม เป็นแบบอย่างที่ดีให้พนักงานทั้งเรื่องงาน ครอบครัวย และรูปแบบการดำเนินชีวิต” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “สร้างความรู้สึกให้พนักงานเหมือนคนในครอบครัว การทำงานเน้นการพูดคุย ปรึกษา และแก้ไขปัญหาร่วมกัน พร้อมช่วยเหลือและให้การสนับสนุนงานของพนักงาน” สอดคล้องกับผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “มุ่งละลายพฤติกรรม และสร้างความเข้าใจร่วมกันในการดำเนินงาน เนื่องจากกิจการมีพนักงาน 2 สัญชาติ โดยคิดเป็นคนไทย 70% และพม่า 30% อบรมให้ความรู้ โดยตัวผู้ประกอบการไม่ได้แบ่งแยกว่าเป็นพนักงานสัญชาติใด มีความยุติธรรมในการทำงาน” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “เน้นการพัฒนาบุคลากร สิ่งแวดล้อม และสังคม โดยแผนการดำเนินการจะเป็นแผนที่ร่วมคิด และตัดสินใจร่วมกันระหว่างฝ่ายสำนักงาน และฝ่ายผลิตเสมอ โดยผู้ประกอบการมีความ ชัดเจนและยุติธรรมเสมอ” ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวคิดของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ผู้ประกอบการเป็นแบบอย่างที่ดี เน้นการตรงเวลาในการทำงาน แสดงน้ำใจต่อพนักงาน เพื่อสร้างความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจากพนักงาน” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 มองว่า “เจ้าของกิจการที่ดี ต้องเป็นแบบอย่าง และต้นแบบการดำเนินชีวิตที่ดีทั้งด้านครอบครัว การทำงาน และสังคมสร้างให้พนักงานเคารพและศรัทธาให้ตัวเจ้าของกิจการ” สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการท่านที่ 9 ที่ว่า “เราในฐานะเจ้าของกิจการ ก็ต้องดูแลลูกน้องให้เหมือนคนในบ้าน คนในครอบครัว เราในฐานะพ่อบ้านต้องคอยดูแลและเป็นแบบอย่างที่ดีให้ลูกน้อง หรือลูกบ้านเชื่อฟัง ปฏิบัติตามด้วยความเคารพนับถือ”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า อิทธิพลต่อความคิดของพนักงานเป็นปัจจัยที่สะท้อนภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.2.2 การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา

การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่กระตุ้นให้และการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานมีการพัฒนาด้านการใช้ความคิดใหม่ๆ ที่ท้าทาย และสร้างสรรค์ สร้างนวัตกรรมหรือวิธีการใหม่ๆ กระตุ้นให้พนักงานวิเคราะห์ปัญหาที่ต้องเผชิญ

อย่างรอบคอบ ชัดเจน ตลอดจนส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงาน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “การส่งเสริมให้พนักงานวิเคราะห์ปัญหาที่ต้องเผชิญอย่างรอบคอบ ศึกษาข้อมูลทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการดำเนินงาน มีเป้าหมายชัดเจน ประเมินคุณภาพการดำเนินงานสม่ำเสมอ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “กิจการส่งเสริมให้พนักงานสร้างสรรค์ สร้างนวัตกรรมหรือวิธีการใหม่ๆ ในการทำงานอยู่เสมอ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “มอบหมายงานที่ทำทาส่งเสริมให้พนักงานใช้ความคิดสร้างสรรค์ ในการสร้างนวัตกรรม หรือวิธีการใหม่ๆ ในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “กิจการมุ่งเน้นให้พนักงานมองสาเหตุของปัญหา วิเคราะห์ปัญหาอย่างรอบคอบ ชัดเจน พร้อมคิดวิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “กิจการมุ่งส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการบูรณาการความรู้ ทักษะ ความสามารถของทีมงานคุณภาพ” ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวคิดของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “แรงบันดาลใจ เกิดจากความมุ่งมั่นศรัทธา ธุรกิจมุ่งส่งเสริมให้พนักงานพัฒนาความคิดใหม่ๆ ที่ทำทาส่งเสริม และอยู่ในโลกของความเป็นจริงเสมอ”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญาเป็นปัจจัยที่สะท้อนภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.2.3 การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน

การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการในการจูงใจพนักงานให้มีความรู้สึกรักสนใจ เกิดความกระตือรือร้นและทำทาส่งเสริมในการปฏิบัติงาน โดยการสื่อสารผ่านการพูดหรือ การใช้สัญลักษณ์ เพื่อให้พนักงานรับทราบความความหวังของผู้ประกอบการต่อพนักงาน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “สร้างเงื่อนงำใจให้พนักงานเกิดความกระตือรือร้นและทำทาส่งเสริมในการปฏิบัติงาน เช่น ค่าคอมมิชชั่น และ โบนัส” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 เสนอความคิดเห็นที่ว่า “สื่อสารด้วยภาษาที่เข้าใจง่าย ชัดเจน และกระชับ มีรูปแบบรางวัลจูงใจในการปฏิบัติงาน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “กำหนด

เป้าหมาย และสื่อสารเป้าหมายความต้องการของกิจการให้พนักงานทราบว่า เราต้องการยกระดับการผลิตเป็นกิจการผลิตอาหารกระป๋องทะเลแปรรูปสำเร็จรูประดับโลก โดยอาหารกระป๋องต้องมีคุณภาพ ปลอดภัย และรับผิดชอบต่อสังคม” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “ผู้ประกอบการที่ดี ต้องสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน จูงใจพนักงานทำงานด้วยความกระตือรือร้น และท้าทาย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “ผู้ประกอบการต้องสื่อสารให้พนักงานรับทราบความความหวังของผู้ประกอบการต่อพนักงานในการปฏิบัติงานทุกครั้งอย่างรัดกุม ชัดเจน และตรงประเด็น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานเป็นปัจจัยที่สะท้อนภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.2.4 การพิจารณาปัจเจกบุคคล

การพิจารณาปัจเจกบุคคล เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการในการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนา สนับสนุนการพัฒนาให้พนักงานตามความแตกต่างเฉพาะรายบุคคล เปิดโอกาสให้แต่ละบุคคลพัฒนาตนเองเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการทำงานในอนาคต และให้คำแนะนำการปฏิบัติงานแก่พนักงานเป็นรายบุคคลซึ่งก่อให้เกิดความก้าวหน้าในอาชีพ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “กำหนดกรอบ และกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนในการพิจารณาความดีความชอบรายบุคคลคือ ทำดีได้ดี ทำไม่ดี มีบทลงโทษ เน้นที่ความถูกต้อง และความยุติธรรม” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “กำหนดเงื่อนไขการพิจารณาความดีความชอบรายบุคคลเช่น ไม่ขาด ไม่ลา ไม่สาย จะได้รับโบนัสเต็มจำนวน” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “กำหนดเกณฑ์มาตรฐานในการพิจารณาผลตอบแทน อย่างเที่ยงตรง และมีความยุติธรรมในการพิจารณาความดีความชอบ และบทลงโทษที่ชัดเจน” ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “เปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานรายบุคคลเป็นรายเดือน ดูพัฒนาการการทำงาน พิจารณาโบนัสเป็นรายบุคคล โดยพิจารณาพร้อมกับรายงานที่หัวหน้าฝ่ายหรือ แผนกรายงานชี้แจงมาเป็นรายบุคคล” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “ผู้ประกอบการต้องเปิด โอกาสให้พนักงานแต่ละบุคคลมีโอกาสในการพัฒนาตนเองเพื่อความก้าวหน้าการทำงานในอนาคต โดยให้คำแนะนำการปฏิบัติงานแก่พนักงาน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผู้ประกอบการ พร้อมส่งเสริมการเรียนรู้และสนับสนุน

การพัฒนาให้พนักงานตามความสามารถ และความรับผิดชอบที่แตกต่างกันของพนักงานเฉพาะรายบุคคล”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการพิจารณาปัจเจกบุคคลเป็นปัจจัยที่สะท้อนภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3 กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นแนวทางการดำเนินการ การขับเคลื่อนเพื่อรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องปฏิบัติตามพันธกรณีซึ่งมีผลผูกพันทางกฎหมายและโครงสร้างองค์กร โดยประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) มีเป้าหมายในการรวมตัวเป็นตลาด และฐานการผลิตเดียวกัน (Single Market and Single Production Base) ซึ่งจะมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานฝีมืออย่างเสรี ภายใต้แผนการดำเนินการเพื่อนำไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC Blueprint) ผลการสัมภาษณ์พบกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ และการดำเนินการธุรกิจ ในประเด็นดังนี้คือ การเปิดเสรีทางการค้า การเปิดเสรีการค้าบริการ การเปิดเสรีการลงทุนการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี และความร่วมมือสาขาอื่นๆ

1.3.1 การเปิดเสรีทางการค้า

การเปิดเสรีทางการค้า เป็นพันธกรณีด้านการเปิดเสรีทางการค้า ประกอบด้วย การเปิดเสรี 2 ประเภท กล่าวคือ

1.การยกเลิกภาษีสินค้า ในระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกัน ซึ่งเป็นข้อตกลงตามกรอบความร่วมมือ AFTA (ASEAN Free Trade Area) โดยมีข้อกำหนดสำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนเดิมซึ่งประกอบด้วยประเทศบรูไน คารุสซาลาม อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และไทยต้องลดอัตราภาษีสินค้านี้ระหว่างกันของประเทศสมาชิกอาเซียนเหลือ 0% ในปี พ.ศ.2553 ที่ผ่านมา แต่สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนใหม่ (CLMV) ซึ่งประกอบด้วยประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนามจะต้องเริ่มลดอัตราภาษีสินค้านี้ระหว่างกันของประเทศสมาชิกอาเซียนเหลือ 0% ในปี พ.ศ.2558 ที่กำลังจะมาถึง ทั้งนี้การลดภาษีนี้อาจมีการยกเว้นสำหรับสินค้า 2 ประเภท กล่าวคือ สินค้าอ่อนไหว (Sensitive List: SL) ซึ่งสินค้าอ่อนไหวไม่

จำเป็นต้องลดภาษีเหลือ 0% แต่ต้องลดภาษีให้เหลือน้อยกว่า 5% ซึ่งประเทศไทยมีสินค้าอ่อนไหว 4 รายการคือ กาแฟ มัันฝรั่ง มะพร้าวแห้ง และไม้ตัดดอก และสินค้าอีกประเภทคือ สินค้าอ่อนไหวสูง (Highly Sensitive List: HSL) ซึ่งสินค้าประเภทนี้ไม่ต้องลดภาษีเป็น 0% คือ สินค้าข้าวของอินโดนีเซีย มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ สินค้าน้ำตาลของอินโดนีเซีย

2.การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี (NTBs) การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษีของประเทศสมาชิกอาเซียนมีแนวทางการยกเลิก หรือขจัด 3 ระยะ ซึ่งในส่วนของประเทศไทยนั้นมีรายการสินค้าที่ต้องขจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี ดังนี้

NTBs ชุดที่ 1: ภายในวันที่ 1 มกราคม 2551 ครอบคลุมสินค้า 5 รายการคือ ลำไย พริกไทย น้ำมันถั่วเหลือง ไบยาสูบ และน้ำตาล โดยให้มีผลบังคับใช้กับประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทุกประเทศ

NTBs ชุดที่ 2: ภายในวันที่ 1 มกราคม 2552 มีสินค้า 3 รายการคือ ปอกกระเจา ป่าน มัันฝรั่ง โดยให้มีผลบังคับใช้กับประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทุกประเทศ

NTBs ชุดที่ 3: ภายในวันที่ 1 มกราคม 2553 ได้แก่ ข้าว เนื้อมะพร้าวแห้ง มะพร้าว น้ำมัน มะพร้าว ชา ถั่วเหลือง เมล็ดกาแฟ กาแฟสำเร็จรูป น้่านมดิบ นมปรุงแต่ง และนมผงขาดมันเนย โดยให้มีผลบังคับใช้กับประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน 5 ประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2555 ให้มีผลบังคับใช้กับประเทศฟิลิปปินส์ และในปี พ.ศ. 2558 ให้มีผลบังคับใช้กับกลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนใหม่ ซึ่งประกอบด้วยประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวกทำให้ธุรกิจตื่นตัว และปรับตัวเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนอง และรองรับความต้องการของผู้บริโภคอาเซียน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวกเพราะเพิ่มโอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ และขยายโอกาสการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น สำหรับนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวอาเซียนที่จะเข้าสู่ประเทศไทย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวกเพราะเพิ่มโอกาสในการขายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน คอนโด และสำนักงาน” ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวกเพราะธุรกิจอาหารทะเลกระป๋องแปรรูปของไทยคุณภาพ และต้นทุนการบริหารจัดการที่ดีที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพิ่มโอกาสใน

การลงทุนเพิ่มในประเทศอินโดนีเซีย โดยใช้อินโดนีเซียเป็นฐานในการแปรรูปวัตถุดิบ และส่งมาผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปในไทย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวก ทำให้ธุรกิจกระตือรือร้นปรับตัวเพื่อรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวก เป็นโอกาสให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้เพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 9 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า มองเป็นเชิงบวกเพราะเพิ่มโอกาสในการจัดจำหน่าย และฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเปิดเสรีทางการค้าตามกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3.2 การเปิดเสรีการค้าบริการ

การเปิดเสรีการค้าบริการเป็นกรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียน (ASEAN Framework Agreement on Service: AFAS) มีเป้าหมายเพื่อลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดในด้านต่างๆ ลง และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคล หรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน ซึ่งกรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียนระบุให้ประเทศสมาชิกต้องเปิดตลาดการค้าบริการตามสาขาที่กำหนดภายในปี พ.ศ.2558 ในสาขาต่างๆ ดังนี้

สาขาบริการที่เร่งรัด (Priority Sectors) ประกอบด้วยธุรกิจท่องเที่ยว คอมพิวเตอร์ โทรคมนาคม และสุขภาพ มีข้อกำหนดว่า ต้องอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนเข้ามาถือหุ้นในนิติบุคคลที่ให้บริการไม่น้อยกว่า 51% ภายในปี 2551-2552 และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็น 70% ภายในปี 2553-2554

สาขาบริการโลจิสติกส์ (Logistics Sectors) มีข้อกำหนดว่า ต้องอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนเข้ามาถือหุ้นในนิติบุคคลที่ให้บริการไม่น้อยกว่า 49%ภายในปี 2551-2552 เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็น 51% ภายในปี 2553-2554 และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็น 70% ภายในปี 2555-2556

สาขาบริการอื่นๆ ที่เหลือ มีข้อกำหนดว่า ต้องอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนเข้ามาถือหุ้นในนิติบุคคลที่ให้บริการไม่น้อยกว่า 49%ภายในปี 2551-2552 เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็น 51% ภายในปี 2553-2554 และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็น 70% ภายในปี 2557-2558

(Roadmap for an ASEAN Community 2009-2015) ซึ่งการเปิดเสรีการค้าบริการในอาเซียนภายใต้กรอบความร่วมมือทางการค้าบริการอาเซียน (AFAS) เป็นการลด และยกเลิกกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าบริการในอาเซียน โดยมุ่งปฏิบัติต่อการเข้าสู่ตลาด (Market Access: MA) และการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment: NT) นอกจากนี้ การเปิดเสรีทางการค้าบริการภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (The General Agreement Trade in Services: GATS) สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีผู้ประกอบการ นักลงทุนเข้ามาประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น โอกาสในการทำธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ และสิ่งปลูกสร้างมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 คิดว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ มองเป็นเชิงบวกเพราะเพิ่มโอกาสในการขายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน คอนโด และสำนักงาน” สอดคล้องกับแนวคิดของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ มองเป็นเชิงบวกเพราะธุรกิจมีโอกาสในการเลือกใช้บริการระบบคมนาคม การบริการ โลจิสติกส์จากกิจการต่างประเทศที่มีมาตรฐานสากล และเชี่ยวชาญมากกว่ากิจการเฉพาะในประเทศไทย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ เป็นโอกาสในการขยายการค้าบริการขนส่งไปสู่การจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้ฐานลูกค้าของกิจการมีโอกาสขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในภูมิภาคอาเซียน” สอดคล้องกับแนวคิดของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสให้กิจการในการค้าบริการระหว่างประเทศ ทั้งได้รับการบริการที่ดีเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากกิจการมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการระบบการขนส่ง และการจัดการระบบโทรคมนาคมที่ดี มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเปิดเสรีการค้าบริการตามกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3.3 การเปิดเสรีการลงทุน

การเปิดเสรีการลงทุน เป็นกรอบความตกลงด้านการลงทุนเต็มรูปแบบ (ASEAN Comprehensive Investment Agreement: ACIA) เป็นความตกลงที่ได้ปรับปรุงโดยรวมความตกลงด้านการลงทุนอาเซียน (ASEAN Investment Ares: AIA) และความตกลงส่งเสริมและ

คุ้มครองการลงทุนอาเซียน (ASEAN Investment Guarantee Agreement: ASEAN IGA) เพื่อให้มีขอบเขตครอบคลุมภายใต้ข้อตกลงฉบับเดียว เพื่อเปิดเสรีการลงทุนให้มีความคุ้มครองการลงทุน ส่งเสริมการลงทุน และอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนโดยครอบคลุมการลงทุนในสาขาเกษตรกรรม ประมง ป่าไม้ เหมืองแร่ และอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งการลงทุนสามารถที่จะลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ (Portfolio) ตามพันธกรณีว่าด้วยการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment: NT) และการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (Most-Favored-Nation Treatment: MFN) สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีผู้ประกอบการ นักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น โอกาสในการซื้อธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ และสิ่งปลูกสร้างมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนกับผู้ประกอบการต่างประเทศ ในการขยายกิจการเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้านเพื่อขายในประเทศ และขายส่งออกไปสู่ต่างประเทศ” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวก เพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนกับผู้ประกอบการต่างประเทศ ธุรกิจมีโอกาสในหาพันธมิตรทางการค้าด้านการประมงในประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์เพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวก เพราะจะมีผู้ประกอบการ นักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ทำให้กิจการมีโอกาสที่จะร่วมทุนกับกิจการจากต่างประเทศ” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 9 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนกับผู้ประกอบการต่างประเทศ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีการลงทุน มองเป็นเชิงบวก เพราะจะมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ทำให้กิจการมีโอกาสที่จะร่วมทุนกับกิจการจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นเช่นกัน”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเปิดเสรีการลงทุนตามกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3.4 การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย

การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย เป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งและพัฒนาการรวมตัวของตลาดทุนในอาเซียน และเปิดเสรีในการเคลื่อนย้ายเงินทุน อีกทั้งยังมีการตกลงเรื่องคุณสมบัติ คุณวุฒิการศึกษา และประสบการณ์ของผู้ประกอบวิชาชีพด้านตลาดทุน และมีมาตรการป้องกันเพื่อรองรับผลกระทบจากปัญหาความผันผวนของเศรษฐกิจมหภาค ความเสี่ยงเชิงระบบเพื่อรักษาเสถียรภาพเศรษฐกิจมหภาค สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีผู้ประกอบการ นักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น โอกาสที่ผู้ประกอบการ และนักลงทุนจากต่างประเทศในการซื้อธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ และสิ่งปลูกสร้างมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุน และการจัดการธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศกับผู้ประกอบการต่างประเทศ ในการขยายกิจการเฟอ์นิจเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้านเพื่อขายในประเทศ และขายส่งออกไปสู่ต่างประเทศจะสะดวก และง่ายขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนและการจัดการธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศกับผู้ประกอบการต่างประเทศ ธุรกิจมีโอกาสในหาแหล่งเงินทุนในการเปิด โรงงานกับพันธมิตรทางการค้าในประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ง่าย และสะดวกเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 6 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุน และเพิ่มโอกาสในการขยายขนาด และฐานกิจการให้ใหญ่โต พร้อมรองรับการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนและการจัดการธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศกับผู้ประกอบการในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย มองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนให้พร้อมรองรับการทำธุรกิจในประเทศ และขยายกิจการไปสู่ภูมิภาคอาเซียนเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้ายตามกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็น

ปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3.5 การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี

การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี เป็นการบริหารจัดการการเคลื่อนย้ายหรืออำนวยความสะดวกในการเดินทางสำหรับบุคคลธรรมดาที่เกี่ยวข้องกับการค้าสินค้า บริการ และการลงทุน ให้สะดวกและสอดคล้องกับกฎเกณฑ์ของแต่ละประเทศ อำนวยความสะดวกในการตรวจลงตรา และออกใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ และแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีเพิ่มโอกาสในการได้ใช้แรงงานฝีมือจากต่างชาติ ในอัตราจ้างที่ถูกกว่าการจ้างแรงงานฝีมือไทยโดยผ่านการจ้างเหมาช่วง” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีการใช้แรงงานพม่า อัตราค่าจ้างถูกกว่าการจ้างแรงงานไทย อีกทั้งแรงงานพม่าขยัน และมีความอดทนในการทำงานสูงกว่าแรงงานไทย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะแรงงานต่างด้าวเช่น พม่า กัมพูชา และอินโดนีเซีย มีอัตราค่าจ้างถูกกว่าการจ้างแรงงานไทย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 มองว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะแรงงานต่างด้าวเช่น พม่า กัมพูชา และลาว มีอัตราค่าจ้างถูกกว่า อดทน ใฝ่งาน และขยันกว่าการจ้างแรงงานไทย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะแรงงานต่างด้าวมีค่าแรงถูกกว่า ทำงานหนัก ได้มากกว่า เรียกรื่องน้อยกว่าการจ้างแรงงานไทย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 9 มองว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะการจ้างงานแรงงานต่างด้าวมีอัตราค่าจ้างถูกกว่า ขยัน อดทน ใฝ่งานกว่าการจ้างแรงงานไทย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “ผลกระทบจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี มองเป็นเชิงบวกเพราะแรงงานต่างด้าวมีค่าแรงถูกกว่า ไม่เรียกรื่องสวัสดิการ ขยัน และมีความรับผิดชอบสูงกว่าแรงงานไทย”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรีตามกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.3.6 ความร่วมมือสาขาอื่นๆ

ความร่วมมือสาขาอื่นๆ เป็นความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้ ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐาน(การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน) ความร่วมมือด้านเหมืองแร่ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ ความร่วมมือด้านการเงิน ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน (Initiative for ASEAN Integration: IAI) เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการดำเนินการตามแผนงาน หรือข้อตกลงที่มีการเห็นชอบร่วมกันไปก่อนหน้านี้แล้ว ตามที่รัฐมนตรีรายสาขาที่เกี่ยวข้องเป็นผู้รับผิดชอบ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 มองว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะจะมีเพิ่ม โอกาสในการพัฒนาด้าน โครงสร้างพื้นฐาน เทคโนโลยีสารสนเทศ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้โอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าง่าย และสะดวกมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะวัตถุดิบประเภทไม้มีความจำเป็นอย่างมากสำหรับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ และความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญาในการออกแบบผลิตภัณฑ์” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะธุรกิจอุตสาหกรรมอาหาร และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน ทำให้โอกาสในการขยายการค้าของกิจการเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะการคมนาคม ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม จะทำให้เกิดข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะการพัฒนาด้าน โครงสร้างพื้นฐานทางคมนาคม เป็นการเพิ่มโอกาสในการจัดการระบบการขนส่งระหว่างประเทศ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “ผลกระทบจากความร่วมมือสาขาอื่นๆ มองเป็นเชิงบวกเพราะความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน ทำให้โอกาสในการขยายการค้าของกิจการเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ตามกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นปัจจัยที่ สะท้อนผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน

1.4 สมรรถนะเชิงพฤติกรรม

สมรรถนะเชิงพฤติกรรม เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ โดยมุ่งพัฒนา คุณลักษณะพื้นฐานที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลทางด้านความรู้, ทักษะ, แรงจูงใจ, อุปนิสัย, มโนทัศน์, บทบาททางสังคม, องค์กรความรู้, เจตคติ, บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถความ ชำนาญด้านต่างๆ ของ พนักงานกิจการให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพ ผลการสัมภาษณ์พบสมรรถนะเชิง พฤติกรรมคือ การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของ กิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ

1.4.1 การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ

การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ เป็นการที่ผู้ประกอบการมุ่งส่งเสริม ให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้ การเก็บสะสมความรู้ แบ่งปันความรู้ภายใน กิจการอย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นการประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ สอดคล้องกับ ข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 มองว่า “การทำงานเป็นทีม การอบรมพัฒนา และ การเรียนรู้ทำให้การดำเนินการของกิจการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่าน ที่ 2 มองว่า “ครอบครัวมุ่งเน้นความสุข การทำงานเป็นทีมเป็นการแลกเปลี่ยนมุมมองความรู้ และ ประสบการณ์ระหว่างกัน ทำให้กิจการประสบความสำเร็จเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็น ของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “การเรียนรู้จากประสบการณ์จริง และการแบ่งปันความรู้ ลดความ ผิดพลาด และความสูญเสียในการทำงาน อีกทั้งเพิ่มคุณภาพ และ มิตรภาพในการทำงานอีกด้วย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 มองว่า “การจะเป็นกิจการมาตรฐานระดับโลกได้นั้น กิจการต้อง มีความพร้อมทั้งด้านพนักงาน ทีมงานคุณภาพ โดยมุ่งแลกเปลี่ยนเรียนรู้วิธีการทำงานอย่างเป็น ระบบ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 6 ที่ว่า “การจะประสบความสำเร็จใน การดำเนินธุรกิจนั้น กิจการต้องมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ โดยการประยุกต์ใช้แนวคิดการ

จัดการความรู้มาประยุกต์ใช้ในการทำงานกับพนักงานทุกคน ทุกระดับชั้นของการบริหาร” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “การจะก้าวไปสู่การจัดการมาตรฐานสากลนั้น กิจการต้องเตรียมความพร้อมทางด้านพนักงาน องค์ความรู้ รูปแบบ วิธีการทำงานที่มีความเป็นมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับ โดยผ่านการเรียนรู้ และแลกเปลี่ยนวิธีการทำงานอย่างเป็นระบบ”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการเป็นปัจจัยที่สะท้อนสมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.4.2 การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ

การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ เป็นการที่ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อการสรรค์สร้าง การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “เน้นการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร โดยการใช้สื่อโฆษณาหลากหลายรูปแบบเช่น สื่อวิทยุ โปรชัวร์ ไลน์ และสื่ออินเทอร์เน็ต” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “นำเทคโนโลยีรูปแบบใหม่มาใช้ในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพและสร้างความแตกต่างที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 กล่าวว่า “พัฒนาฝ่ายงานวิจัยและพัฒนา โดยมุ่งเน้น 1) การพัฒนาสินค้าในส่วนของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และ 2) การพัฒนาการผลิต โดยพัฒนาเครื่องจักร และสายการผลิตให้มีความสามารถในการผลิตที่รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนการดำเนินงาน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ฝึกอบรมเพิ่มเติม และนำเอาระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า และสินค้าให้เป็นระบบเพิ่มมากขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “การวางแผนระบบการขนส่ง โดยการนำเอาระบบ GPS มาใช้ ช่วยให้กิจการสามารถรู้ระยะเวลา และเส้นทางกาขนส่งที่สั้น สะดวก และสามารถควบคุมระยะเวลาการขนส่งสินค้าจากกิจการ ไปถึงลูกค้าได้ถูกต้อง และแม่นยำเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำการค้า เช่นระบบอินเทอร์เน็ต และระบบการซื้อขายออนไลน์ เพิ่มยอดขายให้กับกิจการอีกไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับการค้ารูปแบบเดิม” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 10 กล่าวว่า “สินค้าดี บริการดี เทคโนโลยีดี พนักงานดี

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็ว และจับไวทำให้กิจการเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่ง”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการเป็นปัจจัยที่สะท้อนสมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.4.3 การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ

การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ เป็นการทำที่ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยเข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน ตลอดจนสมรรถนะของคู่แข่งในปัจจุบัน และมุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานในกิจการ ในการใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “เน้นการส่งเสริมการตลาดโดยจัดการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ผ่านการใช้สื่อโฆษณาหลากหลายรูปแบบเช่น วิทยู สิ่งพิมพ์ และรถแห่” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “เน้นการตลาดแบบปากต่อปากสื่อสารผ่านคนรู้จัก ถ้ามีลูกค้าเข้ามาโดยอ้างอิงชื่อคนรู้จัก หรือสื่อการตลาด ลูกค้าท่านนั้นจะได้รับส่วนลดราคาพิเศษ และผู้แนะนำ หรือสื่อการตลาด จะได้ค่าคอมมิชชั่นเช่นกัน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “เนื่องจากความแตกต่างของสินค้ามีน้อย มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า พันธมิตร และชุมชนเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าใหม่” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 กล่าวว่า “เน้นโปรโมชั่น ลด แจก แถม และมีการจัดของชำร่วยในวันเทศกาลสำคัญต่างๆ เช่น วันปีใหม่ สงกรานต์ให้กับลูกค้ารายใหญ่ และมีการจับรางวัลส่งความสุขให้กับลูกค้ารายย่อย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 6 ที่ว่า “การจัดการระบบการขนส่งที่ดีนั้น ต้องนำหลักการทันเวลาพอดี (Just in Time: JIT) มาใช้โดยยึดหลักการไม่ก่อน ไม่หลัง อดทนและตรงเสตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในเรื่องเวลา ปริมาณ และคุณภาพของสินค้า” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 กล่าวว่า “การค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการต้องเข้าใจบริบทวัฒนธรรม ความเป็นอยู่ของลูกค้าซึ่งแต่ละกลุ่มลูกค้า นั้น มีความเป็นอัตลักษณ์ ไม่เหมือนกัน การทำการตลาดนั้นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบในส่วน of สินค้า และบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า นั้นๆ จึงจะสามารถสร้างการยอมรับในสินค้า และบริการของกิจการได้”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการเป็นปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนสมรรถนะเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.5 แผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนพ.ศ. 2553-2556

แผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 เป็นประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน 3 ยุทธศาสตร์สำหรับกลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งผู้ประกอบการค้าชายแดนต้องปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจของกิจการ ผลการสัมภาษณ์พบผลกระทบจากแผนพัฒนาของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการดังนี้คือ ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

1.5.1 ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบ

กิจการได้ตามปกติ

ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่พยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกิดร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการเนื่องจากเป็นแผนที่มุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการเนื่องจากปัญหาในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี, ยะลา, นราธิวาส) ส่งผลให้เกิดการย้ายแหล่งที่อยู่อาศัย และกิจการเข้ามาในพื้นที่จังหวัดสงขลา ซึ่งทำให้เกิดการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้กิจการเฟอร์นิเจอร์เติบโตขึ้นด้วย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อ

กิจการ ทำให้ลูกค้า ประชาชน และผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่น มั่นใจเรื่องความปลอดภัยในการประกอบการในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการเนื่องจากกิจการเป็นกิจการผลิตอาหารฮาลาลอยู่แล้ว การประกอบกิจการในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ ไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อทางกิจการ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการ ทำให้ลูกค้า ประชาชน และผู้ประกอบการในพื้นที่ มีความเชื่อมั่นมากขึ้นในเรื่องความปลอดภัย”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนพ.ศ. 2553-2556 และการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.5.2 ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก

ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่พยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก ส่งผลกระทบเชิงบวกกับกิจการ กิจการพยายามปรับรูปแบบการดำเนินการให้มีขีดความสามารถในการบริหารจัดการที่ดีเพิ่มมากขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อการส่งออกของกิจการ กิจการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และขยายเพิ่มฐานการผลิตไปที่จังหวัดพิษณุโลกเพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศพม่า” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการทำให้กิจการเตรียมพร้อมสู่การเปิดตลาดใหม่เกี่ยวกับ

อาหารฮาลาล” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อการส่งออกของกิจการ เปิดโอกาสในการทำธุรกิจของกิจการเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์ด้านส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการทำให้กิจการสามารถเปิดตลาดอาหารฮาลาลไปได้เพิ่มมากขึ้นในภูมิภาคอาเซียน”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า แผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออกเป็นปัจจัยที่สะท้อนผลกระทบต่อแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 และการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.5.3 ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่มุ่งส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการขนส่ง สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งผลกระทบเชิงบวกกับกิจการ เกิดกลุ่มเครือข่ายด้านการบริหารจัดการ การตลาดและการขนส่ง กิจการพยายามปรับรูปแบบการดำเนินการให้มีขีดความสามารถในการบริหารจัดการที่ดีเพิ่มมากขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อการส่งออกของกิจการ กิจการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ เป็นสมาชิกกลุ่มเครือข่ายด้านการบริหารจัดการ และการขนส่ง” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการทำให้กิจการเตรียมพร้อมสู่การเปิดตลาดใหม่เกี่ยวกับอาหารฮาลาล มีช่องทางการตลาดและการขนส่งที่ครอบคลุมเพิ่มมากขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการขนส่งทำให้

กิจการมีกลุ่มเครือข่ายด้านการบริหารจัดการ และการขนส่งที่ดีเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความ คิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “ผลกระทบจากแผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยี กระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อกิจการทำให้กิจการขยายตลาดอาหาร ฮาลาลไปสู่ภูมิภาคอาเซียนได้เพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า แผนยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นปัจจัยที่สะท้อน ผลกระทบต่อแผนพัฒนาภูมิภาคจังหวัดภาคใต้ชายแดนพ.ศ. 2553-2556 และการประกอบการของ ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.6 ความสามารถในการแข่งขัน

ความสามารถในการแข่งขัน เป็นความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ ดีกว่า โดยมีทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่าในการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทั้ง ในด้านคุณภาพในสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า โดยใช้ต้นทุน การดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่ง ผลการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการพบว่ามีความเกี่ยวข้องกับ การสร้างแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการ ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

1.6.1 การสร้างความแตกต่าง

การสร้างความแตกต่าง เป็นการที่ผู้ประกอบการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับ ลูกค้า โดยความสามารถการใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้า การบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง การออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ในกลุ่ม ธุรกิจเดียวกัน และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในสภาวะแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “การรับประกันรับซื้อคืนโดยไม่หักค่า เสื่อมราคา หากลูกค้าไม่สามารถผ่อนต่อหรือ ไม่ต้องการอสังหาริมทรัพย์นั้นแล้ว เป็นแนวทาง ดำเนินการที่ส่งผลกระทบต่อการค้าสินใจซื้อของลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้ลูกค้าเลือกที่จะซื้อจาก ทางกิจการมากกว่ากิจการอื่น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “การ บริการจัดส่งฟรีในเขตพื้นที่ที่กำหนด โดยมีทีมช่างพร้อมติดตั้ง ทำให้ลูกค้าพึงพอใจและตัดสินใจ ซื้อสินค้าจากทางกิจการมากกว่ากิจการอื่น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 กล่าวว่า “One stop

service มาที่เดียว ได้รับความบริการครบครัน ทั้งเรื่องสี และอุปกรณ์ สินค้ามีให้เลือกหลากหลายประเภท และราคา ทำให้กิจการมีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “กิจการเน้นความแตกต่างในส่วนของสินค้าและบริการ โดยมุ่งเน้นความเป็นเลิศ โดยมีนโยบายการรับประกันรับเปลี่ยนสินค้าให้ทันที หากลูกค้าไม่พึงพอใจในระยะเวลา 7 วัน โดยไม่ขอยกเว้นใดๆ ทั้งสิ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 10 กล่าวว่า “สินค้าอาจจะเหมือนกัน แต่สาเหตุที่ลูกค้า และลูกค้าเลือกสั่งซื้อสินค้าจากทางกิจการเพราะกิจการใส่ใจรายละเอียดการบริการ และกิจการมุ่งเน้นการทำธุรกิจด้วยความสุจริตไม่เอาเปรียบ และจริงใจกับลูกค้า และลูกค้าเสมอมา”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่าการสร้างความแตกต่างเป็นปัจจัยที่สะท้อนความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.6.2 ต้นทุนการดำเนินการ

ต้นทุนการดำเนินการ เป็นความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการ การได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “ธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ต้องมีการวางแผนและควบคุมตารางการดำเนินงานที่แม่นยำ และไม่คลาดเคลื่อน เนื่องจากต้นทุนการดำเนินการจะผันแปร และปรับตัวสูงขึ้นตามระยะเวลาที่ใช้ไป หากทำไม่เสร็จตามเวลาที่วางแผนไว้ นั้นหมายถึงความสูญเสียที่จะเกิดผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “กิจการลดต้นทุนการผลิตโดยการสั่งเหล็กม้วนจากกรุงเทพฯ ทำสปริงเอง แทนการสั่งสปริงสำเร็จรูปเอง เนื่องจากสปริงสำเร็จรูปไม่ได้มาตรฐานตามความต้องการของกิจการ อีกทั้งและเปลืองค่าใช้จ่ายในการขนส่งมากกว่าการขนส่งเหล็กม้วน” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ธุรกิจแบ่งต้นทุนการดำเนินการเป็น 2 ส่วนคือ 1) ต้นทุนเครื่องจักรอุปกรณ์ 2) ต้นทุนแรงงาน ซึ่งในปัจจุบัน ต้นทุนแรงงานของไทย มีราคาค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนด้วยกันเช่น ลาว พม่า และอินโดนีเซีย” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 5 กล่าวว่า “กิจการเน้นการขายเป็นเงินสด มากกว่าการ

ชำระเป็นเครดิต เพื่อเน้นการสินค้าออกรวดเร็วขึ้น โดยถ้าชำระเป็นเงินสดจะให้ส่วนลดร้อยละ 5 ของมูลค่าการซื้อขาย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 6 ที่ว่า “กำไรทางธุรกิจ เกิดจากการเพิ่มยอดขาย และการลดต้นทุนการดำเนินการ การจัดการระบบการขนส่งที่ดีมีคุณภาพ ทำให้ต้นทุนการดำเนินการลดลงได้ถึงร้อยละ 30 เท่ากับว่า กิจการสามารถมีกำไรเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 30 โดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มยอดขาย” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 10 กล่าวว่า “การทำธุรกิจค้าขาย มีความเสี่ยงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การเงิน การผลิต การขนส่ง และการดำเนินการ ผู้ประกอบการที่จะอยู่รอดท่ามกลางวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบันนี้ได้ ไม่ใช่กิจการที่ขายได้มาก แต่ เป็นกิจการที่สามารถดำเนินการอยู่บนพื้นฐานต้นทุนจำกัดนั่นเอง”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า ต้นทุนการดำเนินการเป็นปัจจัยที่สะท้อนความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.6.3 การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า เป็นความสามารถของผู้ประกอบการในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า การตอบสนองความต้องการด้านสินค้าและบริการ การเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “มองว่า ลูกค้าคือสมาชิกในครอบครัว ความต้องการ และความพึงพอใจของลูกค้าคือ ความสุขของกิจการ” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “มุ่งเน้นรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่า และมุ่งการตอบสนองความพึงพอใจกับลูกค้าใหม่ โดยส่งมอบสินค้าและบริการที่ดี มีคุณภาพให้เสมอ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “การบริการ ราคามาตรฐานยุติธรรม การเยี่ยมลูกค้า การรับประกันสินค้า เป็นสิ่งที่ยึดมั่นปฏิบัติกับลูกค้าของกิจการเสมอมา” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 มองว่า “การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าใหม่ เป็นจุดมุ่งหมายการดำเนินธุรกิจของกิจการ โดยเน้นการขนส่งสินค้าที่ ถูกที่ ถูกเวลา ถูกต้องในส่วนของปริมาณ และคุณภาพ และถูกต้องตามราคาที่ตกลงไว้กับคู่ค้า” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “สินค้าของเรามีความเป็นมาตรฐาน ถูกต้องตามหลักศาสนา สร้างความมั่นใจให้ลูกค้า หรือผู้บริโภค”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นปัจจัยที่สะท้อนความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.7 ความสำเร็จในการประกอบการ

ความสำเร็จในการประกอบการ เป็นการพิจารณาความสำเร็จในการประกอบการของกิจการด้านการเงิน ผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่ามีความเกี่ยวข้องกับอัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน และอัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน

1.7.1 อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “ปีนี้ เศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจอเมริกา ผลกระทบทางการเมือง การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค ทำให้กิจการมีอัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 1” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 10” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 15-20 ต้องวางแผนและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์สินค้าสู่ภาคการตลาดอื่นเพิ่มมากขึ้น” และสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ต้องลงทุนเพิ่มมากขึ้น หรือต้องขายแพงขึ้นเพื่อให้ได้กำไรเท่าเดิม อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 5” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 กล่าวว่า “อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 8” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “กิจการต้องลงทุนเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้ได้กำไรเท่าเดิม อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 3”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นปัจจัยที่สะท้อน

ความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.7.2 อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “ยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน ลดลงกว่าร้อยละ 40 จากผลกระทบทางการเมือง และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 2 กล่าวว่า “ยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน ถึงจุดอิมตัวไม่มีการขยายตัวหรือลดลง ลูกค้านำเงินไปใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นในการซื้อบ้านหลังที่ 2” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน อยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 10” ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน อยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 20 ต้องวางแผนและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์สินค้าสู่ภาคการตลาดอื่นเพิ่มมากขึ้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 กล่าวว่า “ยอดขายโดยรวมเพิ่มมากขึ้นแต่กำไรเท่าเดิม เนื่องจากลงทุนเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นปัจจัยที่สะท้อนความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

1.7.3 อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการดังนี้

ผู้ประกอบการท่านที่ 1 กล่าวว่า “อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ในระดับค่อนข้างดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของจังหวัด” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเติบโตร้อยละ 5 เนื่องจากปรับรูปแบบการดำเนินการเป็นการค้าส่งร้อยละ 70 และการค้าปลีกร้อยละ 30” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศ เติบโตร้อยละ 10” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 กล่าวว่า “อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเติบโตร้อยละ 3 เพิ่มมากขึ้นแต่กำไรเท่าเดิม เนื่องจากลงทุนเพิ่มมากขึ้น”

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อนเป็นปัจจัยที่สะท้อนความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2. การทดสอบสมมติฐานที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2.1 สมมติฐานข้อที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งสอดคล้องกับผู้ประกอบการท่านที่ 1 ซึ่งกล่าวว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากคุณลักษณะของผู้ประกอบการ นิสัยใจคอ ความเป็นผู้นำและผู้บริหาร มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมอย่างมาก เนื่องจากพนักงานจะยอมรับนับถือ และปฏิบัติตามคำแนะนำ บอกกล่าวของผู้ประกอบการที่พวกเขายอมรับ” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4กล่าวว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากผู้ประกอบการต้องมุ่งสร้างทีมงานคุณภาพ มุ่งเน้นให้มีการทำงานเป็นทีม การอบรมพัฒนา และการเรียนรู้ทำให้การดำเนินการของกิจการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 6 ที่ว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากผู้ประกอบการ ต้องแสดงให้พนักงานเห็นถึงแรงจูงใจ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อการสรรค์สร้าง การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของตลาด” ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากผู้ประกอบการ ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ ทำงานเชิงรุก สร้างคุณค่าให้กิจการ ยอมรับความเสี่ยง สามารถปรับตัว

เข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าเงินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความ ต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจนั้น” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 กล่าวว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากผู้ประกอบการต้องรู้จักการบริหารมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลากรภายในกิจการ และภายนอกเพื่อ สร้างการยอมรับ การได้รับความร่วมมือ ความเชื่อถือ โดยมุ่งตอบสนองความพึงพอใจที่ตรงตาม ความต้องการของลูกค้า”

2.2 สมมติฐานข้อที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อ ความสามารถในการแข่งขัน

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลกระทบต่อ ความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “คุณลักษณะ ของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีความ มุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีความแตกต่างเป็นการส่งมอบคุณค่า ให้กับลูกค้า” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อ ความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ ยอมรับความเสี่ยง สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้าเงินธุรกิจ เน้นทำงานเชิงรุก มุ่งสร้างคุณค่าให้กิจการ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าจะมีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าผู้ประกอบการราย อื่น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มี อิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแข่งขันคือ ผู้ประกอบการที่มีการวางแผนการค้าเงินอย่างมีกลยุทธ์ ควบคุมต้นทุนการค้าเงิน การผลิต สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ในต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพเหมาะสมในราคาที่ ถูกกว่าคู่แข่ง แรงงานที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และสะดวกในการ ขนส่ง” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 มองว่า “คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อ ความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากมนุษยสัมพันธ์เป็นความสามารถและทักษะของ ผู้ประกอบการในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลากร และภายนอกกิจการเพื่อให้ได้มาซึ่ง ความยอมรับ การให้ความร่วมมือความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ ทำให้สามารถทำงานร่วมกันเพื่อ

ความสำเร็จในวัตถุประสงค์ร่วมกัน” ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ จึงกล่าวโดยสรุปได้ว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

2.3 สมมติฐานข้อที่ 3 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 1 ที่ว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่แสดงถึงความเป็นคนดี สร้างให้เกิดความเคารพยกย่อง ความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจากพนักงาน พนักงานจะพยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ประกอบการ ทำให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญ เกิดการเรียนรู้ภายในกิจการอย่างเป็นระบบ” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากพฤติกรรมของผู้ประกอบการ เป็นตัวกระตุ้นและผลักดันให้พนักงานมีสร้างสรรค์แนวทางหรือวิธีการใหม่ๆ ในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงาน”

สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากการสร้างแรงบันดาลใจ การจูงใจพนักงานให้มีความกระตือรือร้นในการทำงาน ส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลาย และตรงตามความต้องการของลูกค้า” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 กล่าวว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากปัจจุบันนี้ การทำธุรกิจมีกาแข่งขันกันสูงมาก ผู้ประกอบการต้องนำปรับเปลี่ยนแนวคิดในการทำธุรกิจ โดยมุ่งส่งเสริมให้พนักงานพัฒนาแนวทางการทำงานใหม่ที่ท้าทายสร้างสรรค์ ประหยัดทรัพยากร เสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ เพื่อการสรรค์สร้าง การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า”

2.4 สมมติฐานข้อที่ 4 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากพฤติกรรมของผู้ประกอบการมีอำนาจอิทธิพลต่อแนวคิด และการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยต้องให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และเสนอแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า โดยใช้ต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่ง” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เป็นการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานมีการพัฒนาด้านการใช้ความคิดในการทำงานใหม่ทางด้านนวัตกรรม ต้องคำนึงถึงต้นทุนการดำเนินการด้วย โดยนวัตกรรมที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ ต้องคุ้มค่า ต้นทุนถูกกว่าคู่แข่ง และมีคุณภาพในการผลิตเท่าเทียมหรือต้องดีกว่าของคู่แข่ง” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 มองว่า “ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากกิจการมุ่งเน้นให้พนักงานมองสาเหตุของปัญหา วิเคราะห์ปัญหาอย่างรอบคอบ ชัดเจน พร้อมคิดวิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน โดยกิจการมุ่งสร้างความแตกต่างในส่วนของสินค้าและบริการ โดยมุ่งเน้นความเป็นเลิศ” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “กิจการมุ่งส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการบูรณาการความรู้ ทักษะ ความสามารถของทีมงานคุณภาพ โดยต้องให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และเสนอแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า”

2.5 สมมติฐานข้อที่ 5 ภาวะเปรียบเทียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า ภาวะเปรียบเทียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 1 ที่ว่า “ภาวะเปรียบเทียบ

ปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการเปิดเสรีทางการค้า ทำให้ธุรกิจตื่นตัว และปรับตัวเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนอง และรองรับความต้องการของผู้บริโภคอาเซียน ธุรกิจต้องมีความเป็นอัตลักษณ์ และมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการเปิดเสรีทางการค้า เป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้า กิจการจะต้องมุ่งผลิตสินค้า ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดนี้ให้ได้ เพื่อความอยู่รอด และยั่งยืนในสภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงเช่นนี้” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 มองว่า “กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการเปิดเสรีทางการค้าเป็นเชิงบวกเพราะเพิ่มโอกาสในการขายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน คอนโด และสำนักงาน กิจการต้องบริหารจัดการต้นทุนให้สามารถผลิตสินค้าในต้นทุนต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ทั้งในด้านวัตถุดิบ แรงงาน ทำเลที่ตั้ง การจัดการการขนส่ง” ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรีภายในภูมิภาคอาเซียนทำให้กิจการได้รับผลประโยชน์จากการจ้างแรงงานต่างด้าวอย่างถูกกฎหมาย” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 7 มองว่า “กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการเปิดเสรีการลงทุนมองเป็นเชิงบวกเพราะเป็นการเพิ่มโอกาสในการร่วมทุนกับผู้ประกอบการต่างประเทศ กิจการมีแหล่งทุนที่เพิ่มมากขึ้น เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจไปยังประเทศคู่ค้าในภูมิภาคอาเซียนเพิ่มมากขึ้น”

2.6 สมมติฐานข้อที่ 6 แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากเป็นแผนที่มุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน การมุ่งเน้นทางการตลาด ต้องทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจด้วย

สินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้าเฉพาะในพื้นที่นั้นๆ ซึ่งมีความแตกต่างทางด้านชีวิต ความเป็นอยู่ และวัฒนธรรม” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากปัญหาในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี, ยะลา, นราธิวาส) ส่งผลให้เกิดการย้ายแหล่งที่อยู่อาศัย และกิจการเข้ามาในพื้นที่จังหวัดสงขลา ซึ่งทำให้เกิดการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้กิจการเฟอร์นิเจอร์เติบโตขึ้นด้วย กิจการต้องนำทำการสื่อสารทางการตลาดทุกรูปแบบเพื่อเข้าถึงลูกค้า” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 8 กล่าวว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เนื่องจากกิจการเป็นกิจการผลิตอาหารฮาลาลอยู่แล้ว การประกอบกิจการในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ ไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อทางกิจการ กิจการตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่มีคุณภาพ และตรงตามความต้องการของลูกค้า” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมทำให้ลูกค้า ประชาชน และผู้ประกอบการในพื้นที่ มีความเชื่อมั่นมากขึ้นในเรื่องความปลอดภัย โดยกิจการเน้นการตลาดแบบปากต่อปากสื่อสารผ่านคนรู้จัก ถ้ามีลูกค้าเข้ามาโดยอ้างอิงชื่อคนรู้จัก หรือสื่อการตลาด ลูกค้าท่านนั้นจะได้รับส่วนลดราคาพิเศษ และผู้แนะนำ หรือสื่อการตลาดจะได้ค่าคอมมิชชั่นเช่นกัน”

2.7 สมมติฐานข้อที่ 7 แผนพัฒนาจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า แผนพัฒนาจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 1 ที่ว่า “แผนพัฒนาจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน กิจการพยายามปรับรูปแบบการดำเนินการให้มีขีดความสามารถในการบริหารจัดการที่ดีเพิ่มมากขึ้น โดยกิจการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ทั้งด้าน สินค้า และบริการที่มีคุณภาพ และมีความแตกต่างจากคู่แข่ง” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 3 กล่าวว่า “แผนพัฒนาจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อการส่งออกของกิจการ กิจการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และขยายเพิ่มฐานการผลิตไปที่จังหวัดพิษณุโลกเพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศพม่า ประหยัดต้นทุนการดำเนินการและเป็นการเปิดตลาดต่างประเทศไปยัง

ภูมิภาคอาเซียนอีกด้วย” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 4 ที่ว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน ทำให้กิจการเตรียมพร้อมสู่การเปิดตลาดใหม่เกี่ยวกับอาหารฮาลาลอีกด้วย” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน ทำให้กิจการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก เปิดโอกาสในการทำธุรกิจของกิจการเพิ่มมากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 8 ที่ว่า “แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน ทำให้กิจการสามารถเปิดตลาดอาหารฮาลาลไปได้เพิ่มมากขึ้นในภูมิภาคอาเซียน”

2.8 สมมติฐานข้อที่ 8 สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 2 ที่ว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยกิจการเน้นการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ใช้สื่อโฆษณาหลากหลายรูปแบบเช่น สื่อวิทยุ โปรชัวร์ ไลน์ และสื่ออินเทอร์เน็ต อีกทั้งยังรับประกันรับซื้อคืน โดยไม่หักค่าเสื่อมราคา หากลูกค้าไม่สามารถผ่อนต่อหรือ ไม่ต้องการอสังหาริมทรัพย์นั้นแล้ว เป็นแนวทางดำเนินการที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้ลูกค้าเลือกที่จะซื้อจากทางกิจการมากกว่ากิจการอื่น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 3 ที่ว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยกิจการนำเทคโนโลยีรูปแบบใหม่มาใช้ในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพและสร้างความแตกต่างที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง” ในขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 4 กล่าวว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยกิจการมีฝ่ายงานวิจัยและพัฒนา โดยมุ่งเน้น 1) การพัฒนาสินค้าในส่วนของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และ 2) การพัฒนาการผลิต โดยพัฒนาเครื่องจักร และสายการผลิตให้มีความสามารถในการผลิตที่รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนการดำเนินงานทำให้กิจการมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากยิ่งขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยกิจการมีการฝึกอบรมเพิ่มเติมให้แก่พนักงาน และนำเอาระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า และสินค้า

ให้เป็นระบบเพิ่มมากขึ้นเป็นการประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านกระดาษเอกสาร และพื้นที่การจัดเก็บ อีกทั้งทำให้การค้นหาข้อมูลง่าย และสะดวกยิ่งขึ้น” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 6 กล่าวว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยกิจการมีการวางแผนระบบการขนส่ง นำเอาระบบ GPS มาใช้ ช่วยให้กิจการสามารถรู้ระยะเวลา และเส้นทางกาขนส่งที่สั้น สะดวก และสามารถควบคุมระยะเวลาการขนส่งสินค้าจากกิจการไปถึงลูกค้าได้ถูกต้อง และแม่นยำ เป็นการเพิ่มการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้ามากขึ้น” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 10 ที่ว่า “สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน กิจการต้องมีสินค้าดี บริการดี เทคโนโลยีดี พนักงานดี มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว และฉับไวทำให้กิจการเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่งจึงจะสามารถแข่งขันกับกิจการคู่แข่งในสถานการณ์ ณ ปัจจุบันนี้ได้”

2.9 สมมติฐานข้อที่ 9 ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ

ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการที่มีอิทธิพลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 5 ที่ว่า “ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ โดยกิจการมีนโยบาย *One stop service* มาทีเดียวได้รับบริการครบครัน ทั้งเรื่องสี และอุปกรณ์ สินค้ามีให้เลือกหลากหลายประเภทและราคา ทำให้กิจการมีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง แต่ในภาวะเศรษฐกิจเช่นปัจจุบันนี้ กิจการต้องลงทุนเพิ่มมากขึ้น หรือต้องขายแพงขึ้นเพื่อให้ได้กำไรเท่าเดิม อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อนร้อยละ 5” สอดคล้องกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการท่านที่ 7 ที่ว่า “ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ โดยกิจการเน้นความแตกต่างในส่วนของสินค้าและบริการ โดยมุ่งเน้นความเป็นเลิศ โดยมีนโยบายการรับประกันรับเปลี่ยนสินค้าให้ทันที หากลูกค้าไม่พึงพอใจในระยะเวลา 7 วัน โดยไม่ข้อยกเว้นใดๆ ทั้งสิ้น เพื่อให้อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับที่ไม่ถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อน” ขณะที่ผู้ประกอบการท่านที่ 10 กล่าวว่า “ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ โดยกิจการมุ่งเน้นไปที่ลูกค้า และคู่ค้าเพราะกิจการใส่ใจรายละเอียดการบริการ และกิจการมุ่งเน้นการทำธุรกิจด้วยความสุจริตไม่เอารัดเอาเปรียบ และจริงใจ

กับลูกค้า และคู่ค้าเสมอมา กิจกรรมต้องลงทุนเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้ได้กำไรเท่าเดิม เพื่อให้อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับที่ไม่ถดถอย น้อยลงกว่าปีก่อน”

ตอนที่ 3 ผลการเปรียบเทียบหาความสอดคล้องระหว่างผลการวิจัยเชิงปริมาณ และผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ผลการศึกษาในส่วนนี้มุ่งตอบคำถามการวิจัยโดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานวิธีการเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อพัฒนาโมเดลสมการ โครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การวิจัยนี้ได้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานวิธีการ (Mixed Method Research) ในลักษณะการออกแบบวิจัยแบบเรียงตามลำดับ (The Sequential Design) (Creswell & Clark, 2011) เพื่อให้ได้ข้อมูลเพิ่มเติมทำให้เกิดความเข้าใจที่สมบูรณ์และสามารถตอบปัญหาของการวิจัย โดยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ และการตีความเปรียบเทียบผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ดังตาราง 17

ตาราง 17 การเปรียบเทียบผลการวิจัยเชิงปริมาณ และผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	<p>โมเดลการวัดคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 3 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.แรงจูงใจในการประกอบการ ($\lambda = 0.81, p < .001$) 2.มนุษยสัมพันธ์ ($\lambda = 0.89, p < .001$) 3.ความเป็นผู้ประกอบการ ($\lambda = 0.90, p < .001$) 	<p>คุณลักษณะของผู้ประกอบการ สังกัดได้จาก แรงจูงใจในการประกอบการ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ พัฒนาสินค้าและบริการ การปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ มนุษยสัมพันธ์ การมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลภายใน (พนักงาน และ ฝ่ายงานภายในกิจการ) และภายนอกกิจการ(ลูกค้า, คู่แข่งขัน, พันธมิตร, ชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียกับกิจการ) การยอมรับ การให้ความร่วมมือความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ ความเป็นผู้ประกอบการ ทักษะความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเชิงรุก การสร้างคุณค่าให้กิจการ ความสามารถในการตัดสินใจ การยอมรับความเสี่ยง ความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการค้า ธุรกิจ ความคิดเชิงกลยุทธ์</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	<p>โมเดลการวัดภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง ประกอบด้วย 4 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน ($\lambda = 0.89, p < .001$) 2.การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา ($\lambda = 0.94, p < .001$) 3.การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน ($\lambda = 0.88, p < .001$) 4.การพิจารณาปัจเจกบุคคล ($\lambda = 0.88, p < .001$) 	<p>ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง สังกัดได้จากอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน วิสัยทัศน์ ค่านิยม เป้าหมายในการทำงาน การกระทำที่สร้างให้เกิดความเคารพยกย่อง ความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจากพนักงาน เป็นแบบอย่างที่ดีให้พนักงาน พนักงานพยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ประกอบการ การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานมีการพัฒนาด้านการใช้ความคิด กระตุ้นให้พนักงานวิเคราะห์ปัญหาที่ต้องเผชิญอย่างรอบคอบ ชัดเจน ส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหา การพัฒนาการปฏิบัติงาน การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน การจูงใจพนักงานให้ เกิดความกระตือรือร้น และทำท่ายในการปฏิบัติงาน โดยการสื่อสารผ่านการพูด หรือ การใช้สัญลักษณ์ เพื่อให้พนักงานรับทราบความหวังของผู้ประกอบการต่อพนักงาน การพิจารณาปัจเจกบุคคล การส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนา สนับสนุนการพัฒนาให้พนักงานตามความแตกต่างเฉพาะรายบุคคล เปิดโอกาสให้พัฒนาตนเอง ให้คำแนะนำการปฏิบัติงานแก่</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
<p>กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน</p>	<p>โมเดลการวัดกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วย 6 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.การเปิดเสรีทางการค้า ($\lambda = 0.83, p < .001$) 2.การเปิดเสรีการค้าบริการ ($\lambda = 0.89, p < .001$) 3.การเปิดเสรีการลงทุน ($\lambda = 0.91, p < .001$) 4.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย ($\lambda = 0.96, p < .001$) 5.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี ($\lambda = 0.90, p < .001$) 6.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ($\lambda = 0.90, p < .001$) 	<p>พนักงานเป็นรายบุคคลซึ่งก่อให้เกิดความก้าวหน้าในอาชีพ</p> <p>ผลกระทบจากกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย สังเกตได้จาก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.การเปิดเสรีทางการค้า ประกอบด้วย 1)การยกเลิกภาษีสินค้า 2) การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี 2.การเปิดเสรีการค้าบริการ ประกอบด้วย 1) สาขาบริการที่เร่งรัด ประกอบด้วยธุรกิจท่องเที่ยว คอมพิวเตอร์ โทรคมนาคม และสุขภาพ 2) สาขาบริการ โลจิสติกส์ และ 3)สาขาบริการอื่นๆ ที่เหลือ 3.การเปิดเสรีการลงทุน วามตกลงด้านการลงทุนอาเซียน และความตกลงส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนอาเซียน ครอบคลุมการลงทุนในสาขาเกษตรกรรม ประมง ป่าไม้ เหมืองแร่ และอุตสาหกรรมการผลิต 4.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย การรวมตัวของตลาดทุนในอาเซียน และเปิดเสรีในการเคลื่อนย้ายเงินทุน 5.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี การบริหาร

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
		<p>จัดการการ เคลื่อนย้าย หรืออำนวยความสะดวกในการเดินทางสำหรับบุคลากรธรรมดาที่เกี่ยวข้องกับการค้าสินค้า บริการ และการลงทุน ให้สะดวกและสอดคล้องกับ กฎเกณฑ์ของแต่ละประเทศ อำนวยความสะดวกในการ ตรวจลงตรา และออกใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบ วิชาชีพ และแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้าม พรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน</p> <p>6.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ความร่วมมือด้าน เกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้ ความร่วมมือด้านทรัพยากร ทางปัญญา การพัฒนาด้าน โครงสร้างพื้นฐาน การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน ความร่วมมือด้านเหมืองแร่ พาณิชยกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ความร่วมมือด้านการเงิน ความ ร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม และการพัฒนาเพื่อ การรวมกลุ่มของอาเซียน</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม	<p>โมเดลการวัดสมรรถนะเชิงพฤติกรรม ประกอบด้วย 3 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ ($\lambda = 0.88, p < .001$) 2.การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ ($\lambda = 0.90, p < .001$) 3.การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ($\lambda = 0.88, p < .001$) 	<p>สมรรถนะเชิงพฤติกรรม สังกัดได้จากการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้ การเก็บสะสมความรู้ การแบ่งปันความรู้ภายในกิจการอย่างเป็นระบบ การประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ การส่งเสริมให้พนักงานประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อการสรรค์สร้าง การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของตลาด การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ การส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า เข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน สมรรถนะของคู่แข่งในปัจจุบัน มุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานในกิจการ ในการใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
<p>แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556</p>	<p>โมเดลการวัดแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ประกอบด้วย 3 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ ($\lambda = 0.87, p < .001$) 2.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก ($\lambda = 0.95, p < .001$) 3.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ($\lambda = 0.94, p < .001$) 	<p>ผลกระทบจากแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย สังกัดได้จากยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่พยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่พยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เป็นแผนยุทธศาสตร์ที่มุ่งส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการขนส่ง</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
ความสามารถในการแข่งขัน	<p>โมเดลการวัดความสามารถในการแข่งขันประกอบด้วย 3 มิติ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.การสร้างความแตกต่าง ($\lambda = 0.77, p < .001$) 2.ต้นทุนการดำเนินการ ($\lambda = 0.89, p < .001$) 3.การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ($\lambda = 0.88, p < .001$) 	<p>ความสามารถในการแข่งขัน สังกัดได้จากการสร้างความแตกต่าง การสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ความสามารถในการใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้า การบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง การออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในภาวะแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง ต้นทุนการดำเนินการ ความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการ การได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า การตอบสนองความต้องการด้านสินค้าและบริการ การเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
ความสำเร็จในการประกอบการ	โมเดลการวัดความสำเร็จในการประกอบการ ประกอบด้วย 1 มิติ ได้แก่ 1.ความสำเร็จในการประกอบการ ($\lambda = 1.00, p < .001$)	ความสำเร็จในการประกอบการ สังเกตได้จากการพิจารณาความสำเร็จในการประกอบการของกิจการด้านการเงิน อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน และอัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน
สมมติฐานข้อที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม	จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.09 ($t = 0.51, p > .05$)	คุณลักษณะของผู้ประกอบการ สังเกตได้จากแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมในด้านการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ
สมมติฐานข้อที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน	จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.42 ($t = 1.98, p < .05$)	คุณลักษณะของผู้ประกอบการ สังเกตได้จากแรงจูงใจในการประกอบการ มนุษยสัมพันธ์ และความเป็นผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันในด้านการสร้างความแตกต่าง ดันทุ่นการค้าเนิ่นการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
<p>สมมติฐานข้อที่ 3 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม</p>	<p>จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.66 ($t = 3.84, p < .05$)</p>	<p>ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงสังเกตได้จากอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และการพิจารณาปัจเจกบุคคล มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม ในด้านการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ</p>
<p>สมมติฐานข้อที่ 4 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน</p>	<p>จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.11 ($t = 0.57, p > .05$)</p>	<p>ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงสังเกตได้จากอิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และการพิจารณาปัจเจกบุคคล มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันในด้านการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า</p>
<p>สมมติฐานข้อที่ 5 กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน</p>	<p>จากผลการวิเคราะห์เป็นไม่ไปตามสมมติฐานโดยกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.12 ($t = 1.67, p > .05$)</p>	<p>กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนสังเกตได้จากการเปิดเสรีทางการค้า การเปิดเสรีการค้าบริการ การเปิดเสรีการลงทุน การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี และความร่วมมือสาขาอื่นๆ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อ</p>

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
		ความสามารถในการแข่งขันในด้านการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของ ลูกค้า
สมมติฐานข้อที่ 6 แผนพัฒนากลุ่ม จังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพล ทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิง พฤติกรรม	จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐานโดย แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์ อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม เท่ากับ 0.28 (t = 6.44, p<.05)	แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน สังเกตได้ จากยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถ ประกอบกิจการได้ตามปกติ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยี การผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และยุทธศาสตร์พัฒนา เทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม มีอิทธิพล ทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมในด้านการมุ่ง ส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถ ทางนวัตกรรมของกิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของ กิจการ
สมมติฐานข้อที่ 7 แผนพัฒนากลุ่ม จังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพล ทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถใน การแข่งขัน	จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐานโดย แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์ อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.31 (t = 4.30, p<.05)	แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน สังเกตได้ จากยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถ ประกอบกิจการได้ตามปกติ ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยี การผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และยุทธศาสตร์พัฒนา

ประเด็น	ผลการวิจัยเชิงปริมาณ	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ
		เทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันในด้านการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า
สมมติฐานข้อที่ 8 สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน	จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐานโดยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.47 (t = 4.53, p<.05)	สมรรถนะเชิงพฤติกรรม สังกัดได้จากการมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และการมุ่งเน้นทางการตลาดของมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันในด้านการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า
สมมติฐานข้อที่ 9 ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ	จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐานโดยความสามารถในการแข่งขันมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ เท่ากับ 0.87 (t = 8.07, p<.05)	ความสามารถในการแข่งขัน สังกัดได้จากการสร้างความแตกต่าง ต้นทุนการดำเนินการ และการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้ามีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการในด้านความสำเร็จในการประกอบการ

ผลการเปรียบเทียบหาความสอดคล้องระหว่างผลการวิจัยเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ พบว่า ผลการวิจัยเชิงปริมาณในรูปแบบเชิงโมเดลการวัด โมเดลสมการโครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และการทดสอบสมมติฐานเพื่อเปรียบเทียบกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพในรูปแบบเชิงพรรณนาวิเคราะห์สร้างคำอธิบายเหตุการณ์ หรือปรากฏการณ์ที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผลการเปรียบเทียบมีความสอดคล้องกันสูงจากการผสานข้อมูลทั้งในเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาแบบจำลองสมการโครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานวิธีการทั้งเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ (Mixed Method Research) ซึ่งเป็นวิธีการแบบเรียงตามลำดับ (The Sequential Design) โดยดำเนินการรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเชิงปริมาณ ก่อน ต่อด้วยดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับตัวแทนผู้ประกอบการค้าในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ชายแดน และวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพ สรุปผลการเปรียบเทียบหาความสอดคล้องระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยกลุ่มตัวอย่างคือผู้ประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ชายแดน จำนวน 210 ราย และกลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพจำนวน 10 ราย โดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling technique) (Teddlie & Yu, 2007, Teddlie & Tashakkori, 2009) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูล

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วยตัวแปรแฝง 7 ตัวแปร แบ่งเป็นตัวแปรแฝงภายนอก 4 ตัวแปร คือ 1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ 2) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง 3) กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และ 4) แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ตัวแปรแฝงภายใน 3 ตัวแปร คือ 1) สมรรถนะเชิงพฤติกรรม 2) ความสามารถในการแข่งขัน และ 3) ความสำเร็จในการประกอบการ ตัวแปรแฝงเหล่านี้สามารถวัดได้จากตัวแปรสังเกตได้รวมทั้งหมด 23 ตัวแปร กล่าวคือ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ วัดได้จาก 3 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) แรงจูงใจในการประกอบการ 2) มนุษยสัมพันธ์ และ 3) ความเป็นผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง วัดได้จาก 4 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน 2) การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา 3) การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน และ 4) การพิจารณาปัจเจกบุคคล กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน วัดได้จาก 6 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) การเปิดเสรีทางการค้า 2) การเปิดเสรีการค้าบริการ 3) การเปิดเสรีการลงทุน 4) การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย 5) การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี และ 6) ความร่วมมือสาขาอื่นๆ แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 วัดได้จาก 3 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาค

การผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ 2) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก และ 3) ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม สมรรถนะเชิงพฤติกรรม วัดได้จาก 3 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ 2) การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ และ 3) การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ความสามารถในการแข่งขัน วัดได้จาก 3 ตัวแปรสังเกตได้ คือ 1) การสร้างความแตกต่าง 2) ต้นทุนการดำเนินการ และ 3) การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ความสำเร็จในการประกอบการ วัดได้จาก 1 ตัวแปรสังเกตได้ คือ ความสำเร็จในการประกอบการ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามที่แบ่งออกเป็น 7 ตอน เป็นข้อคำถามแบบประมาณค่าตามแนวทางของลิเคิร์ต 5 ระดับ ซึ่งสอบถามเกี่ยวกับตัวแปรแฝงทั้ง 7 ตัวแปร คือ 1) ระดับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ 2) ระดับภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง 3) ระดับผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ 4) ระดับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม 5) ระดับผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ 6) ระดับความสามารถในการแข่งขัน และ 7) ระดับความสำเร็จในการประกอบการ ผลการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัยในด้านความตรงเชิงเนื้อหา ด้วยวิธีการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) จากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 5 ท่าน พบว่าข้อคำถามทั้งหมด 132 ข้อ มีค่าความสอดคล้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทุกข้อ (ค่า IOC มากกว่า 0.50) โดยมีค่า IOC เท่ากับ 1.00 จำนวน 106 ข้อ ส่วนที่เหลือมีค่า IOC เท่ากับ 0.80 และ 0.60 จำนวน 22 และ 4 ข้อ ตามลำดับ ผลการตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามที่นำไปทดลองใช้ พบว่าข้อคำถามของตัวแปรต่างๆ มีค่าอำนาจจำแนกรายข้ออยู่ระหว่าง 0.612 - 0.966 และค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับระหว่าง 0.892 - 0.985 ขณะที่การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามฉบับจริง พบว่า ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับของแต่ละตัวแปรแฝงอยู่ระหว่าง 0.946 - 0.981 ซึ่งถือว่ามีความสอดคล้องภายในอยู่ในเกณฑ์ดีมาก สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วยข้อคำถาม 2 ส่วน คือ ข้อมูลพื้นฐานและปัจจัยที่มีผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย การวิจัยเชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับค่าสถิติพื้นฐาน และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ โดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows ในการคำนวณ ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์แบบจำลองการวัด แบบจำลองสมการโครงสร้างโดยใช้โปรแกรม LISREL สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ ทำการจัดระเบียบข้อมูลทางกายภาพ แล้วทำการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยจำแนกประเภทข้อมูลเป็นหมวดหมู่

หรือประเภท โดยใช้เกณฑ์คุณลักษณะที่มีอยู่ร่วมกันของข้อมูลเป็นตัวจำแนก จากนั้นจึงให้รหัสข้อมูล (Coding) หาข้อสรุปผ่านวิธีการจัดการหรือจัดประเภท จากนั้นจึงทำการตีความเพื่อนำเสนอข้อค้นพบ สรุปผลการเปรียบเทียบหาความสอดคล้องระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ

สรุปผลการวิจัย

ในการนำเสนอผลการวิจัยแบบจำลองสมการ โครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แบ่งออกเป็น 2 ประเด็น ประเด็นแรกเป็นผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับค่าสถิติพื้นฐาน ประเด็นที่สองเป็นผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์การวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.1 ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 เพื่อยืนยันองค์ประกอบเชิงยืนยันขององค์ประกอบใน โมเดลสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สามารถสรุปได้ดังนี้

แบบจำลองการวัดที่พัฒนาขึ้น สามารถระบุค่าได้และมีลักษณะเป็นแบบจำลองระบุเกินพอดี ผลการปรับแบบจำลองโดยกำหนดให้ความคลาดเคลื่อนมีความสัมพันธ์กันได้มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่า ไค-สแควร์เท่ากับ 381.17 ที่องศาอิสระเท่ากับ 207 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์เท่ากับ 1.85, CFI = 0.98, SRMR = 0.049 และ RMSEA = 0.063 โดยน้ำหนักองค์ประกอบของทุกตัวแปรสังเกตได้มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตัวแปรสังเกตได้ที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานสูงที่สุด ได้แก่ การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย ($\lambda = 0.96$, $p < .001$) และมีค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์เท่ากับ 0.91

1.2 ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 เพื่อพัฒนาโมเดลสมการ โครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซีย สามารถสรุปได้ดังนี้

แบบจำลองสมการ โครงสร้างที่พัฒนาขึ้น สามารถระบุค่าได้และมีลักษณะเป็นแบบจำลองระบุเกินพอดี ผลการวิเคราะห์แบบจำลอง พบว่า แบบจำลองมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าไค-สแควร์เท่ากับ 384.49 ที่องศาอิสระเท่ากับ 213 ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์เท่ากับ 1.81, RMSEA = 0.062, CFI = 0.98, SRMR = 0.050 เมื่อพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลพบว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.66 และความสามารถในการแข่งขันได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.47 และความสำเร็จในการประกอบการได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยความสามารถในการแข่งขัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ 0.87

ผลการทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับเส้นทางอิทธิพลทางตรงระหว่างตัวแปรแฝงในแบบจำลอง มีการยอมรับสมมติฐาน รวม 6 ข้อ กล่าวคือ อิทธิพลทางตรงเชิงบวกระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสามารถในการแข่งขัน ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนกับความสามารถในการแข่งขัน สมรรถนะเชิงพฤติกรรมกับความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการแข่งขันกับความสำเร็จในการประกอบการ และมีการปฏิเสธสมมติฐาน 3 ข้อ คือ อิทธิพลทางตรงระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับสมรรถนะเชิงพฤติกรรม ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงกับความสามารถในการแข่งขัน และกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกับความสามารถในการแข่งขัน ตามลำดับ

ภาพรวมเกี่ยวกับตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สรุปได้ว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด และความสามารถในการแข่งขันได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมากที่สุด และความสำเร็จในการประกอบการได้รับอิทธิพลรวมจากปัจจัยความสามารถในการแข่งขันมากที่สุด และเมื่อแยกพิจารณาเป็นอิทธิพลทางตรงและทางอ้อม พบว่า สมรรถนะเชิงพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางตรงจากปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด ขณะที่ความสามารถในการแข่งขันได้รับอิทธิพลทางตรงจากปัจจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมากที่สุด และได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากปัจจัยปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด สอดคล้องผลการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งพบว่าผลการศึกษาล้วนส่วนใหญ่มีความกลมกลืนกันสูง จึงสรุปได้ว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการ

ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณส่วนใหญ่มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงคุณภาพ

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ประกอบด้วยตัวแปรแฝง 7 ตัวแปร แบ่งเป็นตัวแปรแฝงภายนอก 4 ตัวแปร คือ 1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ 2) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง 3) กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และ 4) แผนพัฒนาภูมิภาคภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 และ ตัวแปรแฝงภายใน 3 ตัวแปร คือ 1) สมรรถนะเชิงพฤติกรรม 2) ความสามารถในการแข่งขัน และ 3) ความสำเร็จในการประกอบการ จากผลการศึกษาอิทธิพลทางตรงของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้วิจัยได้นำมาอภิปรายผลตามสมมติฐานการวิจัยโดยมีรายละเอียด ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.09 ($t = 0.51, p > .05$) ไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และไม่เป็นไปตามงานวิจัยเชิงประจักษ์ของ Islam et al. (2011) ที่ศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการและคุณลักษณะของธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมในประเทศบังคลาเทศ ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการนั้นสามารถอธิบายความสำเร็จของธุรกิจได้ ร้อยละ 21.3 สำหรับปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์นั้นไม่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงานและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Indarti & Langenberg (2004) ศึกษาความสัมพันธ์ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศอินโดนีเซีย ในประเด็นปัจจัยอายุ เพศ ประสบการณ์ในการทำงาน ระดับการศึกษา คุณลักษณะของธุรกิจ ภูมิหลัง ระยะเวลาในการดำเนิน

ธุรกิจ ขนาดของธุรกิจและแหล่งเงินทุน และปัจจัยด้านบริบทได้แก่ การตลาด เทคโนโลยี การเข้าแหล่งข้อมูลข่าวสาร ความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ เครือข่ายทางสังคม กฎหมาย การเข้าหาแหล่งเงินทุน การสนับสนุนจากรัฐบาล แผนธุรกิจ ผลสำเร็จของธุรกิจ และความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการพบว่า อายุ เพศและประสบการณ์ไม่มีความสัมพันธ์กับผลสำเร็จของธุรกิจ แต่ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ภูมิหลัง ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์กับผลสำเร็จของธุรกิจ แต่แหล่งที่มาของเงินทุนความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$ ซึ่งผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนมาจากการออมส่วนตัวมีถึง ร้อยละ 56 และจากครอบครัว ร้อยละ 23 และมาจากส่วนอื่นมีเพียงแต่ร้อยละ 3 เท่านั้น ปัจจัยด้านบริบทมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสำเร็จของธุรกิจได้แก่ การตลาดและการเข้าหาแหล่งเงินทุนมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$ เทคโนโลยีมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.1$ ปัจจัยด้านกฎหมายมีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลสำเร็จของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$ ส่วนปัจจัยด้านการเข้าหาแหล่งข้อมูลข่าวสาร ความพร้อมการเป็นผู้ประกอบการ เครือข่ายสังคมและการสนับสนุนจากรัฐบาลพบว่าไม่มีความสัมพันธ์กับผลสำเร็จของธุรกิจ ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Li et al. (2009) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการ กระบวนการสร้างองค์ความรู้ และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ ความเป็นผู้ประกอบการวัด โดย แนวความคิดในการสร้างนวัตกรรม กล้ารับความเสี่ยง คิดเชิงรุก แข่งขันในเชิงรุกและความเป็นอิสระ กระบวนการสร้างความรู้วัด โดย การสร้างความรู้จากทางสังคม สิ่งแวดล้อมภายนอก การผสมผสานและภายในองค์กร ส่วนตัวแปรตามได้แก่ ประสิทธิภาพ การเติบโตและ ผลกำไร ผลการวิจัยพบว่า ความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$, Path Coefficient = 0.47 มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับกระบวนการสร้างความรู้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient = 0.47 กระบวนการสร้างความรู้มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient = 0.47

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม โดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการเรียนรู้ความสามารถในการพัฒนาสินค้าและบริการ ความสามารถในการปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ ความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ พัฒนาคุณลักษณะ บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถความ ชำนาญ

ด้านต่างๆ ของพนักงานกิจการให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพเพื่อเพิ่มศักยภาพความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.42 ($t = 1.98, p < .05$) สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และเป็นไปตามงานวิจัยเชิงประจักษ์ของ Baum et al. (2001) ซึ่งได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันธุรกิจทางการสร้างนวัตกรรม (Innovation) คุณภาพ Quality) ด้านต้นทุนต่ำ (Low Cost) และเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Focus) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ (Characteristic of Entrepreneurs) คือ แรงจูงใจในการประกอบการ (Motivation) มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันธุรกิจ (Competitive Strategy) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ ($t > 2.0, p < 0.05$) และคุณภาพ Quality) ส่วนปัจจัยด้านต้นทุนต่ำ (Low Cost) และเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Focus) นั้นมีผลต่อการเติบโตในเชิงลบ ปัจจัยด้านคุณลักษณะ (Traits) สมรรถนะทั่วไป (General Competencies) สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) และขนาดธุรกิจ (Business Size) พบว่ามีอิทธิพลต่อการเติบโตทางธุรกิจโดยทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$ และผลการวิจัยยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ Poisson et al. (2002) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการแคนาดาผลการวิจัยพบว่าปัจจัยด้านความเป็นผู้นำทางธุรกิจประกอบการมีวิสัยทัศน์ชัดเจนและการสร้างสัญญาความร่วมมือมีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดใหม่อาเซียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p\text{-Value}=0.001; p\text{-Value}=0.031$)

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันโดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องเรียนรู้ ปรับปรุงและพัฒนาตัวเอง กล้าที่จะเผชิญกับสิ่งท้าทายพยายามค้นหาสิ่งใหม่ ๆ ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มศักยภาพความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 3 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.66 ($t = 3.84, p < .05$) สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และเป็นไปตามงานวิจัยเชิงประจักษ์ของ Shahin & Zairi (2007) ที่ทำการทดสอบแบบจำลองภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงในประเทศอิหร่านพบว่า ผู้นำเป็นกลไกสำคัญ โดยเฉพาะผู้นำการเปลี่ยนแปลง อีกทั้งยังสอดคล้องกับการศึกษาของ Nwokah (2008) ซึ่งศึกษาแนวการปฏิบัติของผู้นำในองค์กรบนพื้นฐานการจัดการความสามารถและแบบจำลองการเปลี่ยนแปลง ผลการศึกษาพบว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงสามารถบริหารจัดการความสำเร็จทั้งหมด โดยบูรณาการการจัดการซึ่งรวมทั้งการพิจารณาระดับปัจเจกบุคคล การกระตุ้นทางสติปัญญา การจูงใจในการสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้ตาม และการมีอิทธิพลทางความคิด ทำให้สามารถบรรลุผลลัพธ์ที่ต้องการจากการทำงานได้

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมโดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมีพฤติกรรมที่สามารถกระตุ้นและเป็นแบบอย่างให้แก่พนักงาน มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของพนักงานทั้งด้านความเชื่อ ค่านิยม ความคิด และการกระทำ มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ โดยมุ่งพัฒนาคุณลักษณะพื้นฐานที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลทางด้านความรู้, ทักษะ, แรงจูงใจ, อุปนิสัย, มโนทัศน์, บทบาททางสังคม, องค์กรความรู้, เจตคติ, บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถความชำนาญด้านต่างๆ ของพนักงานกิจการให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพเพื่อเพิ่มศักยภาพความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 4 ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.11 ($t = 0.57, p > .05$) ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Allison (1971) ที่ศึกษาบทบาทของผู้นำต่อความสามารถในการกำกับดูแลกิจการ หรือความสำเร็จในการดำเนินงาน พบว่า ผู้นำมีบทบาทและความสำคัญอย่างมาก

ต่อความสามารถในการบริหารจัดการ โดยผู้นำต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ความสามารถในการสื่อสาร และความสามารถในการกระตุ้นให้พนักงานกระตือรือร้นในการทำงาน และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Block (2003) ภาวะผู้นำกับการดำเนินงานของบริษัทเอกชนซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการขายสินค้าและบริการ พบว่า รูปแบบภาวะผู้นำมีความสัมพันธ์ต่อการรับรู้ของพนักงานในบริษัท ผู้นำที่ได้รับการประเมินว่ามีพฤติกรรมที่แสดงออกถึงภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงจะมีความสัมพันธ์กับการรับรู้ของพนักงานในรูปแบบการบริหารงานที่เน้นพันธกิจ และมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน และไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Kaleka (2002) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยด้านทรัพยากรและความสามารถขององค์กรด้านความสัมพันธ์มีอิทธิพลต่อความเปรียบเทียบการแข่งขัน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านทรัพยากรและความสามารถขององค์กรด้านความสัมพันธ์มีอิทธิพลต่อความเปรียบเทียบการแข่งขันมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$ และความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (Customers) และผู้ขายปัจจัยการผลิต (Supplier) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$ ผลการวิจัยยังไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Wittmann et al. (2009) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลสำเร็จความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Success) ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบด้านสมรรถนะความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Competence) ทรัพยากรจำเพาะ (Idiosyncratic Resources) และความร่วมมือทางธุรกิจ (Cooperation) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกกับความได้เปรียบการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $P < 0.01$ และไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Feng et al. (2010) ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและผู้ขายปัจจัยการผลิตมีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน ผลการวิจัยพบว่าความสัมพันธ์กับลูกค้ามีอิทธิพลเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความเชื่อมั่นในการจัดส่งสินค้า ด้านการปรับตัวตามตลาด และด้านผู้นำทางด้านต้นทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้ประกอบการการค้าขายแดนต้องมีความสามารถกระตุ้นและเป็นแบบอย่างให้แก่พนักงาน มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของพนักงานทั้งด้านความเชื่อ ค่านิยม ความคิด และการกระทำ มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ดีกว่า โดยมีทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่าในการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพในตัวสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า โดยใช้ต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่ง เพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการ

ประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 5 กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปไม่ไปตามสมมติฐานโดยกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขันเท่ากับ 0.12 ($t = 1.67, p > .05$) ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Wendon (1998) ศึกษาผลกระทบนโยบายของการรวมตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปต่อผู้ประกอบการพบว่า นโยบายการรวมตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ สภาพเศรษฐกิจ การเมือง การพัฒนาทางสังคม และสิทธิทางสังคม ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ และควมมีเสถียรภาพทางการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Grilo et al. (2006) ที่ศึกษาความคาดหวังของผู้ประกอบการในสหภาพยุโรปพบว่า กำลังการผลิตของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งความซับซ้อนทางการบริหาร การสนับสนุนความพร้อมทางการเงิน และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปทำให้การประกอบการมีความมั่นคง และเติบโตได้ดีกว่าการบริหารของผู้ประกอบการเพียงอย่างเดียว อีกทั้งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ Laffan (1994) ศึกษา นโยบายของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อนโยบายของผู้จัดการที่มีผลสืบเนื่องมาจากการรวมตัวของสหภาพยุโรป พบว่า คณะกรรมการการยุโรปได้กำหนดกรอบนโยบายและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับผู้ประกอบการของสหภาพยุโรป ซึ่งผลกระทบทางตรงต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานของผู้จัดการทั้งในด้านการเสริมสร้าง การควบคุม และแนวทางการพัฒนาความร่วมมือในการบริหารภายในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้นผู้ประกอบการการค้าชายแดนยังมีความจำเป็นต้องได้เรียนรู้และเข้าใจกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ความต้องการของตลาดต่างประเทศ เข้าใจในความหลากหลายทางด้านวัฒนธรรมการ ค้นหาพันธมิตรเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 6 แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเท่ากับ 0.28 ($t = 6.44, p < .05$) สอดคล้องกับผลการวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2548) ที่ศึกษาผลกระทบและแนวทางการปรับตัวของ SMEs ไทย ต่อการทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกา ผลการศึกษาพบว่า การทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกาคือจะกระทบต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ รัฐวิสาหกิจไทย ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และสอดคล้องกับผลการวิจัยของสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (2555) ที่ศึกษาเปรียบเทียบ ผลการศึกษาพบว่า แต่ละประเทศมีสภาพแวดล้อม และศักยภาพทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน โดยประเทศไทย วิสาหกิจมีทักษะด้านงานศิลป์ มีจิตบริการ หากสามารถนำเอาภูมิปัญญาไทยมาประยุกต์กับสินค้าและบริการจะส่งเสริมให้มีความเอกลักษณ์และ โดดเด่นมากขึ้น แต่มีอุปสรรคด้านความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนได้ค่านำเทคโนโลยีมาใช้น้อย ขาดการวิจัยและการพัฒนา การเปิดเสรีทางการค้า การบริการ การลงทุน และการเคลื่อนย้ายแรงงานอย่างเสรีทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านสินค้าเพิ่มมากขึ้นจากประเทศที่มีต้นทุนต่ำ อีกทั้งยังสอดคล้องกับการศึกษาของ Li (2009) ที่เสนอว่า สมรรถนะของผู้ประกอบการส่งผลต่อความสำเร็จต่อการประกอบการ โดยสมรรถนะของผู้ประกอบการที่พึงมีประกอบด้วยความสามารถในการจัดองค์กร ความสามารถในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ ความสามารถในการสร้างเครือข่าย ความผูกพันกับองค์กร ความคิดสร้างสรรค์ และโอกาสที่ดีในการประกอบการ และสอดคล้องกับการศึกษาของ Li et al. (2009) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นผู้ประกอบการ กระบวนการสร้างองค์ความรู้ และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ โดยมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 165 ตัวอย่างในไต้หวัน ผลการวิจัยพบว่า ความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.05$, Path Coefficient= 0.47 มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับกระบวนการสร้างความรู้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient= 0.47 กระบวนการสร้างความรู้มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$, Path Coefficient= 0.47

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม โดยผู้ประกอบการการค้าชายแดน ต้องเรียนรู้ และปรับตัวให้เข้ากับยุทธศาสตร์ของทางภาครัฐเพื่อได้รับ

การส่งเสริม และช่วยเหลืออุดหนุนเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 7 แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.31 ($t = 4.30, p < .05$) สอดคล้องกับผลการวิจัยของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (นิธินันท์ วิศเวศวร และคณะ, 2551) ที่ศึกษาการเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs กรณีศึกษา : FTA อาเซียน-สหภาพยุโรป เพื่อขยายโอกาสทางการค้า การลงทุน รวมทั้งผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากมาตรการทางการค้าต่างๆ โดยศึกษาในสินค้าประเภทอาหาร เครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ไฟฟ้า อัญมณี เพอร์นิเจอร์ เครื่องหนัง และภาคบริการท่องเที่ยว ผลการศึกษาพบว่า แนวยุทธศาสตร์ เป็นแนวทางในการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมเพื่อรองรับการแข่งขันที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการเปิดการค้าเสรี รวมถึงการใช้ประโยชน์ภายใต้ความร่วมมือของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Barney & Clark (2007) ได้อธิบายถึงความสามารถในการแข่งขัน โดยแบ่งสินทรัพย์ออกเป็น 2 ส่วนคือ 1) ที่จับต้องได้ อาทิ ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักร เป็นต้น และ 2) สินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ อาทิ ทักษะในการบริหาร กระบวนการดำเนินงานขององค์กร สารสนเทศและความรู้ในองค์กร เทคโนโลยี ความเชื่อถือของลูกค้า ภาพลักษณ์ตราสินค้า และวัฒนธรรมองค์กร เป็นต้น และได้เสนอแนวคิดว่าความสามารถในการแข่งขันที่เกิดจากทรัพยากรและสมรรถนะขององค์กรที่มีคุณสมบัติคือ 1) มีมูลค่า 2) หายาก 3) ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ และ 4) ไม่มีสิ่งใดทดแทน สอดคล้องกับการศึกษาของ Barreto (2010) เสนอว่า ทรัพยากรและสมรรถนะมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการแข่งขันและก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน ทั้งทรัพยากรและสมรรถนะช่วยสร้างคุณค่าให้ธุรกิจเหนือกว่าคู่แข่ง เป็นผลให้คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบทางกลยุทธ์ รวมทั้งการสร้างผลลัพธ์ ผลประโยชน์ หรือคุณค่าแบบเดียวกันได้ จึงก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องทำความเข้าใจกับประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการสำหรับ

กลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งทำให้รับโอกาส และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 8 สมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์ที่เป็นไปตามสมมติฐาน โดยสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน เท่ากับ 0.47 ($t = 4.53, p < .05$) สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Forster et al. (2000) ที่ได้สร้างโปรแกรมพัฒนาสมรรถนะเพื่อพัฒนาสมรรถนะของภาวะผู้นำของ Assistant Deputy Ministers และผู้บริหารอาวุโสของ Public Service Commission of Canada โดยแบ่งองค์ประกอบของสมรรถนะออกเป็น 5 กลุ่มคือ 1) สมรรถนะด้านสติปัญญา 2) สมรรถนะด้านการสร้างอนาคต 3) สมรรถนะด้านการจัดการ 4) สมรรถนะด้านความสัมพันธ์ 5) สมรรถนะเฉพาะบุคคล และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Hellriegel et al. (2001) พบว่า ผู้ที่ทำงานในตำแหน่งผู้จัดการ หรือผู้บริหาร ควรมีสมรรถนะหลักของผู้บริหาร 6 ประการ คือ 1) ความสามารถในการสื่อสาร 2) ความสามารถในการวางแผนและการบริหารจัดการ 3) ความสามารถในการทำงานเป็นทีม 4) ความสามารถเชิงกลยุทธ์ 5) ความสามารถในการรับรู้เรื่องราวระหว่างประเทศ และ 6) ความสามารถในการควบคุมตนเอง สอดคล้องกับการศึกษาของ Parvez (2009) ศึกษาอิทธิพลของคุณภาพบริการ ความพึงพอใจ และความไว้วางใจที่มีต่อความภักดีของลูกค้าธุรกิจการสื่อสารของภาคเอกชนประเทศบังกลาเทศ จำนวน 304 ราย จากข้อคำถามทั้งหมด 34 ข้อ คำนวณน้ำหนักขององค์ประกอบมีค่าอยู่ระหว่าง 0.53-0.75 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า มีค่าสถิติ $\chi^2 = 1.396, df = 1, GFI = 0.999, NFI = 0.998, RMSEA = 0.035$ ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพบริการด้านความเที่ยงตรง มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความพึงพอใจของลูกค้า เท่ากับ 0.31 ($p < .001$) ความพึงพอใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.41 ($p < .001$) และความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงกับความภักดีของลูกค้า เท่ากับ 0.21 ($p < .001$)

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งสมรรถนะเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ เสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ มุ่งพัฒนาคุณลักษณะของพนักงานกิจการให้สามารถ

ทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพ พร้อมทั้งจะตอบรับการเปลี่ยนแปลง เรียนรู้การตอบสนอง การเสริมสร้างโอกาส เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันตลอดเวลา เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สมมติฐานข้อที่ 9 ความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ

จากผลการวิเคราะห์เป็นไปตามสมมติฐาน โดยความสามารถในการแข่งขันมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ เท่ากับ 0.87 ($t = 8.07$, $p < .05$) สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Ahmad et al.(2010) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและผลสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia ผลศึกษาพบว่าความสามารถด้านการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ (Strategic) ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ Malaysia มีอิทธิพลทางตรงต่อผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่กำหนดไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.001$ และค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพล เท่ากับ $\beta = 0.29$ สอดคล้องกับการศึกษาของ Baum et al. (2001) ได้ทำการศึกษาการรูปแบบการเติบโตของธุรกิจ ในหลากหลายมิติ ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจ (Competitive Strategy) สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) และขนาดของธุรกิจ (Firm Size) เป็นตัวชี้วัดและพยากรณ์การเติบโตของธุรกิจ ส่วนตัวแปรตามได้แก่ การเติบโตของธุรกิจซึ่งวัดโดยค่าร้อยละของการเติบโตด้านยอดขาย การเติบโตของการจ้างงานและผลกำไร ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางตรงในเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ ($t > 2.0$, $p < 0.05$) ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการสร้างนวัตกรรม การเน้นคุณภาพ ผู้นำทางด้านต้นทุน และการเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม สอดคล้องกับการศึกษาของ Kaleka (2002) ศึกษาปัจจัยด้านทรัพยากรขององค์กรและความสามารถมีความสัมพันธ์กับข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ตัวแปรอิสระได้แก่ ทรัพยากรด้านความเป็นผู้เชี่ยวชาญ การดำเนินงาน การเงินและด้านกายภาพ ความสามารถขององค์กรได้แก่ ข้อมูลข่าวสาร ความสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์และความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิตตัวแปรตามได้แก่ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุน ผลิตภัณฑ์และการบริการ ผลการวิจัยพบว่า ทรัพยากรและความสามารถขององค์กร โดยรวมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความได้เปรียบเชิงการ

แข่งขันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ $p < 0.01$ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านแล้วเห็นว่าปัจจัยด้านทรัพยากรคือขนาดของทรัพยากร(Scale Resource)มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.05$ และทรัพยากรด้านกายภาพ(Physical Resources) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ในระดับ $p < 0.05$ และความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนในระดับ $p < 0.1$ ทรัพยากรด้านการเงินมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านด้านการบริการในระดับ $p < 0.05$ ด้านความสามารขององค์กรเห็นว่าความสามารถด้านข้อมูลข่าวสารมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการบริการในระดับ $p < 0.01$ ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนในระดับ $p < 0.05$ การบริการในระดับ $p < 0.01$ ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.05$ ความสามารถในการพัฒนาสินค้ามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับ $p < 0.01$ และความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิต มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุน ในระดับ $p < 0.05$

นอกจากนี้ผลการวิจัยเชิงปริมาณยังสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยเช่นกัน ซึ่งความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ โดยผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องมีความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ดีกว่า โดยใช้ทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่าในการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพในตัวสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจต่อลูกค้า โดยใช้ต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่งความสำเร็จในการประกอบการ โดยพิจารณาความสำเร็จในการประกอบการของกิจการด้านการเงินจากอัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน และอัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ข้อจำกัดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีข้อจำกัดบางประการที่จะส่งผลต่อข้อสรุป และการประยุกต์ใช้ผลการวิจัย กล่าวคือ

ข้อจำกัดด้านประชากร

การเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพให้ครอบคลุมผู้ประกอบการทั้ง 5 จังหวัดภาคใต้ ชายแดนมีข้อจำกัดในเรื่องขนาดของพื้นที่ งบประมาณ ระยะเวลา และความจำเป็นเร่งด่วน การเก็บข้อมูลเชิงปริมาณใช้การส่งแบบสอบถามตามรายชื่อของผู้ประกอบการที่จดทะเบียนการค้าที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ในเขตพื้นที่ จังหวัดสงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาสเท่านั้น เนื่องจากหลายจังหวัดเป็นพื้นที่ที่มีความเสี่ยงต่อความไม่ปลอดภัย ส่วนการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพทำด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกตัวแทนผู้ประกอบการ มีข้อจำกัดเนื่องจากช่วงเวลา ความสะดวก และการเข้าถึงเพื่อเข้าสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบางท่านค่อนข้างยากในการเข้าถึง

ข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัยครั้งนี้ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ดังนี้

1. เป็นการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจเพื่อให้เข้าใจความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2. เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กร สามารถเผยแพร่ไปยังหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอันอาจเป็นประโยชน์ในการแก้ไขปรับปรุง พัฒนาแนวทางการจัดการการค้าชายแดนในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทยเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าภายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนของไทยมีความสามารถในการแข่งขัน เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

บรรณานุกรม

- กรมประชาสัมพันธ์. (2552). *ประเทศไทยกับอาเซียน*. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัดเปเปอร์เฮาส์.
- กรมอาเซียน. (2552). *บันทึกการเดินทางอาเซียน*. กรุงเทพฯ : บริษัทวิธิตา แอนิเมชั่น จำกัด
- กระทรวงการต่างประเทศ. (2552). *แผนงานการจัดตั้งประชาคมและวัฒนธรรมอาเซียน (ค.ศ. 2009-2015)*. กรุงเทพฯ: บริษัท คาริสมา มีเดีย จำกัด
- กรมการค้าต่างประเทศ. (2557). *ภาพรวมการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้านมาเลเซีย-เมียนมาร์-สปป.ลาว-กัมพูชา ปี 2557 (มกราคม)*. สืบค้นจาก http://bts.dft.go.th/btsc/files/Border%20Trade%20Service%20Center/3.Trade%20statistics/1.Border%20trade/2556/1_Border_trade_2556_Janbary.PDF
- ชีวิต สารพัตร. (2554). อิทธิพลการค้าชายแดน ความกลมกลืนทางวัฒนธรรม และนโยบายภาครัฐ (ด้านการส่งเสริมการค้าชายแดน และวัฒนธรรม) ที่ส่งผลต่อวิถีชีวิตของประชาชนในชุมชนชายแดน. *วารสารการบริหารและพัฒนา*, 2(2), 22-41
- ญาดา ประภาพันธ์. (2550). *การประเมินศักยภาพทางเศรษฐกิจของอำเภอเชียงแสนเพื่อสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ โดยผ่านการค้าชายแดน และการท่องเที่ยว*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- เดือนเด่น นิคมบริรักษ์, สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์, เบญจมาศ ยศปัญญา, เสาวลักษณ์ ชิวลีทิยานนท์, วิรวลัย ไพบูลย์จิตต์อารี และณัฐวุฒิ ลักษณาปัญญากุล. (2548). *การศึกษาผลกระทบและแนวทางการปรับตัวของ SMEs ไทย ต่อการทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกา*. กรุงเทพฯ: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- เดชา เดชะวัฒนไพศาล. (2543). Competency-based human resource management. *วารสารการบริหารคน*, 21,(4), 11-18.
- ดร.ชนิ ปารมี .(2551) .*ผลกระทบการค้าชายแดนไทย (ตอนใต้) จีน –ที่มีผลต่อผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า กรณีศึกษา: อำเภอเชียงแสน และอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย*. ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย, เชียงราย.

- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. (2554). *ไทยกับ AEC ในยุคสมัยแห่งเอเซีย*. สืบค้นจาก <http://www.med.cmu.ac.th/library/asean-web/asean-pillars/Thai%20and%20AEC.pdf>
- นฤมล นาคา. (2548). *การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- นิธินาถ สินธุเดชะ. (2548). *การบริหารการเปลี่ยนแปลง: การเพิ่มขีดสมรรถนะขององค์กร*. เอกสารสรุปคำบรรยายการประชุมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตรเพื่อพัฒนาผู้นำการบริหารการเปลี่ยนแปลง. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ, วันที่ 1-6 สิงหาคม 2548.
- นิธินันท์ วิสเวศร และคณะ. (2551). *การเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs (กรณีศึกษา: FTA อาเซียน – สหภาพยุโรป)*. กรุงเทพฯ: ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- บดินทร์ วิจารณ์. (2547). *การจัดการความรู้สู่การปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ: บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด.
- พนิดา วิไลวงศ์. (2553). *แนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนในอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย*. ปรินญาณิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง, เชียงราย.
- พิชญภรณ์ พุ่มไพศาลชัย. (2549). *ศักยภาพของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม*. สาขาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- ภัทรพร สมเสมอ. (2551) *ปัญหาและความต้องการพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงราย*. สาขาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง, เชียงราย
- ราชกิจจานุเบกษา. (2545). *กฎกระทรวงกำหนดจำนวนการทำงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545*. เล่ม 119 ตอนที่ 93ก หน้า 17
- วัลลภา ศรีทองพิมพ์และกาญจนา นินหว่าง. (2552). *รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์น.
- สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร, จงพิศ ศิริรัตน์, ยุพาวดี สมบูรณ์กุล, เสาวณี จุฬิรัชนิกร และสมมาตร จุลิกพงษ์. (2549). *คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้: ภาคอุตสาหกรรม*. *วารสารการจัดการภาครัฐและเอกชน*, 12(2), 39-57.
- สมใจ รวยสันเทียะ. (2550). *การค้าระหว่างไทย – มาเลเซีย*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

- สังวรณั จัลดกระโทก. (2554). *เอกสารประกอบการอบรมหลักสูตรการใช้โปรแกรม LISREL สำหรับการวิจัย รุ่นที่ 5 วันที่ 23-25 พฤศจิกายน 2554 ณ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์*. เอกสารอัดสำเนา. สุภมาส อังศุโชติ, สมถวิล วิจิตรวรรณ, และรัชนิกุล ภิญ โยธานูวัฒน์. (2552). *สถิติวิเคราะห์ สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์: เทคนิคการใช้โปรแกรมลิสเรล (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพฯ: เจริญดีมั่นคง.
- สุกัญญา รัศมีธรรมโชติ. (2549). *แนวทางการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ด้วย Competency* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: บริษัท ศิริวัฒนา อินเทอร์เน็ต จำกัด.
- สุกัญญา รัศมีธรรมโชติ. (2551). *การจัดการทรัพยากรมนุษย์ด้วย Competency* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2555). *การศึกษาเปรียบเทียบนโยบาย และ มาตรการการรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในกลุ่มประเทศ อาเซียน*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2554). *แผนการพัฒนาพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ปี 2552-2555*. สืบค้นจาก http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_datas/area/Plan_dev/Plan5P-5.pdf
- สำนักงานข้าราชการพลเรือน. (2548). *การใช้สมรรถนะในการบริหารทรัพยากรมนุษย์*. เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องสมรรถนะของข้าราชการ, 31 มกราคม 2548.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2555). *แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ. (2552). *การศึกษา: รากฐานประชาคมอาเซียน*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ สกสค. ลาดพร้าว
- สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.). (2548). *การปรับใช้สมรรถนะในการบริหารทรัพยากรมนุษย์. เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง สมรรถนะของข้าราชการ, 31 มกราคม 2548*.
- สำนักเศรษฐกิจการเกษตรระหว่างประเทศ กระทรวงการต่างประเทศ. (2554). *ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)*. สืบค้นจาก http://www.oae.go.th/ewtadmin/ewt/oae_baer/more_news.php?offset=20&cid=180&filename=index

- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา. (2553). *รายงานการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย*. สงขลา: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา.
- สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน. (2557). *แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556*. สืบค้นจาก <http://www.osmsouth-border.go.th/contactus/>
- อาธิ ครูศากยวงศ์. (2545). *การค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย*. สุราษฎร์ธานี: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- อุกฤษณ์ กาญจนเกตุ. (2543). การใช้ Competency ในการบริหารงานบุคคล. *วารสารบริหารคน*, 21(4), 19-22.
- Ahmad, N. H., Ramayah, T., Wilson, C., & Kummerow, L. (2010). Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(3), 182-203.
doi:10.1108/13552551011042780
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Armengot, C.R., & Peris-Ortiz, M. (2012). The emigrant entrepreneur: A theoretical framework and empirical approximation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(1), 99-118.
- Association of Southeast Asian Nations. (2009). *Roadmap for an ASEAN Community 2009 – 2015*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- Avolio, B. J., Bass, B. M., & Jung, D. I. (1999). Reexamining the components of transformational and transactional leadership using the multifactor leadership. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72(4), 441-462.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74–94.
- Barney, J. B. (1991). Firm resource and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barney, J. B. (1997). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. New York: Addison-Wesley.
- Bass, B.M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations*. New York, NY: Free Press.

- Bass, B.M., & Avolio, B.J. (1994). *Improving organizational effectiveness through transformational Leadership*. CA: Sage Publication, Inc.
- Baum, J. R., Locke, E.A., & Smith, K. G.(2001).A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303.
- Beamish, P.W. & Lu, J. W.(2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, (22), 565-586.
- Bharadwaj, A. S. (2000). A resource-based perspective on information technology capability and firm performance: An empirical investigation. *MIS Quarterly*, 24(1), 169-196.
- Bhatt, G. D., & Grover, V. (2005). Types of information technology capabilities and their role in competitive advantage: An empirical study. *Journal of Management Information Systems*, 22(2), 253-277.
- Bird, B. J. (1995). The towards a theory of entrepreneurial competency. In *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, pp. 51–72. Connecticut: Jai Press,Greenwich.
- Bird, B. J. (2002). Learning entrepreneurship competencies: The self-directed learning approach. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(2), 203-227.
- Boam, R. & Sparrow, P. (1992). *Designing and achieving competency*. Reading: McGraw-Hill.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*. 45(1), 115-135.
- Boyatzis, R. E. (1982). *The competent manager: A model for effective performance*. New York: John Wiley & Son.
- Boyatzis, R. E. (2006). Competencies in the 21st century. *Journal of Management Development*, 27(7), 5-12.
- Boyatzis, R.E. (2009). Competencies as a behavioral approach to emotional intelligence. *Journal of Management Development*, 28(9), 749-770.
- Boyatzis, R. E. (1982). Competence at work. In J. A. Stewart (ed.), *Motivation and society* (pp.221-243). San Francisso: Jossey-Bass Publishers.
- Boyatzis, R. E. (2008). Guest editorial competencies in the 21st century. *Journal of Management Development*, 27(1), 5-12.

- Brophy, M., & Kiel, T. (2002). Competencies: A new sector. *Journal of European Industrial Training*, 26(2), 165 – 176.
- Braun, M. (2008). The evolution of emissions trading in the European Union–The role of policy networks, knowledge and policy entrepreneurs. *Accounting, Organizations and Society*. 34(3-4), 469-487.
- Creswell, J.W., & Plano Clark, V. L. (2007). *Designing and conducting mixed methods research*. Thousand Oak, CA:Sage.
- Creswell, J. W., (2007). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Creswell, J. W. & Plano Clark, V. L. (2011). *Design and conducting mixed methods research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Daniel, D. R. (1961). Management information crisis. *Harvard Business Review*, 39(5), 111-121.
- Deresky, H. (2000). *International management* (3rd ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Diamantopoulos, A., & Siguaw, J. A. (2000). *Introducing lisrel: A guide for the uninitiated* (*introducing statistical methods series*). London: SAGE Publications, Inc.
- Ducker, F. (2008). *Management: Revised edition*. New York: Collins.
- Ethier, W. J. (1982). National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *The American Economic Review*, 72(3), 389-405.
- Fahy, J. (2000). The resource-based view of the firm: Some stumbling blocks on the road to understand sustainable competitive advantage. *Journal of European Industrial Training*, 24, 94-104.
- Field, A. (2005). *Discovering statistics using SPSS* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publication.
- Fiet, J. O. (2001). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101-117.
- Gartner, W., Shaver, K., Gatewood, E. & Katz, J. (1994). Finding the entrepreneur in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 5-9.

- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70.
- Grilo, I. & Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics*. 26(4), 305-318.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis: A global perspective* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13, 135-144.
- Hall, R. (1993). A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 14, 607-618.
- Hamel, G. & C.K. Prahalad. (1989). Strategic Intent. *Harvard Business Review*, 67, 63-76.
- Hayton, J. C., & Kelley, D. J. (2006). A competency-based framework for promoting corporate entrepreneurship. *Human Resource management*, 45(3), 407-427.
- Hellriegel, D., Jackson, S. E. & Slocum, J. W. (2008). *Managing: A competency-based approach*. Mason, OH: Thomson South-Western.
- Hersey, P., Blanchard, K. H. & Natemeyer, W. E. (1979). Situational leadership, perception, and the impact of power. *Group Organization Management*, 4(4), 418-428. doi: 10.1177/105960117900400404
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2005). *Strategic Management* (6th ed.). United State: South-Western.
- Honjo, Y & N. Harada. (2006). SME policy, financial structure and firm growth: Evidence from Japan. *Small Business Economics*, 27, 289-300
- Huck, J. F. & McEwen, T. (1991). Competencies needed for small business success: perceptions of Jamaican entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 29 (4), 93-99.
- Hult, G.T.M., Snow, C.C., & Kandemir, D. (2003). The role of entrepreneurship in building cultural competitiveness in different organizational type. *Journal of Management*, 29(3). 401-426. doi: 10.1016/s0149-2063(03)00017-5

- Hummels, D. L., & Schaur, G. (2013). Time as a trade barrier. *American Economic Review*, 103(7), 2935-2959. doi: 10.1257/aer.103.7.2935
- Hurley, R.F., & Hult, G.T.M. (1998). Innovation, market orientation, and organizational learning: An integration and empirical examination. *The Journal of Marketing*, 62(3), 42-54.
- Ijose, O. (2010). Strategic human resource management, small and medium sized enterprises and strategic partnership capability. *Journal of Management and Marketing Research*, 5, 1-14
- Inyang, B. J. (2009). Entrepreneurial competencies: The missing links to successful entrepreneurship in Nigeria. *International Business Research*, 2(2), 62-71.
- Jian, S. K. (2003). An empirical study on the influencing mechanism of the trade development and economic growth in China. *Economic Research Journal*, 5, 32-40
- Keh, H. T., Nguyen, T. T. M., & Ng, P. H. (2007). The effects of entrepreneurial orientation and marketing information on the performance of SMEs. *Journal of Business Venturing*, 22, 592-611.
- Kiggundu, M.N. (2002). Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa: What is known and what needs to be done. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(3), 239-245.
- Kline, R. B. (2010). *Principles and practice of structural equation modeling* (3rd ed.). New York, NY: The Guilford Press.
- Kunen, Th.R.(2008). A Critical Analysis of Entrepreneurial and Business Skill in SMEs in the South Africa. PhD Dissertation of University of Pretoria.
- Lacerda, T. M. R. D. (2010). Transformational leadership effectiveness in implementing corporate social responsibility strategies: an empirical study of the largest firms in Portugal. Retrieved from <http://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1766/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Transformational%20Leadership%20Effectiveness%20in%20Implementing%20CSR%20Strategies.pdf>
- Laffan, B. (1994). From policy entrepreneur to policy manager: the challenge facing the European Commission. *Journal of European Public Policy*, 4(3), 422-438.

- Lans, T., Bergevoet, R., Mulder, M., & VanWoerkum, C. (2005). Identification and measurement of competences of entrepreneurs in agribusiness In: Selected papers from the 8th Ph.D. Conference on Business Economics, Management and Organization Science, PREBEM/NOBEM, Enschede, 81-95. Retrieved from <http://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/343935>
- Li, Y. H., Huang, J.W. & Tsai, M.T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial Marketing Management*, 38, 440-449.
- McAshan, H. H. (1981). *Competency-based education and behavioral objectives*. New Jersey: Educational Technology Publications.
- Man, T. W. Y., Lau, T. (2005). The context of entrepreneurship in Hong Kong: An investigation through the patterns of entrepreneurial competencies in contrasting industrial environments. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(4), 464 – 481.
- Man, T. W. Y., Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 123-142.
- Man, T.W.Y., Lau, T. & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: an investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 23(3), 257-276.
- Markusen, J. R. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- Martinez, A. M. R., Criado, M. O. U. & Soriano, D. R. (2010). Evaluating European Union support for innovation in Spanish small and medium enterprises. *The Service Industries Journal*, 30(5), 671-683.
- McClelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for “Intelligence”. *American psychologist*, 28(1), 1-14.
- McClelland, D. C. (1975). *A Competency model for human resource management specialists to be used in the delivery of the human resource management cycle*. Boston: Mcber.

- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firm. *Management Sciences*, 29(7), 770-790.
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A. & Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 93-104. doi: 10.1111/1540-8520.00001
- Mitchellmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: A literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), 92 -111.
- Nguyen, T. H. Alam, Q., Perry, M. & Prajogo, D. (2009). The entrepreneurial role of the state and SME growth in Vietnam, *JOAAG*, 4,(1), 60-71.
- Pasanen, M. (2003). Multiple entrepreneurship among successful SMEs in peripheral locations. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10 (4), 418-425.
- Penchev, P., & Salopaju, A. (2011). Entrepreneurial competencies needed by managers in their work. Master Thesis, Business Administration, International Business School. Retrieved from <http://hj.diva-portal.org/smash/get/diva2:419847/FULLTEXT01>
- Philipsen, R. L. C., & Kemp, R. G. M. (2003). Capabilities for growth. An exploratory study on medium-sized firms in Dutch ICT services and life sciences. *Zoetermeer: EIM*, Scales N 200313, 1-137. Retrieved from <http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/N200313.pdf>
- Possion, R., Su, Z., Amboise, D., & Gasse, Y. (2002). Success factors for small and medium-sized Canadian enterprises doing business in emerging Asian markets. International Council for Small Business 47th World Conference San Juan, Puerto Rico
- Porter, M. E. (1981). The contributions of industrial organization to strategic management. *Academy of Management Review*, 6, 609-620.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- Prahalad, C. K. & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79-93.

- Prahalad, C. K. (1993). The role of core competencies in the corporation. *Research Technology Management*, 36(6), 40-47
- Rauch, J. E. (1999). Networks versus markets in international trade. *Journal of International Economics*, 48(1), 7-35.
- Sanghi, S. (2004). *The Handbook of competency Mapping: Understanding, Designing and Implementing Competency Models in Organization*. London: Sage Publication Inc.
- Schneider, P. H. (2004). International trade, economic growth and intellectual property rights: A panel data study of developed and developing countries. *Journal of Development Economics*, 78(2), 529-547.
- Schreiber, J. B., Nora, A., Stage, F. K., Barlow, E. A. & King, J. (2006). Reporting Structural Equation Modeling and Confirmatory Factor Analysis Results: A Review, *The Journal of Educational Research*, 99(6), 323-337.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2010). A beginner's guide to structural equation modeling (3rd ed.). New York: Routledge.
- Shandler, D. (2000). *Competency and the learning organization*. Crisp Publications
- Shermon, G. (2004). *Competency based HRM: A strategic for competency mapping*. New Delhi: McGraw-Hill Education.
- Slater, S. F., & Narver, J. C. (1995). Market orientation and the learning organization. *The Journal of Marketing*, 53(3) 63-74.
- Smart, D.T., & Conant, J. S. (1994). Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance. *Journal of Applied Business Research*. 10(3), 28-38.
- Spencer, L. (1993). *Competence at work: Models for superior performance*. NY: John Wiley & Sons.
- Spencer, L.M. & Spencer, S.M. (1993). *Competence at work: Model for superior performance*. New York: Wiley.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). New York: Allyn and Bacon.

- Teddlie, C., & Tashakkori, A. (2009). *Foundations of mixed methods research: Integrating quantitative and qualitative approach in the social and behavioral sciences*. Los Angeles: SAGE.
- Trainor, K. J., Rapp, A., Beitelspacher, L. S., & Schillewaert, N. (2011). Integrating information technology and marketing: An examination of the drivers and outcomes of e-marketing capability. *Industrial Marketing Management*, 40(1), 162-174.
- Tsiotsou, R. H., & Vlachopoulou, M. (2011). Understanding the effects of market orientation and e-marketing on service performance. *Marketing Intelligence & Planning*, 29(2), 141-155.
- Vernon, R. (1996). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Waldman, D. A., Siegel, D. S., & Javidan, M. (2006). Components of CEO transformational leadership and corporate social responsibility. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1703-1725.
- Wendon, B. (1998). The commission as image-venue entrepreneur in EU social policy. *Journal of European Public Policy*, 5(2), 339-353.
- Wittmann, C.M., Hunt, S.D., & Arnett, D.B. (2009). Explaining alliance success: Competences, resources, Relational factors, and resource-advantage theory. *Industrial Marketing Management*, 38(7), 743-756.
- Xiao, L. (2007). The impact of dynamic IT capability and organitional culture on firm performance. The George Washington University Ph.D., The George Washington University, District of Columbia, DC. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/304876413?accountid=28431>
- Yolles, M. I. (2009). Competitive advantage and its conceptual development. *Business Information Review*, 26(2), 93-111.
- Young, A. (1991). Learning by doing and the dynamic effects of international trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 369-405.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม



แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง

สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการ
การค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งผลจากการวิจัยนี้ต่อการพัฒนาองค์ความรู้ด้านสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่เหมาะสมต่อไป ข้อมูลที่ได้รับจากท่านนับเป็นประโยชน์ทางวิชาการเป็นอย่างยิ่ง โดยคำตอบของท่านจะเป็นความลับ และไม่มีผลเสียใดๆ ต่อท่านและครอบครัว ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านในการตอบคำถามครบทุกข้อที่สอดคล้องกับความคิดเห็นของท่าน และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ที่ท่านได้กรุณาเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามชุดนี้ หากท่านมีข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับแบบสอบถามชุดนี้ โปรดติดต่อข้าพเจ้านายนวิทย์ เอ็มเอก ได้ที่คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ หรือเบอร์โทรศัพท์ หมายเลข 081-549-0515 หรือ E-mail : abcogh@gmail.com

ขอขอบพระคุณในความกรุณาที่ท่านได้ให้ข้อมูลเพื่อการศึกษาไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

(นายนวิทย์ เอ็มเอก)

นักศึกษาปริญญาเอก

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาการจัดการ
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามในการวิจัย มีทั้งหมด 7 ตอน ประกอบด้วย

ตอนที่	เรื่อง	จำนวนข้อ
1	แบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	23
2	แบบสอบถามภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	40
3	แบบสอบถามผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ	23
4	แบบสอบถามสมรรถนะเชิงพฤติกรรม	15
5	แบบสอบถามผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัด ภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อการประกอบการ	15
6	แบบสอบถามความสามารถในการแข่งขัน	13
7	แบบสอบถามความสำเร็จในการประกอบการ	3

2. ขอความกรุณาโปรดตอบแบบสอบถามทุกข้อตามความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่าน คำตอบของท่านจะมีคุณค่ายิ่งต่องานวิจัยนี้และเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาองค์ความรู้ด้านสมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อไป

3. เมื่อท่านตอบแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ขอความกรุณาบรรจุลงในซองที่แนบมาติดฉลากส่งถึงผู้วิจัยตามสถานที่อยู่บนซองที่แนบมาด้วยแล้ว

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย
สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการ
การค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตอนที่ 1 แบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับความสำคัญเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	สำคัญมากที่สุด
4	หมายถึง	สำคัญมาก
3	หมายถึง	สำคัญปานกลาง
2	หมายถึง	สำคัญน้อย
1	หมายถึง	สำคัญน้อยที่สุด

ข้อ	คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
1	ก. แรงจูงใจในการประกอบการ ท่านมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ					
2	ท่านมีความสามารถในการเรียนรู้ในการประกอบการ					
3	ท่านมีการพัฒนาสินค้าและบริการ					
4	ท่านมีการปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ					
5	ข. มนุษยสัมพันธ์ ท่านมีความสามารถและทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลภายในองค์กร					
6	ท่านมีความสามารถและทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลภายนอกองค์กร					
7	ท่านได้รับการยอมรับจากบุคคลภายในองค์กร					

ข้อ	คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
8	ท่านได้รับการยอมรับจากบุคคลภายนอกองค์กร					
9	ท่านได้รับความร่วมมือจากบุคคลภายในองค์กร					
10	ท่านได้รับความร่วมมือจากบุคคลภายนอกองค์กร					
11	ท่านได้รับความไว้วางใจจากบุคคลภายในองค์กร					
12	ท่านได้รับความไว้วางใจจากบุคคลภายนอกองค์กร					
13	ท่านได้รับความเชื่อถือจากบุคคลภายในองค์กร					
14	ท่านได้รับความเชื่อถือจากบุคคลภายนอกองค์กร					
ค.ความเป็นผู้ประกอบการ						
15	ท่านมีทักษะความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ					
16	ท่านมีความคิดสร้างสรรค์ในการบริหารจัดการกิจการ					
17	ท่านมีการทำงานเชิงรุกในการบริหารจัดการกิจการ					
18	ท่านมีการสร้างคุณค่าให้กิจการในการบริหารจัดการกิจการ					
19	ท่านมีความสามารถในการตัดสินใจในการบริหารจัดการกิจการ					
20	ท่านยอมรับความเสี่ยงในการบริหารจัดการกิจการ					
21	ท่านสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง					
22	ท่านมีความคิดเชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการก้าวเดินไปข้างหน้า					
23	ท่านมีความคิดเชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอย่างเต็มศักยภาพ					

ตอนที่ 2 แบบสอบถามภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับการปฏิบัติ ที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ปฏิบัติมากที่สุด
4	หมายถึง	ปฏิบัติมาก
3	หมายถึง	ปฏิบัติปานกลาง
2	หมายถึง	ปฏิบัติน้อย
1	หมายถึง	ปฏิบัติน้อยที่สุด

ข้อ	ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	ระดับการปฏิบัติ				
		5	4	3	2	1
1	ก.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน ท่านทุ่มเทเวลาในการทำงานจนกระทั่งพนักงานปฏิบัติ ตาม					
2	พนักงานเชื่อมั่นในความสามารถของท่าน					
3	ท่านมักให้ความมั่นใจกับพนักงานว่าจะชนะอุปสรรค ต่างๆได้					
4	ท่านแสดงให้เห็นถึงความแน่วแน่ในอุดมคติ ความเชื่อ และค่านิยม					
5	ท่านระบุความสำคัญของการมีเป้าหมายในการทำงาน ที่ชัดเจน					
6	ท่านเสียสละประโยชน์ส่วนตนเพื่อประโยชน์ของ ส่วนรวม					
7	การตัดสินใจของท่านจะคำนึงถึงผลตามมาทางด้าน ศีลธรรมและจริยธรรม					
8	ท่านทำให้พนักงานเกิดความภาคภูมิใจและไว้วางใจ เมื่อได้ร่วมงานด้วย					
9	ท่านแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการหรือ ควบคุมอารมณ์ของตนเอง					
10	ท่านเน้นความสำคัญเรื่องอุดมคติและค่านิยมในการ ทำงาน					
11	ท่านกล่าวชมเชยและให้กำลังใจพนักงานอย่างต่อเนื่อง เมื่องานสำเร็จลุล่วง					

ข้อ	ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	ระดับการปฏิบัติ				
		5	4	3	2	1
12	ท่านสามารถพูดให้ทุกคนเชื่อมั่นในเป้าหมายว่าเราจะสามารถทำได้					
13	ข. การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา ท่านคิดพัฒนาวิธีการปฏิบัติงานให้ดีขึ้น					
14	ท่านกระตุ้นพนักงานให้ตระหนักถึงการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย					
15	ท่านให้กำลังใจพนักงานเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน					
16	ท่านพูดถึงเป้าหมายในการทำงานด้วยความกระตือรือร้น					
17	ท่านแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะทำงานให้สำเร็จตามที่กำหนดไว้					
18	ท่านพูดถึงเป้าหมายในอนาคตที่เกี่ยวกับการทำงานอย่างชัดเจน					
19	ท่านมีวิธีการทำให้พนักงานมุ่งความสนใจในการทำงานให้เกิดผลสำเร็จ					
20	ท่านกล่าวถึงอนาคตของกิจการในแง่ดี					
21	ท่านกระตุ้นพนักงานให้คิดว่าการริเริ่มสร้างสรรค์เป็นสิ่งจำเป็นในการทำงาน					
22	ท่านเสนอแนะให้พนักงานมองหาวิธีในการแก้ปัญหาในมุมมองต่างๆ					
23	ท่านส่งเสริมพนักงานให้แสดงความคิดเห็นและแนวคิดต่างๆในการทำงาน					
24	ท่านสนับสนุนให้มีการคิดแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้นมาแล้วด้วยวิธีการใหม่ๆ					
25	ท่านให้ข้อมูลที่เป็นแก่นพนักงานเพื่อประกอบการคิดหาทางเลือกหลายๆทางในการแก้ปัญหาด้วยตนเอง					
26	ค. การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน ท่านส่งเสริมให้พนักงานวิเคราะห์หรือพิจารณาในเรื่องที่อาจจะเป็นส่วนสาเหตุของปัญหา					

ข้อ	ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง	ระดับการปฏิบัติ				
		5	4	3	2	1
27	ท่านส่งเสริมให้พนักงานระบุปัญหาโดยการใช้เหตุผลและหลักฐาน					
28	ท่านเปิดโอกาสและกระตุ้นพนักงานให้กล้าแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน					
29	ท่านส่งเสริมให้พนักงานศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม					
30	ท่านมักกล่าวกับพนักงานถึงเป้าหมายในอนาคตอย่างชัดเจน					
31	ง.การพิจารณาปัจเจกบุคคล ท่านมอบหมายงานให้กับพนักงานให้ตรงกับความสามารถของแต่ละคน					
32	ท่านส่งเสริมให้พนักงานได้มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง					
33	ท่านพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานโดยคำนึงถึงจุดด้อยจุดแข็งของแต่ละคน					
34	ท่านรับฟังความคิดเห็นหรือข้อเสนอของพนักงานทุกคนอย่างตั้งใจ					
35	ท่านให้ความสนใจ และเอาใจใส่พนักงานทุกคน					
36	ท่านใช้เวลาในการแนะนำการทำงานแก่พนักงานเป็นรายบุคคล					
37	ท่านปฏิบัติต่อพนักงานในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลมากกว่าในฐานะที่เป็นเพียงสมาชิกของกลุ่มคนหนึ่ง					
38	ท่านสอนพนักงานเกี่ยวกับวิธีการวิเคราะห์ความต้องการและความสามารถของผู้อื่น					
39	ท่านส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาตนเอง					
40	ท่านให้ความสนใจเป็นส่วนตัวกับพนักงานซึ่งไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับผลกระทบต่อการดำเนินกิจการ ที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมากที่สุด
4	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมาก
3	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการปานกลาง
2	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อย
1	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อยที่สุด

ข้อ	กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
1	ก.การเปิดเสรีทางการค้า					
	การเปิดเสรีทางการค้า					
	การยกเลิกภาษีสินค้า					
3	การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี					
4	ข.การเปิดเสรีการค้าบริการ					
	การเปิดเสรีการค้าบริการ					
5	การเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน					
6	การเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาบริการที่เร่งรัด สาขาบริการ โลจิสติกส์ และสาขาบริการอื่นๆ ที่เหลือ					
7	ค.การเปิดเสรีการลงทุน					
	การเปิดเสรีการลงทุน ความคุ้มครองการลงทุน ส่งเสริมการลงทุน และอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน					
8	การเปิดเสรีการลงทุน แบบการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และลงทุนในตลาดหลักทรัพย์					

ข้อ	กฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
9	การเปิดเสรีการลงทุน ตามพันธกรณีว่าด้วยการปฏิบัติ เยี่ยงคนชาติ และการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความ อนุเคราะห์ยิ่ง					
10	ง.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย					
11	คุณสมบัติ คุณวุฒิการศึกษา และประสบการณ์ของผู้ ประกอบวิชาชีพด้านตลาดทุน					
12	มาตรการป้องกันเพื่อรองรับผลกระทบจากปัญหาความ ผันผวนของเศรษฐกิจมหภาค ความเสี่ยงเชิงระบบเพื่อ รักษาเสถียรภาพเศรษฐกิจมหภาค					
13	จ.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี					
14	ใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ					
15	แรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน					
16	ฉ.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้					
17	ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา					
18	ความร่วมมือด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน					
19	ความร่วมมือด้านเหมืองแร่					
20	ความร่วมมือด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์					
21	ความร่วมมือด้านการเงิน					
22	ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม					
23	การพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน					

ตอนที่ 4 แบบสอบถามสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านสมรรถนะเชิงพฤติกรรม โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับการปฏิบัติที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ปฏิบัติมากที่สุด
4	หมายถึง	ปฏิบัติมาก
3	หมายถึง	ปฏิบัติปานกลาง
2	หมายถึง	ปฏิบัติน้อย
1	หมายถึง	ปฏิบัติน้อยที่สุด

ข้อ	สมรรถนะเชิงพฤติกรรม	ระดับการปฏิบัติ				
		5	4	3	2	1
1	ก.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ ท่านมุ่งส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้					
2	ท่านส่งเสริมให้พนักงานเก็บสะสมความรู้					
3	ท่านส่งเสริมให้แบ่งปันความรู้ภายในกิจการอย่างเป็นระบบ					
4	ท่านมุ่งเน้นการประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ					
5	ข. การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ ท่านส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่					
6	ท่านสร้างสรรค์นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่					
7	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการพัฒนาสินค้า					
8	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการให้บริการ					
9	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการตอบสนองความต้องการของตลาด					

ข้อ	สมรรถนะเชิงพฤติกรรม	ระดับการปฏิบัติ				
		5	4	3	2	1
10	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน					
11	ค. การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ ท่านส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความ ต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย					
12	ท่านตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า					
13	ท่านเข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน ตลอดจนสมรรถนะของคู่แข่งใน ปัจจุบัน					
14	ท่านมุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานใน กิจการ					
15	ท่านใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ					

ตอนที่ 5 แบบสอบถามผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ต่อ การประกอบการ

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ ชายแดน โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับ ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการ ที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่อง เดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมากที่สุด
4	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการมาก
3	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการปานกลาง
2	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อย
1	หมายถึง	ผลกระทบต่อการดำเนินกิจการน้อยที่สุด

ข้อ	แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553- 2556	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
1	ก.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ การลดอัตราภาษีการค้าของผู้ประกอบการ ไม่ให้เกินร้อยละ 5					
2	การมุ่งสร้างความมั่นคง และปลอดภัยในการประกอบกิจการ					
3	การส่งเสริมการประกอบกิจการผลิต					
4	การท่องเที่ยว					
5	การค้าชายแดน					
6	ข.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบตลาด					
7	องค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์					
8	ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาล ได้มาตรฐาน					
9	เป็นที่ยอมรับของตลาดโลก					
10	ระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ					
11	ค. ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน					
12	พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต					
13	การสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง					
14	ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาด					
15	ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการขนส่ง					

ตอนที่ 6 แบบสอบถามความสามารถในการแข่งขัน

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้จะเกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านความสามารถในการแข่งขัน โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับความสำคัญ ที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

5	หมายถึง	สำคัญมากที่สุด
4	หมายถึง	สำคัญมาก
3	หมายถึง	สำคัญปานกลาง
2	หมายถึง	สำคัญน้อย
1	หมายถึง	สำคัญน้อยที่สุด

ข้อ	ความสามารถในการแข่งขัน	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
1	ก. การสร้างความแตกต่าง ท่านสามารถใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง					
2	ท่านสามารถออกแบบสินค้า ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะแตกต่างจากคู่แข่ง					
3	ท่านสามารถให้บริการ ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะแตกต่างจากคู่แข่ง					
4	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในสถานะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง					
5	ข. ต้นทุนการดำเนินการ ท่านสามารถผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง					
6	ท่านสามารถจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ถูกกว่าคู่แข่ง					
7	ท่านสามารถจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง					
8	ท่านสามารถเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการที่ดีกว่าคู่แข่ง					
9	ท่านได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ					
	ค. การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า					

ข้อ	ความสามารถในการแข่งขัน	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
10	ท่านสามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า					
11	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการด้านสินค้า					
12	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการด้านบริการ					
13	ท่านสามารถตอบสนองการเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ					
14	ท่านมีการเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวัง กับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ					

ตอนที่ 7 แบบสอบถามความสำเร็จในการประกอบการ

คำชี้แจง ข้อความแต่ละรายการต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านความสำเร็จในการประกอบการ โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ โดยโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องอัตราร้อยละการเติบโตที่ตรงกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

- | | | |
|---|---------|---|
| 5 | หมายถึง | อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 15 ขึ้นไป |
| 4 | หมายถึง | อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 10 ถึงร้อยละ 15 |
| 3 | หมายถึง | อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10 |
| 2 | หมายถึง | อัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 5 |
| 1 | หมายถึง | อัตราการเติบโตน้อยกว่าร้อยละ 0 |

ข้อ	ความสำเร็จในการประกอบการ	ระดับความสำคัญ				
		5			5	
1	อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน					
2	อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน					
3	อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน					

♦ ขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาตอบแบบสอบถาม ♦

ภาคผนวก ข
แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง



แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

เรื่อง

**สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน**

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

“สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง กรุณาเติมข้อมูลในช่องว่าง หรือ เครื่องหมาย ✓ ลงใน ตามสภาพความเป็นจริง

1. ชื่อผู้ถูก

สัมภาษณ์.....

2. ตำแหน่ง

งาน

3. หน่วยงาน หรือองค์กร

4. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

5. อายุของผู้ถูกสัมภาษณ์

1. น้อยกว่า 15 ปี

2. 16-25 ปี

3. 26-35 ปี

4. 36-45 ปี

5. 46-55 ปี

6. 56 ปีขึ้นไป

6. ระดับการศึกษาของผู้ถูกสัมภาษณ์

1. ประถมศึกษา

2. มัธยมศึกษา (ม.ต้น/ม.ปลาย)

3. อาชีวศึกษา (ปวช./ปวส.)

4. อนุปริญญา

5.ปริญญาตรี

6. ปริญญาโท หรือสูงกว่า

7. ระยะเวลาการทำงาน จนถึงปัจจุบัน

1. น้อยกว่า 1 ปี

2. อยู่ระหว่าง 1 – 5 ปี

3. อยู่ระหว่าง 5 -10 ปี

4. มากกว่า 10 ปีขึ้นไป

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นต่อคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ก. แรงจูงใจในการประกอบการ

ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ความสามารถในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการ การปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข. มนุษยสัมพันธ์

ความสามารถและทักษะของผู้ประกอบการในการมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลภายใน (พนักงาน และฝ่ายงานภายในกิจการ) และภายนอกกิจการ (ลูกค้า, คู่แข่งขัน, พันธมิตร, ชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียกับกิจการ) เพื่อให้ได้มาซึ่งความยอมรับ การให้ความร่วมมือความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ ทำให้สามารถทำงานร่วมกันเพื่อความสำเร็จในวัตถุประสงค์ร่วมกัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค.ความเป็นผู้ประกอบการ

ทักษะความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเชิงรุก การสร้างคุณค่าให้กิจการ ความสามารถในการตัดสินใจ การยอมรับความเสี่ยง และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ความคิดเชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการก้าวเดินไปข้างหน้าและบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอย่างเต็มศักยภาพ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นต่อภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่สามารถกระตุ้นและเป็นแบบอย่างให้แก่พนักงาน โดยมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของพนักงานทั้งด้านความเชื่อ ค่านิยม ความคิด และการกระทำ ซึ่งภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

ก.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน

พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่แสดงถึงความเป็นคนดี มีค่านิยมที่ดี มีอำนาจ มีอิทธิพลเหนือพนักงาน โดยมีวิสัยทัศน์ ค่านิยม และเป้าหมายในการทำงานที่ชัดเจน ซึ่งการกระทำของผู้ประกอบการจะสร้างให้เกิดความเคารพยกย่อง ความเชื่อถือศรัทธา และความไว้วางใจจาก

พนักงาน เป็นแบบอย่างที่ดีให้พนักงาน พนักงานพยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ประกอบการ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข.การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา

พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่กระตุ้นให้และการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานมีการพัฒนาด้านการใช้ความคิดใหม่ๆ ที่ท้าทายและสร้างสรรค์ สร้างนวัตกรรมหรือวิธีการใหม่ๆ กระตุ้นให้พนักงานวิเคราะห์ปัญหาที่ต้องเผชิญอย่างรอบคอบ ชัดเจน ตลอดจนส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการกับปัญหา แก้ไขปัญหาและการพัฒนาการปฏิบัติงาน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค.การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน

พฤติกรรมของผู้ประกอบการในการจูงใจพนักงานให้มีความรู้สึกสนใจ เกิดความกระตือรือร้นและท้าทายในการปฏิบัติงาน โดยการสื่อสารผ่านการพูดหรือ การใช้สัญลักษณ์ เพื่อให้พนักงานรับทราบความความหวังของผู้ประกอบการต่อพนักงาน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ง.การพิจารณาปัจเจกบุคคล

พฤติกรรมของผู้ประกอบการในการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนา สนับสนุนการพัฒนาให้พนักงานตามความแตกต่างเฉพาะรายบุคคล เปิดโอกาสให้แต่ละบุคคลพัฒนาตนเองเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการทำงานในอนาคต และให้คำแนะนำการปฏิบัติงานแก่พนักงานเป็นรายบุคคลซึ่งก่อให้เกิดความก้าวหน้าในอาชีพ

ความคิดเห็น.....

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

เป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่มุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ โดยมุ่งพัฒนาคุณลักษณะพื้นฐานที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลทางด้านความรู้, ทักษะ, แรงจูงใจ, อุปนิสัย, มโนทัศน์, บทบาททางสังคม, องค์กรความรู้, เจตคติ, บุคลิกภาพต่างๆ ความสามารถ ความชำนาญด้านต่างๆ ของพนักงานกิจการให้สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพ

ก. การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ

ผู้ประกอบการมุ่งส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้ การเก็บสะสมความรู้ แบ่งปันความรู้ภายในกิจการอย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นการประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ

ความคิดเห็น.....

ข. การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ

ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อการสร้างสรรค์ การพัฒนาสินค้า การให้บริการ การตอบสนองความต้องการของตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ความคิดเห็น.....

ค. การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ

ผู้ประกอบการส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือ บริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของ

ลูกค้า โดยเข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน ตลอดจนสมรรถนะของกลุ่มแข่งขันในปัจจุบัน และมุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานในกิจการ ในการใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 5 ความคิดเห็นต่อความสามารถในการแข่งขัน

เป็นความสามารถสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่ดีกว่า โดยมีทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่าในการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพในตัวสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า โดยใช้ต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า และสร้างผลกำไรจากการดำเนินการที่สูงกว่าคู่แข่ง

ก.การสร้างความแตกต่าง

ผู้ประกอบการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า โดยความสามารถการใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้า การบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง การออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในสภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข.ต้นทุนการดำเนินการ

ความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ถูกกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าคู่แข่ง ความสามารถในการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการ การได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค. การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

ความสามารถของผู้ประกอบการในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า การตอบสนองความต้องการด้านสินค้าและบริการ การเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 6 ความคิดเห็นต่อความสำเร็จในการประกอบการ

เป็นการพิจารณาความสำเร็จในการประกอบการของกิจการด้านการเงิน

ก. อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข. อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค. อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 7 ความคิดเห็นต่อผลกระทบจากแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน

แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.2553-2556 เป็นประเด็นยุทธศาสตร์ที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน 3 ยุทธศาสตร์สำหรับกลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งผู้ประกอบการค้าชายแดนต้องปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจของกิจการ

ก.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ โดยพยายามลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่สงบในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ไม่ให้เกินร้อยละ 5 โดยมุ่งสร้างความมั่นคงและปลอดภัยในการประกอบการผลิต ส่งเสริมการท่องเที่ยว และการค้าชายแดน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการและการตลาดเพื่อการส่งออก โดยมุ่งการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบตลาด มีองค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลได้มาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก มีระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและการขนส่ง

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 8 ความคิดเห็นต่อผลกระทบจากกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

กฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นแนวทางการดำเนินการการขับเคลื่อนเพื่อรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ผู้ประกอบการการค้าชายแดนต้องปฏิบัติตามพันธกรณีซึ่งมีผลผูกพัน

ก.การเปิดเสรีทางการค้า ซึ่งพันธกรณีด้านการเปิดเสรีทางการค้า ประกอบด้วย การเปิดเสรี 2 ประเภท กล่าวคือ 1.การยกเลิกภาษีสินค้า และ 2.การจัดมาตรการที่มีใช้อยู่

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ข.การเปิดเสรีการค้าบริการ มีเป้าหมายเพื่อลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดในด้านต่างๆ ลง และเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคล หรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ค.การเปิดเสรีการลงทุน เป็นความตกลงที่ได้ปรับปรุงโดยรวมความตกลงด้านการลงทุนอาเซียน และความตกลงส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนอาเซียน เพื่อให้มีขอบเขตครอบคลุมภายใต้ข้อตกลงฉบับเดียว

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ง.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย เสริมสร้างความแข็งแกร่งและพัฒนาการรวมตัวของตลาดทุนในอาเซียน และเปิดเสรีในการเคลื่อนย้ายเงินทุน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

จ.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี โดยบริหารจัดการการเคลื่อนย้าย หรืออำนวยความสะดวกในการตรวจลงตรา และออกใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ และแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ฉ.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ อาทิเช่น ความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้ ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา การพัฒนาด้าน โครงสร้างพื้นฐาน(การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน) ความร่วมมือด้านเหมืองแร่ พาณิชยกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ความร่วมมือด้านการเงิน ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม และการพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 9 ความคิดเห็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 10 ความคิดเห็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 11 ความคิดเห็นภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะเชิง
พฤติกรรม

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 12 ความคิดเห็นภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถใน
การแข่งขัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 13 ความคิดเห็นกฎระเบียบปฏิบัติของของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีอิทธิพลทางตรงเชิง
บวกต่อความสามารถในการแข่งขัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 14 ความคิดเห็นแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อ
สมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 15 ความคิดเห็นแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อ
ความสามารถในการแข่งขัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 16 ความคิดเห็นสมรรถนะเชิงพฤติกรรม มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการ
แข่งขัน

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 17 ความคิดเห็นความสามารถในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสำเร็จในการ
ประกอบการ

ความคิดเห็น.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ค
เอกสารแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิ



ที่ ศษ.๐๕๒๑.๑.๐๐๑/๒๐๑๖

คณะกรรมการจัดการ
มหาวิทาลัยแห่งชาติมหาวิทยาลัย
อ.พลาญใหญ่ จ.สกลนคร ๖๐๑๑๒

ไป เก็บถาวร 2556

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ให้ผู้เกี่ยวข้องตรวจสอบแผนการสอนแบบเรียนตามเพื่อประกอบการพิจารณาวิทยานิพนธ์
เขียน ศศ.สร.ปรารอดนมา มณีกรวิญ

ข้าพเจ้านามวิทย์ วัฒนอก นิสิตศึกษานิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา สาขาวิชาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่จังหวัดระยองตามเศรษฐกิจอาเซียน" โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คือ ดร.นิศวีรุ จินไชยสง และดร.ชาวีโรจน์จันทร์

หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษา พิจารณาแล้วเห็นว่า ท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านนี้ ซึ่งขอความอนุเคราะห์ท่านในการตรวจสอบแผนการสอนเพื่อประกอบการพิจารณาวิทยานิพนธ์ของรณ นนวิทย์ วัฒนอก หากท่านมีข้อสงสัยหรือ ขาดถามเกี่ยวกับข้อหาตามติดข้อ ได้โดยตรงนักเขียนที่ โทรสารติดต่อที่หมายเลข 081-549-0515 หรือ E-Mail: abeehom@gmail.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จรัสเลิศ กิจวิวัฒน์)

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

สำนักงานหลักสูตรปริญญาตรี สาขาวิชาการศึกษา
โทรศัพท์ ๐๗๔-๒๙๖-๕๖๖
โทรสาร ๐๗๔-๒๘๖-๘๓๑



ที่ ศษ.0331.1.๑๑/๓๑๕

คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
มหาวิทยาลัย ๑.ต.พช.๑.๙๐๑๑๒

๒๕ กันยายน ๒๕๕๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้สื่อข่าวตรวจสอบระบบสอบแบบเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์
ที่แผน ศร.มีสระ ของสาขา

ข้าพเจ้า นายวิชาญ วัฒนชัย นักศึกษาระดับปริญญาโท คณะศึกษาศาสตร์ สาขาวิชา การจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตมหาสารคาม ได้เรียนอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "สมรรถนะเชิงพฤติกรรมและความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าขายคนไทย-มาเลเซียที่ตระเวนไประยองและนครราชสีมา" โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คือ ดร.วิฑูรย์ วันไชยวง และ ดร.ชาติโสภณรัตน์

หลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชา การจัดการ พิจารณาเห็นว่า ท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และเป็นผู้สื่อข่าวอย่างมีชื่อ จึงขอความอนุเคราะห์ท่านในการตรวจสอบระบบสอบแบบเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์ของนายวิชาญ วัฒนชัย หากท่านมีข้อสงสัยหรือ ข้อขัดข้องเกี่ยวกับข้อคำถามนี้ติดต่อ ได้ที่เบอร์โทรศัพท์ที่โทรศัทพ์เคลื่อนที่หมายเลข ๐๘๑-๕๔๑-๐๕๑๕ และ E-Mail: abcobm@gmail.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาไปให้ความอนุเคราะห์ จะเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จongsak สิริวัฒน์)

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

สำนักประสานหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชา การจัดการ

โทรศัพท์ ๐๗๔-๒๕๑-๘๕๒

โทรสาร ๐๗๔-๒๕๑-๘๕๒



ที่ ศษ.๐521.1.๐๘/10๖4

คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
อ.ศาลาไทย จ.นครราชสีมา ๓๐112


๒๔ กันยายน ๒๕๕๘

เรื่อง ขอบขออนุญาตระดมผู้เข้าร่วมประชุมตรวจสอบแบบสอบถามที่ประกอบการทำวิทยานิพนธ์
เป็นน จร. ชินฉวี (เกตุวดี)

ข้าพชนามวิชา สอนเอก นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา คณะศึกษาศาสตร์ สาขาวิชาการศึกษา
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา วิทยานิพนธ์ศาลาไทย ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง
“สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และ ความสําคัญของผู้ประกอบการระดับ
ชุมชนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คือ
ดร.สิริรัฐ วัฒนโรจน และดร.ชาติโรจน์จันทร์

คณิศรสุทนต์ปริญญาสุชฎีวัฒน์ คณาธิการจัดการ พิจารณาแล้วเห็นว่า ท่านเป็นผู้มีความรู้
ความสามารถ และเป็นผู้ที่เชี่ยวชาญอย่างยิ่ง จึงขอขออนุญาตท่านดำเนินการตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อ
ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ของรศ.ดร.วิชาเอก ศาลาไทยที่จังหวัดสงขลา ซึ่งดำเนินการเกี่ยวกับข้อคำถามดังกล่าว
ได้โดยด่วนนักศึกษามีโทรศัพท์มือถือที่หมายเลข ๐๘1-549-๐513 และ E-Mail: sbcootm@gmail.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาไปกับการอนุญาตฯ จะเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จงยศ สิริวัฒน์)
คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

คณิศรสุทนต์ปริญญาสุชฎีวัฒน์ คณาธิการจัดการ
โทรศัพท์ ๐๖4-๒๖1-๕๕2
โทรสาร ๐๖4-๒๖7-๕๕2



ที่ ศษ0531.1.04/193

คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
ถ.บาลีใหญ่ จ.สงขลา 90112

๕ ตุลาคม 2556

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ผู้สื่อข่าวตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน ดร.มรา สุวีระโรจน์

เรียนคุณวิทย์ เอมตอก นักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ศึกษาศาสตร์ สาขาวิชาการศึกษา คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่ตงวันประเทศมาเลเซีย" โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คือ ดร.อัครวิทย์ อินโสม และดร.ราณีโลภจันทร์

นักศึกษาปริญญาตรี สาขาวิชาการศึกษา คณะวิทยาการจัดการ จินตนาการเห็นว่า ท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และเป็นผู้เชี่ยวชาญอย่างยิ่ง จึงขอความอนุเคราะห์ท่านในการตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์ของนางสาววิทย์ เอมตอก หากท่านมีข้อสงสัยหรือ ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมติดต่อได้ที่โทรศัพท์มือถือที่หมายเลข 081-549-8515 และ E-Mail: abcobm@gmail.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จะเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิงจิต จินตนา)

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

สำนักวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่
โทรศัพท์ 074-287-852
โทรสาร 074-287-852



ที่ ศธ0521.1.08/1023

คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90112

๕ ตุลาคม 2556

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน ดร.วีระพร ทองระ ใจ

เรียนคุณวิทย์ แอมเอก นักศึกษาระดับปริญญาเอก หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการทศวรรษคนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน" โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คือ ดร.กิติรัฐ ใจโสดง และดร.ชาติโชรจันทร์

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ พิจารณาแล้วเห็นว่า ท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และเป็นผู้เชี่ยวชาญอย่างยิ่ง จึงขอความอนุเคราะห์ท่านในการตรวจสอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์ของนางคุณวิทย์ แอมเอก หากท่านมีข้อสงสัยหรือ ซักถามเกี่ยวกับข้อคำถามใดส่งให้โดยตรงนักศึกษานักโทรศัพท์เคลื่อนที่หมายเลข 081-549-0515 และ E-Mail: abcotm@gmail.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาไว้ด้วยความอนุเคราะห์ และเป็นพระคุณที่

ขอแสดงความนับถือ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์เกียรติคุณ วีระพร ใจโสดง
คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ สาขาวิชาการจัดการ

โทรศัพท์ 074-287-832

โทรสาร 074-287-832

ภาคผนวก ง
ผลการประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถามจากผู้เชี่ยวชาญ
(IOC)

ตอนที่ 1: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ข้อ	ข้อความถาม	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	ก. แรงจูงใจในการประกอบการ ท่านมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	1	สอดคล้อง
2	ท่านมีความสามารถในการเรียนรู้ในการประกอบการ	1	สอดคล้อง
3	ท่านมีการพัฒนาสินค้าและบริการ	1	สอดคล้อง
4	ท่านมีการปรับตัวในสภาวะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	1	สอดคล้อง
5	ข. มนุษยสัมพันธ์ ท่านมีความสามารถและทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลภายในองค์กร	1	สอดคล้อง
6	ท่านมีความสามารถและทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลภายนอกองค์กร	1	สอดคล้อง
7	ท่านได้รับการยอมรับจากบุคคลภายในองค์กร	1	สอดคล้อง
8	ท่านได้รับการยอมรับจากบุคคลภายนอกองค์กร	1	สอดคล้อง
9	ท่านได้รับความร่วมมือจากบุคคลภายในองค์กร	1	สอดคล้อง
10	ท่านได้รับความร่วมมือจากบุคคลภายนอกองค์กร	1	สอดคล้อง
11	ท่านได้รับความไว้วางใจจากบุคคลภายในองค์กร	1	สอดคล้อง
12	ท่านได้รับความไว้วางใจจากบุคคลภายนอกองค์กร	1	สอดคล้อง
13	ท่านได้รับความเชื่อถือจากบุคคลภายในองค์กร	1	สอดคล้อง
14	ท่านได้รับความเชื่อถือจากบุคคลภายนอกองค์กร	1	สอดคล้อง
15	ค. ความเป็นผู้ประกอบการ ท่านมีทักษะความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง
16	ท่านมีความคิดสร้างสรรค์ในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง
17	ท่านมีการทำงานเชิงรุกในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง
18	ท่านมีการสร้างคุณค่าให้กิจการในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
19	ท่านมีความสามารถในการตัดสินใจในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง
20	ท่านยอมรับความเสี่ยงในการบริหารจัดการกิจการ	1	สอดคล้อง
21	ท่านสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง	1	สอดคล้อง
22	ท่านมีความคิดเชิงกลยุทธ์ที่จะดำเนินงานเพื่อให้กิจการก้าวเดินไปข้างหน้า	1	สอดคล้อง
23	ท่านสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอย่างเต็มศักยภาพ	0.6	สอดคล้อง

ตอนที่ 2: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	ก.อิทธิพลต่อความคิดของพนักงาน ท่านทุ่มเทเวลาในการทำงานจนกระทั่งพนักงานปฏิบัติตาม	1	สอดคล้อง
2	พนักงานเชื่อมั่นในความสามารถของท่าน	1	สอดคล้อง
3	ท่านมักให้ความมั่นใจกับพนักงานว่าจะชนะอุปสรรคต่างๆได้	1	สอดคล้อง
4	ท่านแสดงให้เห็นถึงความแน่วแน่ในอุดมคติ ความเชื่อและค่านิยม	0.8	สอดคล้อง
5	ท่านระบุความสำคัญของการมีเป้าหมายในการทำงานที่ชัดเจน	0.8	สอดคล้อง
6	ท่านเสียดสละประโยชน์ส่วนตนเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม	1	สอดคล้อง
7	การตัดสินใจของท่านจะคำนึงถึงผลตามมาทางด้านศีลธรรมและจริยธรรม	1	สอดคล้อง
8	ท่านทำให้พนักงานเกิดความภาคภูมิใจและไว้วางใจเมื่อได้ร่วมงานด้วย	0.8	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความถาม	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
9	ท่านแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการหรือควบคุมอารมณ์ของตนเอง	1	สอดคล้อง
10	ท่านเน้นความสำคัญเรื่องอุดมคติและค่านิยมในการทำงาน	0.8	สอดคล้อง
11	ท่านกล่าวชมเชยและให้กำลังใจพนักงานอย่างต่อเนื่องเมื่องานสำเร็จลุล่วง	1	สอดคล้อง
12	ท่านสามารถพูดให้ทุกคนเชื่อมั่นในเป้าหมายที่เราจะสามารถทำได้	0.8	สอดคล้อง
13	ข. การกระตุ้นผู้ตามด้วยสติปัญญา ท่านคิดพัฒนาวิธีการปฏิบัติงานให้ดีขึ้น	0.8	สอดคล้อง
14	ท่านกระตุ้นพนักงานให้ตระหนักถึงการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย	1	สอดคล้อง
15	ท่านให้กำลังใจพนักงานเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน	1	สอดคล้อง
16	ท่านพูดถึงเป้าหมายในการทำงานด้วยความกระตือรือร้น	1	สอดคล้อง
17	ท่านแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะทำงานให้สำเร็จตามที่กำหนดไว้	1	สอดคล้อง
18	ท่านพูดถึงเป้าหมายในอนาคตที่เกี่ยวกับการทำงานอย่างชัดเจน	0.8	สอดคล้อง
19	ท่านทำให้พนักงานมุ่งความสนใจในการทำอย่างไรเพื่อจะทำให้งานเกิดผลสำเร็จ	0.6	สอดคล้อง
20	ท่านกล่าวถึงอนาคตของกิจการในแง่ดี	1	สอดคล้อง
21	ท่านกระตุ้นพนักงานให้คิดว่าการริเริ่มสร้างสรรค์เป็นสิ่งจำเป็นในการทำงาน	1	สอดคล้อง
22	ท่านเสนอแนะให้พนักงานมองหาวิธีในการแก้ปัญหาในมุมมองต่างๆ	1	สอดคล้อง
23	ท่านส่งเสริมพนักงานให้แสดงความคิดเห็นและแนวคิดต่างๆในการทำงาน	1	สอดคล้อง
24	ท่านสนับสนุนให้มีการคิดแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้นมาแล้วด้วยวิธีการใหม่ๆ	1	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
25	ท่านให้ข้อมูลที่จำเป็นแก่พนักงานเพื่อประกอบการคิดหาทางเลือกหลายๆทางในการแก้ปัญหาด้วยตนเอง	1	สอดคล้อง
26	ค. การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน ท่านส่งเสริมให้พนักงานวิเคราะห์หรือพิจารณาในเรื่องที่อาจจะเป็นส่วนหนึ่งของปัญหา	1	สอดคล้อง
27	ท่านส่งเสริมให้พนักงานระบุปัญหาโดยการใช้เหตุผลและหลักฐาน	0.8	สอดคล้อง
28	ท่านเปิดโอกาสและกระตุ้นพนักงานให้กล้าแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน	0.8	สอดคล้อง
29	ท่านส่งเสริมให้พนักงานศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม	1	สอดคล้อง
30	ท่านมักกล่าวกับพนักงานถึงเป้าหมายในอนาคตอย่างชัดเจน	0.8	สอดคล้อง
31	ง. การพิจารณาปัจเจกบุคคล ท่านมอบหมายงานให้กับพนักงานให้ตรงกับความสามารถของแต่ละคน	1	สอดคล้อง
32	ท่านส่งเสริมให้พนักงานได้มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
33	ท่านพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานโดยคำนึงถึงจุดด้อยจุดแข็งของแต่ละคน	1	สอดคล้อง
34	ท่านรับฟังความคิดเห็นหรือข้อเสนอของพนักงานทุกคนอย่างตั้งใจ	1	สอดคล้อง
35	ท่านให้ความสนใจ และเอาใจใส่พนักงานทุกคน	1	สอดคล้อง
36	ท่านใช้เวลาในการแนะนำการทำงานแก่พนักงานเป็นรายบุคคล	1	สอดคล้อง
37	ท่านปฏิบัติต่อพนักงานในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลมากกว่าในฐานะที่เป็นเพียงสมาชิกของกลุ่มคนหนึ่ง	0.8	สอดคล้อง
38	ท่านสอนพนักงานเกี่ยวกับวิธีการวิเคราะห์ความต้องการและความสามารถของผู้อื่น	1	สอดคล้อง
39	ท่านส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาตนเอง	1	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
40	ท่านให้ความสนใจเป็นส่วนตัวกับพนักงานซึ่งไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร	0.8	สอดคล้อง

ตอนที่ 3: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยผลกระทบของกฎระเบียบปฏิบัติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อการประกอบการ

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
	ก.การเปิดเสรีทางการค้า		
1	การเปิดเสรีทางการค้า	1	สอดคล้อง
2	การยกเลิกภาษีสินค้า	1	สอดคล้อง
3	การจัดมาตรการที่มีใช้ภาษี	1	สอดคล้อง
	ข.การเปิดเสรีการค้าบริการ		
4	การเปิดเสรีการค้าบริการ	1	สอดคล้อง
5	การเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นให้กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีสัญชาติอาเซียน	1	สอดคล้อง
6	การเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาบริการที่เร่งรัด สาขาบริการโลจิสติกส์ และสาขาบริการอื่นๆ ที่เหลือ	1	สอดคล้อง
	ค.การเปิดเสรีการลงทุน		
7	การเปิดเสรีการลงทุน ความคุ้มครองการลงทุน ส่งเสริมการลงทุน และอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน	1	สอดคล้อง
8	การเปิดเสรีการลงทุน แบบการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และลงทุนในตลาดหลักทรัพย์	1	สอดคล้อง
9	การเปิดเสรีการลงทุน ตามพันธกรณีว่าด้วยการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ และการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง	1	สอดคล้อง
	ง.การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย		
10	การเปิดเสรีด้านเงินทุนเคลื่อนย้าย	1	สอดคล้อง
11	คุณสมบัติ คุณวุฒิการศึกษา และประสบการณ์ของผู้ประกอบวิชาชีพด้านตลาดทุน	0.8	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
12	มาตรการป้องกันเพื่อรองรับผลกระทบจากปัญหาความผันผวนของเศรษฐกิจมหภาค ความเสี่ยงเชิงระบบเพื่อรักษาเสถียรภาพเศรษฐกิจมหภาค	1	สอดคล้อง
13	จ.การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี	1	สอดคล้อง
14	ใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ	1	สอดคล้อง
15	แรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้ามพรมแดนและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน	1	สอดคล้อง
16	ฉ.ความร่วมมือสาขาอื่นๆ ความร่วมมือด้านเกษตรกรรม อาหาร และป่าไม้	1	สอดคล้อง
17	ความร่วมมือด้านทรัพย์สินทางปัญญา	1	สอดคล้อง
18	ความร่วมมือด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ การคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ พลังงาน	1	สอดคล้อง
19	ความร่วมมือด้านเหมืองแร่	1	สอดคล้อง
20	ความร่วมมือด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	1	สอดคล้อง
21	ความร่วมมือด้านการเงิน	1	สอดคล้อง
22	ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม	1	สอดคล้อง
23	การพัฒนาเพื่อการรวมกลุ่มของอาเซียน	1	สอดคล้อง

ตอนที่ 4: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยสมรรถนะเชิงพฤติกรรม

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	ก.การมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้ของกิจการ ท่านมุ่งส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการเรียนรู้	1	สอดคล้อง
2	ท่านส่งเสริมให้พนักงานเก็บสะสมความรู้	1	สอดคล้อง
3	ท่านส่งเสริมให้แบ่งปันความรู้ภายในกิจการอย่างเป็นระบบ	1	สอดคล้อง
4	ท่านมุ่งเน้นการประสานงานการเรียนรู้เป็นทีมภายในกิจการ	1	สอดคล้อง

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
	ข. การเสริมสร้างความสามารถทางนวัตกรรมของกิจการ		
5	ท่านส่งเสริมให้พนักงานเปิดใจกว้างรับการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่	1	สอดคล้อง
6	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการสรรค์สร้าง	0.6	สอดคล้อง
7	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการพัฒนาสินค้า	0.8	สอดคล้อง
8	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการให้บริการ	0.8	สอดคล้อง
9	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด	0.8	สอดคล้อง
10	ท่านประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	0.8	สอดคล้อง
	ค. การมุ่งเน้นทางการตลาดของกิจการ		
11	ท่านส่งเสริมให้พนักงานทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	1	สอดคล้อง
12	ท่านตอบสนองความพึงพอใจด้วยสินค้าหรือบริการที่หลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า	1	สอดคล้อง
13	ท่านเข้าใจจุดแข็ง จุดอ่อน ตลอดจนสมรรถนะของคู่แข่งในในปัจจุบัน	1	สอดคล้อง
14	ท่านมุ่งเน้นการประสานงานกิจกรรมของพนักงานในกิจการ	0.8	สอดคล้อง
15	ท่านใช้ทรัพยากรเพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ	1	สอดคล้อง

ตอนที่ 5: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยผลกระทบของแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ.
2553-2556 ต่อการประกอบการ

ข้อ	ข้อความ	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	ก.ยุทธศาสตร์ส่งเสริมสนับสนุนภาคการผลิตให้สามารถประกอบกิจการได้ตามปกติ การลดอัตราการเลิกกิจการของผู้ประกอบการไม่ให้เกินร้อยละ 5	1	สอดคล้อง
2	การมุ่งสร้างความมั่นคง และปลอดภัยในการประกอบการ	1	สอดคล้อง
3	การส่งเสริมการประกอบการผลิต	1	สอดคล้อง
4	การท่องเที่ยว	0.8	สอดคล้อง
5	การค้าชายแดน	0.8	สอดคล้อง
6	ข.ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการ และการตลาดเพื่อการส่งออก การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบตลาด	1	สอดคล้อง
7	องค์ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์	1	สอดคล้อง
8	ผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลได้มาตรฐาน	0.8	สอดคล้อง
9	เป็นที่ยอมรับของตลาดโลก	0.8	สอดคล้อง
10	ระบบคมนาคมเชื่อมโยงนานาชาติ	1	สอดคล้อง
11	ค. ยุทธศาสตร์พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ส่งเสริมการสร้างกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดภาคใต้ชายแดน	1	สอดคล้อง
12	พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	1	สอดคล้อง
13	การสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
14	ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาด	1	สอดคล้อง
15	ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการขนส่ง	1	สอดคล้อง

ตอนที่ 6: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยความสามารถในการแข่งขัน

ข้อ	ข้อความคำถาม	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	ก. การสร้างความแตกต่าง ท่านสามารถใช้วัตถุดิบในการผลิตสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
2	ท่านสามารถออกแบบสินค้า ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะแตกต่างจากคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
3	ท่านสามารถให้บริการ ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะแตกต่างจากคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
4	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในสภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง	1	สอดคล้อง
	ข. ต้นทุนการดำเนินการ		
5	ท่านสามารถผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
6	ท่านสามารถจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
7	ท่านสามารถจัดหาแรงงานที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
8	ท่านสามารถเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการที่ดีกว่าคู่แข่ง	1	สอดคล้อง
9	ท่านได้รับสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ	1	สอดคล้อง
	ค. การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า		
10	ท่านสามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า	1	สอดคล้อง
11	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการด้านสินค้า	1	สอดคล้อง
12	ท่านสามารถตอบสนองความต้องการด้านบริการ	1	สอดคล้อง
13	ท่านสามารถตอบสนองการเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังกับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ	1	สอดคล้อง
14	ท่านมีการเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวัง กับสิ่งที่ได้รับจริงจากสินค้าและบริการ	0.6	สอดคล้อง

ตอนที่ 7: ค่าดัชนีความสอดคล้องปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ

ข้อ	ข้อความคำถาม	ค่า IOC	ความสอดคล้อง
1	อัตราร้อยละการเติบโตของผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อเทียบกับปีก่อน	1	สอดคล้อง
2	อัตราร้อยละการเติบโตของยอดขายเมื่อเทียบกับปีก่อน	1	สอดคล้อง
3	อัตราร้อยละส่วนแบ่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับปีก่อน	1	สอดคล้อง

ภาคผนวก จ

คำสั่ง และผลลัพธ์การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมลิสรด

คำสั่งและผลการวิเคราะห์แบบจำลองการวัด

L I S R E L 8.80

BY

[Karl G. Jöreskog](#) and [Dag Sörbom](#)

This program is published exclusively by

Scientific Software International, Inc.

7383 N. Lincoln Avenue, Suite 100

Lincolnwood, IL 60712, U.S.A.

Phone: (800)247-6113, (847)675-0720, Fax: (847)675-2140

Copyright by Scientific Software International, Inc., 1981-2006

Use of this program is subject to the terms specified in the

Universal Copyright Convention.

Website: www.ssicentral.com

The following lines were read from file **C:\Users\VAIO\Desktop\§Ò'â'Á\ohm\cfa.spl:**

Observed variable: mmot mrel ment minf mint mins mind mfrt mfrs mfri mfrc mfrl mfre mlea

minn mmkt mstga mstgb mstgc mdif mcap mres msuc

Covariance matrix from file ohm.cov

Sample Size = 210

Latent Variables entcha leader infaec behcom plan advant success

Relationships

mmot = 1*entcha

mrel = entcha

ment = entcha

minf=1*leader

mint mins mind = leader

mfrt =1*infaec

mfrs mfri mfrc mfrl mfre = infaec

```

mstga =1*plan
mstgb mstgc = plan
mlea =1*behcom
minn mmkt = behcom
mdif =1*advant
mcap mres = advant
msuc =1*success

set the error varianc of msuc equal 0

let the covariance between ment and minf free
let the covariance between mfrs and mfri free
let the covariance between mfrs and mfrt free

lisrel output nd=2 ef rs ss sc ad=off

Path Diagram

End of Problem

```

Number of Iterations = 19

LISREL Estimates (Maximum Likelihood)

LAMBDA-X

	entcha	leader	infaec	behcom	plan	advant
mmot	1.00	--	--	--	--	--
mrel	1.06	--	--	--	--	--
	(0.07)					
	15.31					
ment	1.05	--	--	--	--	--
	(0.07)					
	15.54					
minf	--	1.00	--	--	--	--
mint	--	1.07	--	--	--	--
		(0.05)				
		22.49				

mins	--	1.07	--	--	--	--
		(0.06)				
		18.87				
mind	--	1.00	--	--	--	--
		(0.05)				
		18.96				
mfrt	--	--	1.00	--	--	--
mfrs	--	--	1.15	--	--	--
			(0.06)			
			19.72			
mfri	--	--	1.16	--	--	--
			(0.07)			
			17.33			
mfrc	--	--	1.23	--	--	--
			(0.07)			
			18.79			
mfri	--	--	1.17	--	--	--
			(0.07)			
			17.04			
mfre	--	--	1.23	--	--	--
			(0.07)			
			16.86			
mlea	--	--	--	1.00	--	--
minn	--	--	--	1.11	--	--
				(0.06)		
				18.04		
mmkt	--	--	--	0.93	--	--
				(0.05)		
				17.16		

mstga	--	--	--	--	1.00	--
mstgb	--	--	--	--	1.22	--
					(0.06)	
					20.87	
mstgc	--	--	--	--	1.24	--
					(0.06)	
					20.60	
mdif	--	--	--	--	--	1.00
mcap	--	--	--	--	--	1.16
						(0.08)
						13.64
mres	--	--	--	--	--	1.10
						(0.08)
						13.63
msuc	--	--	--	--	--	--

LAMBDA-X (continued)

	success
mmot	--
mrel	--
ment	--
minf	--
mint	--
mins	--
mind	--
mfrt	--
mfrs	--
mfri	--

mfrc	--
mfrl	--
mfre	--
mlea	--
minn	--
mmkt	--
mstga	--
mstgb	--
mstgc	--
mdif	--
mcap	--
mres	--
msuc	1.00

Squared Multiple Correlations for X - Variables

mmot	mrel	ment	minf	mint	mins
0.65	0.79	0.81	0.80	0.89	0.77
mind	mfrt	mfrs	mfri	mfrc	mfrl
0.77	0.68	0.79	0.83	0.91	0.82
mfre	mlea	minn	mmkt	mstga	mstgb
0.81	0.77	0.81	0.77	0.76	0.90
mstgc	mdif	mcap	mres	msuc	
0.88	0.60	0.78	0.78	1.00	

Goodness of Fit Statistics

Degrees of Freedom = 207

Minimum Fit Function Chi-Square = 397.11 (P = 0.00)

Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 381.17 (P = 0.00)

Estimated Non-centrality Parameter (NCP) = 174.17

90 Percent Confidence Interval for NCP = (123.22 ; 232.94)

Minimum Fit Function Value = 1.90

Population Discrepancy Function Value (F0) = 0.83

90 Percent Confidence Interval for F0 = (0.59 ; 1.11)

Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.063

90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.053 ; 0.073)

P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 0.015

Expected Cross-Validation Index (ECVI) = 2.48

90 Percent Confidence Interval for ECVI = (2.24 ; 2.77)

ECVI for Saturated Model = 2.64

ECVI for Independence Model = 57.95

Chi-Square for Independence Model with 253 Degrees of Freedom = 12065.31

Independence AIC = 12111.31

Model AIC = 519.17

Saturated AIC = 552.00

Independence CAIC = 12211.29

Model CAIC = 819.12

Saturated CAIC = 1751.80

Normed Fit Index (NFI) = 0.97

Non-Normed Fit Index (NNFI) = 0.98

Parsimony Normed Fit Index (PNFI) = 0.79

Comparative Fit Index (CFI) = 0.98

Incremental Fit Index (IFI) = 0.98

Relative Fit Index (RFI) = 0.96

Critical N (CN) = 136.39

Root Mean Square Residual (RMR) = 0.044

Standardized RMR = 0.049

Goodness of Fit Index (GFI) = 0.86

Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0.82

Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI) = 0.65

Completely Standardized Solution

LAMBDA-X

	entcha	leader	infaec	behcom	plan	advant
mmot	0.81	--	--	--	--	--
mrel	0.89	--	--	--	--	--
ment	0.90	--	--	--	--	--
minf	--	0.89	--	--	--	--
mint	--	0.94	--	--	--	--
mins	--	0.88	--	--	--	--
mind	--	0.88	--	--	--	--
mfrt	--	--	0.83	--	--	--
mfrs	--	--	0.89	--	--	--
mfri	--	--	0.91	--	--	--
mfrc	--	--	0.96	--	--	--
mfrl	--	--	0.90	--	--	--
mfre	--	--	0.90	--	--	--
mlea	--	--	--	0.88	--	--
minn	--	--	--	0.90	--	--
mmkt	--	--	--	0.88	--	--
mstga	--	--	--	--	0.87	--
mstgb	--	--	--	--	0.95	--

mstgc	--	--	--	--	0.94	--
mdif	--	--	--	--	--	0.77
mcap	--	--	--	--	--	0.89
mres	--	--	--	--	--	0.88
msuc	--	--	--	--	--	--

LAMBDA-X (continued)

	success
mmot	--
mrel	--
ment	--
minf	--
mint	--
mins	--
mind	--
mfrt	--
mfrs	--
mfri	--
mfrc	--
mfri	--
mfrc	--
mfri	--
mfrc	--
mlea	--
minn	--
mmkt	--
mstga	--
mstgb	--
mstgc	--
mdif	--
mcap	--

mres	--
msuc	1.00

คำสั่งและผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง

L I S R E L 8.80

BY

Karl G. Jöreskog and Dag Sörbom

This program is published exclusively by

Scientific Software International, Inc.

7383 N. Lincoln Avenue, Suite 100

Lincolnwood, IL 60712, U.S.A.

Phone: (800)247-6113, (847)675-0720, Fax: (847)675-2140

Copyright by Scientific Software International, Inc., 1981-2006

Use of this program is subject to the terms specified in the

Universal Copyright Convention.

Website: www.ssicentral.com

The following lines were read from file **C:\Users\VAIO\Desktop\ohm1.spl:**

Observed variable: mmot mrel ment minf mint mins mind mfrt mfrs mfri mfrc mfrl mfre mlea

minn mmkt mstga mstgb mstgc mdif mcap mres msuc

Covariance matrix from file ohm1.cov

Sample Size = 210

Latent Variables entcha leader infaec behcom plan advant success

Relationships

mmot = 1*entcha

mrel = entcha

ment = entcha

minf=1*leader

mint mins mind = leader

mfrt =1*infaec

mfrs mfri mfrc mfrl mfre = infaec

```

mstga =1*plan
mstgb mstgc = plan
mlea =1*behcom
minn mmkt = behcom
mdif =1*advant
mcap mres = advant
msuc =1*success

set the error varianc of msuc equal 0

let the covariance between ment and minf free
let the covariance between mfrs and mfri free
let the covariance between mfrs and mfrt free
advant = behcom entcha leader infaec plan
behcom = entcha leader plan
success = advant

lisrel output nd=2 ef rs ss sc ad=off

Path Diagram

End of Problem

```

Number of Iterations = 18

LISREL Estimates (Maximum Likelihood)

LAMBDA-Y

	behcom	advant	success
mlea	1.00	--	--
minn	1.10	--	--
	(0.06)		
	17.98		
mmkt	0.93	--	--
	(0.05)		
	17.23		

mdif	--	1.00	--
mcap	--	1.16	--
		(0.09)	
		13.59	
mres	--	1.11	--
		(0.08)	
		13.58	
msuc	--	--	1.00

LAMBDA-X

	entcha	leader	infaec	plan
mmot	1.00	--	--	--
mrel	1.06	--	--	--
	(0.07)			
	15.27			
ment	1.05	--	--	--
	(0.07)			
	15.54			
minf	--	1.00	--	--
mint	--	1.07	--	--
		(0.05)		
		22.50		
mins	--	1.06	--	--
		(0.06)		
		18.87		
mind	--	1.00	--	--
		(0.05)		
		18.97		
mfrt	--	--	1.00	--

mfrs	--	--	1.15	--
			(0.06)	
			19.72	
mfri	--	--	1.16	--
			(0.07)	
			17.33	
mfrc	--	--	1.23	--
			(0.07)	
			18.79	
mfrl	--	--	1.17	--
			(0.07)	
			17.04	
mfre	--	--	1.23	--
			(0.07)	
			16.86	
mstga	--	--	--	1.00
mstgb	--	--	--	1.22
				(0.06)
				20.89
mstgc	--	--	--	1.24
				(0.06)
				20.57

Squared Multiple Correlations for Y - Variables

mlea	minn	mmkt	mdif	mcap	mres
0.77	0.81	0.77	0.59	0.78	0.78
msuc					
1.00					

Squared Multiple Correlations for X - Variables

mmot	mrel	ment	minf	mint	mins
0.65	0.79	0.81	0.80	0.89	0.77
mind	mfrt	mfrs	mfri	mfrc	mfrl
0.77	0.68	0.79	0.83	0.91	0.82
mfre	mstga	mstgb	mstgc		
0.81	0.76	0.90	0.88		

Goodness of Fit Statistics

Degrees of Freedom = 213

Minimum Fit Function Chi-Square = 400.54 (P = 0.00)

Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 384.49 (P = 0.00)

Estimated Non-centrality Parameter (NCP) = 171.49

90 Percent Confidence Interval for NCP = (120.52 ; 230.30)

Minimum Fit Function Value = 1.92

Population Discrepancy Function Value (F0) = 0.82

90 Percent Confidence Interval for F0 = (0.58 ; 1.10)

Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.062

90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.052 ; 0.072)

P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 0.025

Expected Cross-Validation Index (ECVI) = 2.44

90 Percent Confidence Interval for ECVI = (2.20 ; 2.72)

ECVI for Saturated Model = 2.64

ECVI for Independence Model = 57.95

Chi-Square for Independence Model with 253 Degrees of Freedom = 12065.32

Independence AIC = 12111.32

Model AIC = 510.49

Saturated AIC = 552.00

Independence CAIC = 12211.31

Model CAIC = 784.36

Saturated CAIC = 1751.80

Normed Fit Index (NFI) = 0.97

Non-Normed Fit Index (NNFI) = 0.98

Parsimony Normed Fit Index (PNFI) = 0.81

Comparative Fit Index (CFI) = 0.98

Incremental Fit Index (IFI) = 0.98

Relative Fit Index (RFI) = 0.96

Critical N (CN) = 138.72

Root Mean Square Residual (RMR) = 0.039

Standardized RMR = 0.050

Goodness of Fit Index (GFI) = 0.86

Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0.82

Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI) = 0.67

Completely Standardized Solution

LAMBDA-Y

	behcom	advant	success
mlea	0.88	--	--
minn	0.90	--	--
mmkt	0.88	--	--
mdif	--	0.77	--
mcap	--	0.89	--
mres	--	0.89	--
msuc	--	--	1.00

LAMBDA-X

	entcha	leader	infaec	plan
mmot	0.81	--	--	--
mrel	0.89	--	--	--
ment	0.90	--	--	--
minf	--	0.89	--	--
mint	--	0.94	--	--
mins	--	0.88	--	--
mind	--	0.88	--	--
mfrt	--	--	0.83	--
mfrs	--	--	0.89	--
mfri	--	--	0.91	--
mfrc	--	--	0.96	--
mfrl	--	--	0.90	--
mfre	--	--	0.90	--
mstga	--	--	--	0.87
mstgb	--	--	--	0.95
mstgc	--	--	--	0.94

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล นวิทย์ เอ็มเอก
 รหัสนักศึกษา 5310530004
 วุฒิการศึกษา

วุฒิ	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
บริหารธุรกิจบัณฑิต (การจัดการ)	มหาวิทยาลัยรังสิต	2542
Master of Science (Engineering Business Management)	Coventry University, United Kingdom	2545
Certificate in PhD academic Research programme	Massey University, New Zealand	2555
ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (การจัดการ)	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	2556

ทุนการศึกษา

1. สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา: โครงการทุนพัฒนาอาจารย์และบุคลากรสำหรับสถาบันอุดมศึกษาในเขตพัฒนาเฉพาะกิจจังหวัดชายแดนภาคใต้ ปีงบประมาณ 2554 จำนวน 2,000,000.00 บาท
2. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์: ทุนอุดหนุนการวิจัยเพื่อวิทยานิพนธ์ ปีงบประมาณ 2555 จากบัณฑิตวิทยาลัย จำนวน 28,000.00 บาท

ตำแหน่งและสถานที่ทำงาน

เป็นผู้รับทุนปริญญาเอกในประเทศ และปริญญาเอกร่วมในประเทศ - ต่างประเทศประจำปี 2554 ภายใต้โครงการพัฒนาอาจารย์และบุคลากรสำหรับสถาบันอุดมศึกษาในเขตพัฒนาเฉพาะกิจจังหวัดชายแดนภาคใต้ หลังสำเร็จการศึกษาจะบรรจุเข้าทำงานในตำแหน่งอาจารย์ ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา วิทยาเขตสตูล

การตีพิมพ์เผยแพร่ผลงาน

นวิทย์ เอ็มเอก, และอาคม ใจแก้ว. (2555, พฤษภาคม). สมรรถนะที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. ใน *เอกสารการประชุมวิชาการระดับชาติด้านการบริหารจัดการ ครั้งที่ 4* (น. 407-422), สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

Amage, N., Chaikew, A., and Kaewjomnong, A. (2013, January). Factors Influencing Competency of the Trade Along the Thai - Malaysia Border Trade Entrepreneurs to Support the ASEAN Economic Community. *Proceedings of the 6th Silpakorn university international conference on academic research and creative arts: Integration of art and science*. (p. 478-485), Silpakorn university, Nakhon Pathom, Thailand.

Amage, N., Chaikew, A., & Kaewjomnong, A. (2013, April). A proposed model of Development Competencies for Thai-Malaysian border trade entrepreneurs to Support the ASEAN Economic Community. *Proceedings of the 5th International Conference on Humanities and Social Sciences: Intercultural Transition into ASEAN Community*. (p.45), Prince of Songkla University, Songkhla, Thailand.

นวิทย์ เอ็มเอก, อิศรัฐ รินไรสง และอนุวัต สงสม. (2557) โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: การทบทวนวรรณกรรม. *วารสารศิลปศาสตร์*. 7(2) คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (อยู่ระหว่างการดำเนินการตีพิมพ์).

Amage, N., Rinthaisong, I., & Songsom, A. (2014). Factors influencing to behavioral competency for competitiveness and success of Thai -Malaysia border trade entrepreneurs to support AEC. *Journal of Management Research*. 6(2), 2014.