

แนวทางการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อรองรับการบูรณาการประชาคมอาเซียน วีระยุทธ ทนทาน

Approach of Empowering Reinforcement toward Constant Competencies of Business Operation from Entrepreneur amidst Border Trade between Thai-Lao particularly North Eastern Region Areas for Preparation of Asean Community Weerayut ThonThan

คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ 33000

Faculty of Liberal Arts and Science, Sisaket Rajabhat University, Sisaket 33000, Thailand.

Corresponding Author. E-mail address: Wee5555@hotmail.com

Received 21 May 2012; accepted 3 September 2012

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจ สภาพปัจจุบัน ปัญหา อุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงาน รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมสมรรถนะเพื่อสร้างความเข้มแข็งในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อรองรับการบูรณาการประชาคมอาเซียน โดยใช้วิธีการศึกษาระหว่างการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างเชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 18 ราย ในเขตพื้นที่จำนวน 6 จังหวัดได้แก่ จังหวัดเลย จังหวัดหนองคาย จังหวัดนครพนม จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดอำนาจเจริญ และจังหวัดอุบลราชธานี และการวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ประกอบการการค้าชายแดนที่ขึ้นทะเบียนการค้ากับกรมการค้าต่างประเทศในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 312 ราย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์สหสัมพันธ์พหุคูณ (Multiple Correlation Analysis) และการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ผลการวิจัย พบว่า (1) ความสามารถเชิงสมรรถนะส่วนบุคคล (2) ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านการบริหาร (3) ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านอาชีพ เป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจ และด้านสภาพแวดล้อมการดำเนินงานทางสังคมและวัฒนธรรม เทคโนโลยีเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการจะต้องตระหนักและให้ความสำคัญเป็นอย่างมากซึ่งต้องอาศัยบทบาทการส่งเสริมของรัฐบาลเข้ามาช่วยให้อุบัติการณ์ประสบความสำเร็จเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ความคล้ายคลึงกันระหว่างวัฒนธรรมและลักษณะภูมิศาสตร์ ถือเป็นช่องทางในการขยายโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ แต่ยังคงพบว่า ด้านระบบการขนส่งและกฎระเบียบการค้า ยังคงเป็นปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญอย่างต่อเนื่องในการประกอบการการค้าชายแดน

คำสำคัญ: สมรรถนะการทำธุรกิจ การค้าชายแดนไทย-ลาว ประชาคมอาเซียน

Abstract

This paper was aimed to study aggravated factor of empowering reinforcement throughout business administration especially concurrent issue, severe problem, operational substantially obstacle including approach to accelerated competency in objective with strengthening creation establishment; subsequently, this paper was respond with business commitment underpinnings during entrepreneur of border trade during Thai-Lao amidst north eastern region area for Preparation of Asean Community. This research experimental test transacted with consistent resilience between research methodologies techniques from quality research by means of semi-structure in-depth interview methodology from key informant source approximately 18 persons that randomized with territory area of 6 provinces such as Loei, Nong Khai, Nakhon Phanom, Mukdahan, Amnat Charoen and Ubon Ratchathani. Moreover, this experimental testing also was relevant with quantitative research methodology technique by questionnaire for 312 applications from border traders registered with the department of Foreign Trade in the Northeast; distinguish, this operation procedure vigilant tested with information analyze statistical equipment such as Multiple Correlation Analysis & Multiple Regression Analysis apparently. Coincidentally, this research result outcome found that (1) competence prudential capability of personal individual (2) competence potential capability of management (3) professional career competence prudentially being indispensable factor in direction with positive significantly business management creation competence reinforcement incentive motivation such as working experience environment surrounding dimension, societal aspect dimension & culture, economic technology previously. In brief, entrepreneur must adopt service business awareness & essential concentration emphasis on government role & function in order to promote & support fostering achievement success result of maximum profit on return. For instance, this resolution oriented with volatility such as problem, obstacle in which included with transportation, trade regulation & rules; notwithstanding, dimension of opportunity had ever similarity of cultural function & geographical characteristic to enlarge proliferation increased extension trade channel volume graciously.

Keywords: Business Operation of Competency, Border Trade between Thai-Lao, Asean Community

บทนำ

การค้าระหว่างประเทศ (International Trade) นับวันยิ่งทวีบทบาทและความสำคัญอย่างต่อเนื่องต่อประชาคมโลกเป็นอย่างมาก ส่งผลให้มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของโลกเพิ่มขึ้น (เกษรา, 2539) เช่นเดียวกับประเทศไทยที่ต้องพึ่งพาเศรษฐกิจโลกค่อนข้างมาก ทำให้การค้าต่างประเทศมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาการของเศรษฐกิจไทย อีกทั้งบทบาทสำคัญของประชาคมอาเซียน ทำให้การค้าระหว่างประเทศกลายเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างรวดเร็วในอัตราที่สูงจนถึงปัจจุบัน (ศุภวุฒิ สายเชื้อ, 2553) ปัจจุบันประเทศกลุ่มประชาคมอาเซียนมีแนวโน้มจะขยายการค้าระหว่างประเทศภายในภูมิภาคเพิ่มมากขึ้น โดยมีการจัดตั้งกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคทั้งภายในและระหว่างกลุ่มประเทศ เช่น กลุ่มอาเซียนสามเหลี่ยมเศรษฐกิจ (IMT-GT) กลุ่มประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (GSM) และกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (BIMST-EC) โดยสร้างความร่วมมือทางด้านการค้า การลงทุนและการเชื่อมโยงเส้นทางการคมนาคมระหว่างประเทศภายในกลุ่มทำให้ประเทศไทยสามารถใช้ประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมจากความร่วมมือทางเศรษฐกิจดังกล่าวเป็นอย่างมาก เนื่องจากลักษณะทางภูมิศาสตร์ของไทยที่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยการขยายการค้าของไทยไปยังประเทศเพื่อนบ้านทั้งการทำการค้าในรูปแบบปกติและการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2553)

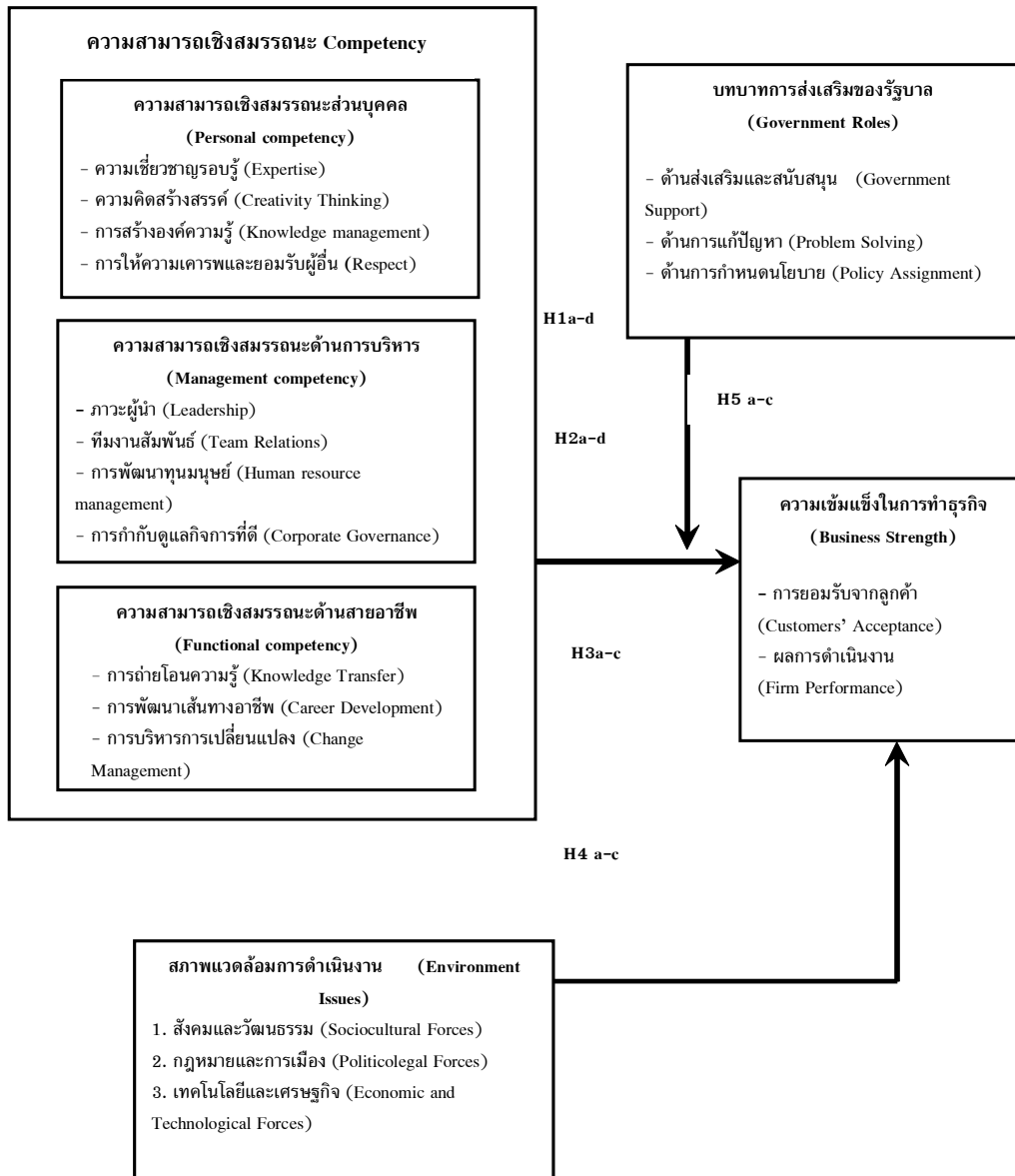
จากรายงานสถิติการค้าในปี 2553 พบว่า รายได้การค้าชายแดนเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2552 เท่ากับ 6 เท่าของรายได้ทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 3.6 และหากเปรียบเทียบกับรายได้การค้าระหว่างประเทศจะเห็นได้ว่าสถิติรายได้การค้าชายแดน มีสัดส่วนเฉลี่ยสูงถึง 70 % ของการค้าระหว่างประเทศ (กองเทคโนโลยีสารสนเทศ, 2551: 2553) โดยเฉพาะด้านจังหวัดหนองคาย ด้านจังหวัดมุกดาหาร ด้านจังหวัดนครพนม และด้านจังหวัดอุบลราชธานี ที่นำเข้าสินค้าจากไทยสูงถึงร้อยละ 51.9 ของมูลค่าการนำเข้าจากทั่วโลก (ชลิตา และวรรณรัตน์, 2550) ทำให้การขยายตลาดการค้าไปยังตลาดใหม่ กลายเป็นคิดที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงที่เห็นได้อย่างชัดเจนที่ว่าประเทศในภูมิภาคอินโดจีนกำลังได้รับความสนใจจากนานาประเทศ เช่น งานวิจัยของ เตือนเด่นและคณะ (2550) ได้ศึกษาเรื่อง บทบาทของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย จากอุตสาหกรรมใน 7 สาขาทั้งภาค การผลิต และภาคการเกษตร พบว่า หมวดอุตสาหกรรมย่อยที่เป็นบริษัทข้ามชาติมีส่วนแบ่งตลาดตามรายได้มากกว่าร้อยละ 50 ทำให้ธุรกิจกำลังงานขยายตัวอย่างรวดเร็วและผลการดำเนินงานของบริษัทข้ามชาติมีอัตราการขยายตัวของรายได้มากกว่าบริษัทที่ดำเนินการในไทยเท่านั้น ดังนั้น การขยายตัวและการเติบโตทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลต่อการพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบการภายในประเทศเป็นผู้ประกอบการค้า

ชายแดนและก้าวไปถึงการมีโอกาสความสำเร็จทางการค้าและการลงทุนในบริษัทข้ามชาติ (กระทรวงพาณิชย์, 2551) ประกอบกับ นิธินันท์ และคณะ (2551) ศึกษาการเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs กรณีศึกษา: FTA อาเซียน - สหภาพยุโรป พบว่า SMEs มีศักยภาพค่อนข้างน้อยในการเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรปในลักษณะของการประกอบกิจการ แต่การส่งออกสินค้ามีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพด้านการค้าค่อนข้างมากกว่าผู้ประกอบการการค้าทั่วโลกด้วยชื่อเสียงและภาพลักษณ์ที่ดีของประเทศด้วยใจรักการบริการและสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของไทย เป็นที่ยอมรับของต่างชาติในเรื่องของคุณภาพ

ดังนั้น การดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศแม้ไม่ใช่เรื่องง่ายและต้องประสบปัญหาต่างๆ แต่ประเทศที่มีความเจริญทางเศรษฐกิจและประเทศที่กำลังพัฒนาส่วนใหญ่มีความพยายามที่จะเชื่อมโยงและบูรณาการเศรษฐกิจตนเองเข้ากับเศรษฐกิจโลกเพิ่มขึ้น โดยอาศัยธุรกิจการค้าระหว่างประเทศเป็นเครื่องมือ ทั้งนี้ เพราะความเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจโลกของนานาประเทศเป็นสิ่งที่ยากจะหลีกเลี่ยง เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี การสื่อสารและระบบการสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการขยายตัวของบริษัทข้ามชาติ และการดำเนินนโยบายส่งเสริมความเสมอภาคทางการค้าการลงทุนของประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาทางเศรษฐกิจด้วยการทำบันทึกข้อตกลงระหว่างประเทศกับองค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) ส่งผลให้ธุรกิจต้องรักษาสถานภาพด้านการแข่งขันและพัฒนาขีดความสามารถและสมรรถนะหลักในการเข้าสู่การค้าตลาดโลกได้อย่างยั่งยืน (ชนงกรณ์, 2549).

จึงสรุปได้ว่าการค้าชายแดนไทย-ลาว ถือเป็นช่องทางในการเพิ่มเศรษฐกิจแก่ประเทศไทย การที่จะสร้างคุณค่าให้กับผู้ประกอบการค้าชายแดน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการจะต้อง มีทักษะ ความรู้ ความสามารถที่จะเป็นปัจจัยในการช่วยส่งเสริมสมรรถนะสู่ความสำเร็จและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในระดับสากลด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษางานวิจัยครั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริม สนับสนุนและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับการประกอบธุรกิจการค้าชายแดนไทย-ลาว เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันให้เป็นที่ยอมรับและดำรงอยู่อย่างยั่งยืนตลอดไปในระดับอาเซียนและระดับโลกต่อไป

กรอบแนวคิดการวิจัย



วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจที่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย - ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อรองรับการบูรณาการประชาคมอาเซียน
2. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบัน ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อรองรับการบูรณาการประชาคมอาเซียน
3. เพื่อเสนอแนวทางการส่งเสริมสมรรถนะในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อรองรับการบูรณาการประชาคมอาเซียน

สมมุติฐานการวิจัย

สมมุติฐานที่ 1-3: ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านส่วนบุคคล ด้านการบริหาร และด้านสายอาชีพ มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ

สมมุติฐานที่ 4: สภาพแวดล้อมการดำเนินงานมีความสัมพันธ์และผลกระทบกับความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ

สมมุติฐานที่ 5: บทบาทการส่งเสริมของรัฐบาลมีความสัมพันธ์และผลกระทบกับความสามารถเชิงสมรรถนะกับความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ

วิธีดำเนินการวิจัยและขอบเขตการวิจัย

เพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยที่ศึกษา ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยตามขั้นตอนซึ่งประกอบด้วย

- การศึกษาเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างจากกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (Content Analysis) และตรวจสอบข้อมูลที่ได้นั้นด้วยวิธีการ “สามเส้า” (Triangulation Method) เพื่อเปรียบเทียบและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้ออกมาด้วยแนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญและอาศัยประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษา เพื่อยืนยันว่าข้อมูลที่ได้นั้นมีความน่าเชื่อถือ และผ่านการจัดข้อมูลเป็นหน่วยวิเคราะห์ที่มีความหมาย (Meaningful Analytical Units) เพื่อใส่รหัส (Code) ในการประมวล วิเคราะห์ และสรุปผลการศึกษาระดับขั้นตอนให้ได้นิยามของสมรรถนะและพฤติกรรมบ่งชี้ที่แสดงออกของแต่ละสมรรถนะทั้ง 3 ด้าน สภาพแวดล้อมการดำเนินงาน และบทบาทการส่งเสริมของรัฐบาล

- การศึกษาเชิงปริมาณ ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จากผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-ลาว ที่ขึ้นทะเบียนกับกรมการค้าระหว่างประเทศในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 312 คน (ณ วันที่ 1 มกราคม 2553) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ ได้แก่ แบบสอบถาม ที่ประยุกต์จากแนวคำตอบในการวิจัยเชิงคุณภาพ

โดยมีขอบเขตของการศึกษาดังนี้ คือ

1. ขอบเขตด้านพื้นที่ ศึกษาเฉพาะพื้นที่ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีพื้นที่ติดกับชายแดน จำนวน 6

2. ขอบเขตด้านประชากร ประยุกต์แนวคิดในการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีแบบเฉพาะเจาะจง ได้แก่ ข้าราชการในเขตพื้นที่ จำนวน 6 คน กลุ่มนักธุรกิจภาคเอกชนและผู้ประกอบการการค้าชายแดน จำนวน 6 คน และกลุ่มนักวิชาการในสถาบันการศึกษาในเขตพื้นที่ จำนวน 6 คน รวมจำนวน 18 คนในการเก็บข้อมูลแบบเฉพาะเจาะจง

3. ขอบเขตด้านเนื้อหา ผู้วิจัยศึกษาถึงความสามารถด้านสมรรถนะ ได้แก่ ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านบุคคล ด้านการบริหาร และด้านสายอาชีพ สภาพแวดล้อมการดำเนินงาน และบทบาทการส่งเสริมของรัฐบาล ตัวแปรตาม คือ ความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ โดยประยุกต์แนวคิดทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันของ Michael E. Porter ประกอบการสรุปผล

4. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาการศึกษาระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ - ธันวาคม 2554

สถิติที่ใช้ในการทดสอบ

1. สถิติพื้นฐานได้แก่ ร้อยละ (Percentage), ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2. การวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบพหุคูณ (Regression Analysis) การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) และการวิเคราะห์การถดถอยแบบ

พหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS

ผลการศึกษา

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย (56.10%) อายุระหว่าง 36-40 ปี (49.40%) ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี (56.10%) โดยเฉลี่ยมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 100,001-150,000 บาท (36.50%) รูปแบบการส่งออกเป็นลักษณะผู้ส่งออกและผู้นำเข้า (39.40%) โดยมีที่ตั้งธุรกิจในจังหวัดหนองคาย (23.10%) มีเงินทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,000-5,000,000 บาท (41.70%) โดยมีรูปแบบการดำเนินงานแบบทางหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (41.70%) และประเภทธุรกิจการประกอบการค้าชายแดนส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค (31.40%) ซึ่งมีประสบการณ์การดำเนินงานระหว่าง 6-10 ปี (48.4%) มีประสบการณ์การดำเนินงาน ระหว่าง 6-10 ปี (48.40%)

ตอนที่ 2 ความสัมพันธ์ของความสามารถเชิงสมรรถนะ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจจากการวิเคราะห์สรุปผลเชิงสถิติการทดสอบ ผู้วิจัยสามารถตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยในข้อที่ 1 ด้านปัจจัยการส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจ (ตารางที่ 1) ดังนี้

2.1 ความสามารถเชิงสมรรถนะส่วนบุคคล พบว่า ด้านความเชี่ยวชาญรอบรู้ ($b_1 = 0.11, p < 0.05$) ด้านความคิดสร้างสรรค์ ($b_2 = 0.13, p < 0.05$) และด้านการสร้างองค์ความรู้ ($b_3 = 0.13, p < 0.05$) มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการส่งเสริมความเข้มแข็งในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายถึง ความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ที่ผ่านมาจะสามารถทำให้ปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการเพิ่มมากขึ้นด้วยการมุ่งมั่นที่จะสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ตอบสนองความต้องการลูกค้าและความเป็นผู้นำทางธุรกิจ ตลอดจนส่งเสริมการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร การเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง ด้วยการศึกษาค้นคว้าความรู้จากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนการจัดการความรู้ เรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองให้มีความพร้อมในการรับรู้ความรู้ใหม่อยู่ตลอดเวลา จนกลายเป็นวัฒนธรรมการเรียนรู้ในองค์กร ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ จึงทำให้อยอมรับสมมุติฐานที่ H1a-c นำมาซึ่งสมการพยากรณ์ $ST = 3.90 + 0.11EXP + 0.13CT + 0.13KM$

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของโมเดล

สมรรถนะการทำธุรกิจ	ความเข้มแข็งใน		Adjust R ²	สมมุติฐาน ทดสอบ	สมการทดสอบ การวิเคราะห์ สหสัมพันธ์ พหุคูณ
	การทำธุรกิจ				
	สัมประสิทธิ์ การถดถอย	P-Value			
ความสามารถเชิงสมรรถนะส่วนบุคคล					สมการที่ 1
ค่าคงที่ (a)	3.90	.000***	0.310		$ST = \beta_{01} + \beta_1 EXP + \beta_2 CT + \beta_3 KM + \beta_4 RES + \varepsilon$
ด้านความเชี่ยวชาญรอบรู้	0.11	.020**		H1a	
ด้านความคิดสร้างสรรค์	0.13	.039**		H1b	
ด้านการสร้างองค์ความรู้	0.13	.025**		H1c	
ด้านการให้ความเคารพและยอมรับ ผู้อื่น	0.08	.786		H1d	
ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านการบริหาร					สมการที่ 2
ค่าคงที่ (a)	4.58	.000***	0.36		$ST = \beta_{02} + \beta_5 LEA + \beta_6 TER + \beta_7 HRM + \beta_8 CG + \varepsilon$
ภาวะผู้นำ	0.62	.008**		H2a	
ทีมงานสัมพันธ์	0.13	.018**		H2b	
การพัฒนาทุนมนุษย์	0.12	.026**		H2c	
การกำกับดูแลกิจการที่ดี	0.07	.076		H2d	
ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านอาชีพ					สมการที่ 3
ค่าคงที่ (a)	4.20	.000***	0.41		$ST = \beta_{03} + \beta_9 KT + \beta_{10} CD + \beta_{11} CM + \varepsilon$
การถ่ายโอนความรู้	0.18	.009**		H3a	
การพัฒนาเส้นทางอาชีพ	1.34	.049**		H3b	
การบริหารการเปลี่ยนแปลง	0.07	.000***		H3c	
สภาพแวดล้อมการดำเนินงาน					
ค่าคงที่ (a)	4.54	.000***	0.35		$ST = \beta_{04} + \beta_{12} SF + \beta_{13} PF + \beta_{14} ET + \varepsilon$
สังคมและวัฒนธรรม	0.14	.007**		H4a	
กฎหมายและการเมือง	0.11	.938		H4b	
เทคโนโลยีและเศรษฐกิจ	0.13	.029**		H4c	
บทบาทการส่งเสริมของรัฐบาล					
ค่าคงที่ (a)	4.72	.000***	0.35		$ST = \beta_{05} + \beta_{15} GS + \beta_{16} PS + \beta_{17} PA + \varepsilon$
ด้านการส่งเสริมและสนับสนุน	0.24	.049**		H5a	
ด้านการแก้ปัญหา	0.15	.019**		H5b	
ด้านการกำหนดนโยบาย	0.15	.013**		H5c	

2.2 ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านการบริหาร พบว่าด้านภาวะผู้นำ ($b_5 = 0.62$, $p < 0.05$) ทีมงานสัมพันธ์ ($b_6 = 0.13$, $p < 0.05$) และการพัฒนาทุนมนุษย์ ($b_7 = 0.12$, $p < 0.05$) มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการส่งเสริมความเข้มแข็งของผู้ประกอบการการค้าชายแดน โดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจและมองการณ์ไกลด้วยการสร้างวัฒนธรรมค่านิยมในการให้บริการที่เหนือความคาดหวัง เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ลูกค้า มุ่งเน้นการเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินงานและการแลกเปลี่ยนแนวความคิดระหว่างแผนก เพื่อการสร้างสัมพันธ์ภาพในองค์กร ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิด

ความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ ทำให้ยอมรับสมมุติฐานที่ H2a-c นำมาซึ่งสมการพยากรณ์

$$ST = 4.58 + 0.62LEA + 0.13TEM + 0.11HRM$$

2.3 ความสามารถเชิงสมรรถนะด้านสายอาชีพ พบว่าด้านการถ่ายโอนความรู้ ($b_9 = 0.18$, $p < 0.05$) การพัฒนาเส้นทางอาชีพ ($b_{10} = 1.34$, $p < 0.05$) และการบริหารการเปลี่ยนแปลง ($b_{11} = 0.07$, $p < 0.01$) มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการส่งเสริมความเข้มแข็งของผู้ประกอบการการค้าชายแดน โดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ผู้ประกอบการมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้ ความเข้าใจในการทำงานและสามารถแลกเปลี่ยนความรู้ให้แกกันและกันได้ ตลอดจนให้ความสำคัญกับการค้นหาข้อมูลและวิธีการในการให้บริการเพื่อ

ประโยชน์ต่อการวางแผนและแก้ไขปัญหาอย่างต่อเนื่อง และเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงการบริหารงานในธุรกิจจะทำให้คุณภาพการทำงานดีขึ้นมีการบริหารการดำเนินงานที่ประสบผลสำเร็จซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ จึงทำให้ยอมรับสมมติฐานที่ H3a-c นำมาซึ่งสมการพยากรณ์

$$ST = 4.191 + 0.177KT + 1.335CD + 0.07CM$$

2.4 สภาพแวดล้อมการดำเนินงาน พบว่า ด้านสังคมและวัฒนธรรม ($b_{12} = 0.14, p < 0.05$) ด้านเทคโนโลยีและเศรษฐกิจ ($b_{14} = 0.13, p < 0.05$) มีความสัมพันธ์และผลกระทบกับการส่งเสริมความเข้มแข็งของผู้ประกอบการการค้าชายแดนในเชิงลบอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายถึง ในการดำเนินงานสิ่งสำคัญของผู้ประกอบการการค้าชายแดนที่พึงกระทำก็คือ การสร้างความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับสังคมและวัฒนธรรมของแต่ละประเทศที่ค้าขาย เนื่องจากการดำรงชีวิต สังคมและวัฒนธรรมที่แตกต่างกันย่อมส่งผลกระทบต่อความนิยมความรู้สึกนึกคิดและการแสดงพฤติกรรมการบริโภคอย่างชัดเจน ตลอดจนด้านเศรษฐกิจและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เป็นสิ่งที่ต้องตระหนักถึงความเหมาะสมของการวางกลยุทธ์ของบริษัทให้ทันต่อเหตุการณ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจประสบผลสำเร็จ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ จึงทำให้ยอมรับสมมติฐานที่ H4a และ H4c นำมาซึ่งสมการพยากรณ์

$$ST = 4.54 + 0.14SC + 0.13TE$$

2.5 บทบาทการส่งเสริมของรัฐบาล พบว่า ด้านการส่งเสริมและสนับสนุน ($b_{15} = 0.241, p < 0.05$) ด้านการแก้ปัญหา ($b_{16} = 0.15, p < 0.05$) และด้านการกำหนดนโยบาย ($b_{17} = 0.15, p < 0.05$) มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการส่งเสริมความเข้มแข็งของผู้ประกอบการการค้าชายแดนโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ผู้ประกอบการการค้าชายแดนได้รับการสนับสนุนด้านการบริการโครงสร้างพื้นฐานจากหน่วยงานตัวแทนของรัฐบาลโดยเฉพาะสิทธิประโยชน์ด้านภาษีจากหน่วยงานตัวแทนของรัฐบาล ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่ทำให้การดำเนินงานการค้าชายแดนมีความเข้มแข็งและเชื่อมั่นว่ารัฐบาลจะสามารถแก้ไขปัญหาด้านค่าขนส่งสินค้าซึ่งมีลักษณะผูกขาดในสปป.ลาว ซึ่งถือเป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนอย่างรวดเร็ว ตลอดจนความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งในการทำธุรกิจ จึงทำให้ยอมรับสมมติฐานที่ H5a-c นำมาซึ่งสมการพยากรณ์

$$ST = 4.72 + 0.24SUP + 0.15PS + 0.15PO$$

ตอนที่ 3 สภาพปัจจุบันของการค้าชายแดนไทย-ลาว เพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยในข้อที่ 2 ผู้วิจัยได้ประยุกต์การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรจากตัวแบบ 7 ปัจจัย “McKinsey 7s Framework (7S Model)” จาก Waterman et al. (1980) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ใน

องค์กรที่เป็นเลิศ พบว่า

3.1 ด้านระบบการค้าระหว่างไทยกับ สปป.ลาว มี 2 รูปแบบ คือ การค้าในระบบและการค้านอกระบบ การขยายตัวทางการค้าการลงทุนและการท่องเที่ยวระหว่างไทยกับลาวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากประโยชน์ในด้านความสะดวกจากสะพานมิตรภาพที่ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยสร้างความแข็งแกร่งในการเชื่อมโยงเศรษฐกิจภายใต้โครงการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวตะวันออกและตะวันตกระหว่างประเทศไทย ประเทศลาว และประเทศเวียดนาม สามารถที่จะเป็นช่องทางในการอำนวยความสะดวกการค้าการลงทุน ตลอดจนการท่องเที่ยวรวมทั้งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศได้เป็นอย่างดี

3.2 ด้านโครงสร้างองค์กร ความได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์ในเรื่องสถานที่ตั้งธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าชายแดนทำให้ได้เปรียบด้านตำแหน่งที่ตั้งในการเป็นศูนย์กลางธุรกิจและการค้าของภูมิภาคอินโดจีน และประตูการค้าสู่อาเซียน แต่ปัญหาสำคัญที่พบก็คือ ระดับการพัฒนาโลจิสติกส์ที่แตกต่างกันในกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงที่บางประเทศยังไม่มียุทธศาสตร์โลจิสติกส์ที่ชัดเจนและยังขาดการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ให้บริการโลจิสติกส์ท้องถิ่นด้วยกัน ประกอบกับความล่าช้าและไม่เข้มงวดกันในเรื่องมาตรการและกฎระเบียบต่างๆ ทางระบบการค้าชายแดน

3.3 ด้านกลยุทธ์ ผู้ประกอบการการค้าชายแดนมักมุ่งเน้นการดำเนินงานเชิงรุกกล้าได้กล้าเสีย จึงทำให้การค้าชายแดนไทย-ลาว มีผู้ประกอบการที่มีระบบการบริหารจัดการการค้าชายแดนที่มีประสิทธิภาพ และสามารถบริหารดำเนินการด้านการส่งออกให้ประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว มีช่องทางในการสร้างโอกาส สร้างรายได้ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ

3.4 ด้านบุคลากร ผู้ประกอบการการค้าชายแดนในอดีตมักเป็นคนในพื้นที่ที่มีการดำเนินธุรกิจแบบครอบครัวที่มีการสืบทอดธุรกิจตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ จึงทำให้มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนที่ยาวนาน

3.5 ด้านทักษะ ได้รับความร่วมมืออย่างดีจากสถาบันการศึกษาในแต่ละท้องถิ่นที่จะเข้าร่วมส่งเสริมทางด้านวิชาการ จึงถือเป็นโอกาสสำคัญอย่างยิ่งที่จะส่งเสริมสมรรถนะและทักษะให้สูงขึ้นเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางการค้าชายแดน

3.6 ด้านรูปแบบ/สไตล์ การดำเนินการค้า ปกติแล้วผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว มักจะดำเนินการเองหรือไม่ก็มีตัวแทนในการส่งออก เนื่องจากมีความสะดวกต่อการส่งออกที่มากกว่า เพราะมีตัวแทนมารับสินค้าที่บริษัทและดำเนินการส่งออก เนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากด่านศุลกากรและท่าด่าน

3.7 ค่านิยมร่วม มุ่งเน้นการสร้างและสนับสนุนค่านิยมร่วมแก่พนักงานในองค์กร ด้วยการส่งเสริมการนำทุนทางสังคมและวัฒนธรรมมาสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ เนื่อง

จากการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในสภาพสังคมปัจจุบันเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมากที่จะต้องมองหาช่องทางโอกาสในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคของการประกอบการค้าชายแดนไทย-ลาว

ผู้วิจัยได้ทำการสรุปผลเพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยในข้อที่ 2 พบว่า

4.1 ด้านสินค้า สินค้าส่งออกของไทยยังเสียเปรียบสินค้าจากคู่แข่งในลาวเนื่องจากมีราคาต่ำกว่าและค่าจ้างแรงงานของไทยที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาสินค้าของไทยสูงขึ้น ทำให้เสียเปรียบสินค้าส่งออกของประเทศคู่แข่งอย่างจีนและเวียดนามที่มีราคาถูกกว่า

4.2 ด้านเส้นทางคมนาคม ความไม่สะดวกและภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นป่าเขา ทำให้ลำบากต่อการเดินทางและการขนส่ง ส่งผลต่อการขนส่งสินค้าในระยะเวลานาน สินค้าเกิดความเสียหายโดยเฉพาะสินค้าเกษตร

4.3 ด้านปัญหาขั้นตอนและระเบียบการส่งออก ความยุ่งยาก ซับซ้อนและมีเอกสารประกอบมากทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายสูงเป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนใน สปป.ลาว

4.4 ด้านการค่านอกระบบ การปลอมแปลงและเลียนแบบสินค้าของไทย ทำให้ต้นทุนและราคาต่ำกว่าของไทย ทำให้สูญเสียภาพลักษณ์ของตราสินค้า

4.5 เหตุการณ์ความไม่สงบและการขาดเสถียรภาพทางการเมือง ผู้ประกอบการผู้ลงทุนและผู้ค้า ต่างเกิดความไม่มั่นใจและเกรงกลัวต่อความแปรปรวน ความผันผวนทางการเมืองที่กระทบต่อเศรษฐกิจไทย ทำให้ผู้ค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยไม่กล้ากักตุนสินค้าเพราะเกรงว่าจะเกิดการสูญเสียประโยชน์

4.6 ด้านการเข้าถึงข้อมูล หน่วยงานรัฐบาลยังขาดการเข้ามาควบคุมดูแล โดยเฉพาะผู้บริหารระดับท้องถิ่นยังขาดความรู้และความเข้าใจในการบริหารจัดการจากสภาพจริงทางการค้าทำให้การเป็นตัวแทนท้องถิ่นในด้านการส่งเสริมศักยภาพการค้าชายแดนยังไม่สมบูรณ์ได้เท่าที่ควร

ตอนที่ 5 แนวทางการส่งเสริมการประกอบการค้าชายแดนไทย-ลาว

ผู้วิจัยได้ทำการสรุปผลเพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยในข้อที่ 3 ผู้วิจัย พบว่า

5.1 ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ควรมีการสร้างเอกลักษณ์ด้วยการส่งเสริมการนำทุนทางวัฒนธรรมมาสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ เพื่อดึงดูดใจแก่ลูกค้าเนื่องจากผลการวิจัยที่ได้พบหากผู้ประกอบการการค้าสามารถสร้างเอกลักษณ์และเข้าถึงวัฒนธรรมต่างๆ ในประเทศคู่ค้าได้ดีก็จะเป็นโอกาสที่ดีในการสร้างรายได้เพิ่มขึ้นรวมถึงการสร้างมาตรการในด้านการรับประกันสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าให้ยั่งยืนยาวนานและเป็นลูกค้าที่จงรักภักดีต่อสินค้าและธุรกิจ

5.2 ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ควรมีการสร้างความสัมพันธ์เชิงเครือข่าย ด้วยการทำตลาดกับคนรู้จัก คนใกล้ชิดและคนสนิทคุ้นเคย เนื่องจากถือเป็นแรง

ผลักดันที่สำคัญในการสร้างเครือข่ายทางการค้า และการประยุกต์วิธีการขยายตลาดด้วยวิธีการทำตลาดผ่านทางนายหน้าหรือตัวแทนการส่งออกกับกรมส่งเสริมการส่งออก

5.3 ผู้ประกอบการควรจะมีการจัดสวัสดิการที่เหมาะสมกับพนักงาน ซึ่งเป็นหนึ่งในการบริหารงานในองค์กรเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่พนักงานและสนับสนุนให้พนักงานในหน่วยงานมีการหาความรู้เพิ่มเติมให้เกิดประโยชน์สูงสุดในองค์กร นำมาซึ่งผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุด

5.4 ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ควรมีการขยายตลาดด้วยการสร้างช่องทาง การติดต่อที่สะดวกรวดเร็ว และมีระบบการดำเนินงานที่สำคัญ ด้วยการสร้างการติดต่อค้าขายผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ คือ การทำตลาดอิเล็กทรอนิกส์ ที่รู้จักกันดีในชื่อของ “Internet Marketing” ซึ่งเป็นวิธีที่สากลนิยมที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย

สรุปและอภิปรายผล

ผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลตามการวิจัยตามวัตถุประสงค์งานวิจัย ได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว มีความคิดเห็นในด้านความสามารถเชิงสมรรถนะส่วนบุคคลโดยรวมและรายดานอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับ Gilgeous and Gilgeous (2001) ทำการศึกษาเรื่อง ศักยภาพเชิงสมรรถนะหลักของอุตสาหกรรมการผลิตที่มีต่อการสร้างประสิทธิภาพการดำเนินงานจากการสำรวจที่หลากหลายในอุตสาหกรรม 6 กลุ่มการผลิตที่แตกต่างกัน เพื่อต้องการกำหนดหรือระบุความต้องการความสามารถหลักที่จะทำให้การดำเนินงานผลิตมีประสิทธิภาพ พบว่า ความสามารถหลักที่เกี่ยวกับการเรียนรู้ขององค์กรถือเป็นความสามารถหลักที่ถือเป็นสิ่งสำคัญเพราะความสามารถหลักเป็นแหล่งที่จะบอกข้อมูลของบริษัทได้ว่า บริษัทมีความสามารถขนาดไหนในการที่จะทำให้มีมูลค่า มีความโดดเด่นเฉพาะด้าน ซึ่งในประเทศอังกฤษ กลุ่มที่เป็นผู้จัดการระบบการผลิต จำเป็นต้องมีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความสามารถหลัก เพื่อให้มีการแข่งขันกันมากขึ้นและจำเป็นต้องหาแผนกลยุทธ์ที่ก้าวไปข้างหน้า หรือมีแผนกลยุทธ์ที่จะทำให้เพิ่มความสามารถหลักแก่ธุรกิจ และ Bonn (2001) ทำการศึกษาเรื่อง ยุทธศาสตร์การพัฒนา ระบบแนวคิดด้านความสามารถหลัก พบว่า หน่วยงานที่สามารถสร้างหรือผสมผสานความคิดทางดานกลยุทธ์ด้วยความคิดสร้างสรรค์และการมองอนาคตขององค์กรและสิ่งแวดล้อมจะเป็นตัวสร้างความสามารถหลักที่จะทำให้ได้เปรียบในการแข่งทางธุรกิจ ซึ่งองค์กรต้องส่งเสริมให้มีการพัฒนาการคิดระดับกลยุทธ์ให้เป็นความสามารถหลักใน 2 ระดับ คือ ระดับบุคคลและระดับองค์กรและดูแลการเปลี่ยนแปลงองค์กรทั้งด้านบวกและลบที่สืบเนื่องจากกระบวนการคิดเชิงกลยุทธ์

2. ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว มีความคิดเห็นในด้านความสามารถเชิงสมรรถนะด้านการบริหารโดย

รวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับ เสรี (2531) ได้ศึกษาและให้ข้อเสนอแนะว่า การพัฒนาบุคลากรโดยการทำงานเป็นทีมจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการทำงานอย่างถาวรเพราะนอกจากสมาชิกแต่ละคน จะได้รับการพัฒนาแล้ว ระบบงานที่ดีจะถูกนำมาใช้จนทุกคนเกิดความเคยชินและการพัฒนาความรู้แก่พนักงานยังเป็นการเพิ่มความรู้ ความสามารถ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างความสำเร็จให้ธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Savioz et al. (2003) ศึกษาภาวะผู้นำพบว่า ผู้บริหารควรมีภาวะผู้นำอย่างเหมาะสมและยึดหยุ่น ใช้ความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์และกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ของคนในกลุ่มส่งเสริมให้พนักงานได้แสดงออกได้ทำงานร่วมกับคนในฝ่ายอื่นๆ ได้สัมผัสกับลูกค้าและโลกภายนอก ได้ทดลองสิ่งใหม่ๆ รวมทั้งผู้บริหารทำตนให้เป็นตัวอย่าง การใช้ความคิดสร้างสรรค์จะทำให้การตัดสินใจรวดเร็วและแม่นยำขึ้น

3. ผู้ประกอบการการค้าชายแดน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความสามารถเชิงสมรรถนะด้านอาชีพโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับ Guan (2006) พบว่า สภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไม่หยุดนิ่ง กิจการต่างๆ จะต้องมีการพัฒนาผลการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการแข่งขัน หรือเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน Hornung et al. (2007) ศึกษาการปฏิบัติการบนการควบคุมสถานการณ์ของงานในการเปลี่ยนแปลงการปกครองตนเองในที่ทำงาน พบว่า ลักษณะของการควบคุมสถานการณ์ของลูกค้าการควบคุมตนเองต่องานและได้สนับสนุนในคำตอบด้านบวกที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของพวกเขา การส่งเสริมให้ลูกค้าควบคุมตนเอง สามารถช่วยในการตรวจสอบขั้นต้นในงาน ซึ่งมีผลต่อการวางรูปแบบที่แน่นอนของการเปลี่ยนแปลงองค์การ

4. ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว มีความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านสภาพแวดล้อม การดำเนินงานโดยรวมอยู่ในระดับที่มาก ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องสร้างความเชื่อหรือค่านิยมที่ดีแก่ลูกค้า โดยเน้นคุณภาพของสินค้า การให้บริการ และการติดตามหลังการขาย ประกอบกับการประยุกต์ความทันสมัยของนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อลดความรุนแรงจากการแข่งขันและลดโอกาสการสูญเสียลูกค้า ตลอดจนสร้างสัมพันธ์มิตรระหว่างผู้ประกอบการในเขตพื้นที่เดียวกัน เพื่อความสัมพันธ์ทางการค้าที่ยั่งยืน อีกทั้ง ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและติดตามสถานการณ์ทางการเมืองมาตรการกฎระเบียบที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อการค้า ซึ่งหากละเลยและไม่ตระหนักถึงความสำคัญจะทำให้ธุรกิจได้รับผลกระทบเชิงลบได้ สอดคล้องกับ สุนีย์ (2550) ศึกษาการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจค้าส่งไทย พบว่า อุปสรรคของธุรกิจค้าส่งไทย ได้แก่ การเมืองขาดเมืองเสถียรภาพ การขยายตัวของร้านค้าปลีก

ค้าส่งข้ามชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งภาครัฐควรใช้มาตรการที่เข้มงวดในการจัดเก็บภาษีและแรงงาน

5. ผู้ประกอบการการค้าชายแดน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับบทบาทการส่งเสริมของรัฐบาลโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง สอดคล้องกับ จุฑาลักษณ์ (2551) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดนครพนม พบว่า รัฐบาลไทยควรเข้ามา มีบทบาทในการประสานผลประโยชน์กับรัฐบาลแห่ง สปป.ลาว โดยการส่งเสริมให้มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้นและสนับสนุนด้านภาษี แก่ผู้ส่งออก แหล่งเงินทุนแก่นักลงทุนไทยรวมถึงการโฆษณาผ่านสื่อใน สปป.ลาวให้เพิ่มขึ้น ตลอดจนรวมแก้ปัญหาด้านกฎระเบียบและพิธีศุลกากรที่ยุ่งยาก ซับซ้อน

6. ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่าบทบาทการส่งเสริมของรัฐบาลเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ด้วยการส่งเสริมการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและส่งเสริมความเข้มแข็งของผู้ประกอบการการค้า จำนวน (2551) กล่าวถึงบทบาทของ SMEs กับ การพัฒนาเศรษฐกิจไทยในบทความ เรื่องผลสำเร็จจากนโยบายการพัฒนาผู้ประกอบการว่า ผลสำเร็จจากนโยบายการพัฒนาผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องของประเทศแสดงให้เห็นถึงความคิดด้านบวกต่อการพัฒนาธุรกิจรายใหม่เสริมให้กับระบบเศรษฐกิจของไทย ทำให้มีการกระตุ้นให้เกิดการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมไปถึงธุรกิจทางด้านการบริการต่างๆ เพิ่มขึ้น ซึ่งรัฐบาลควรเข้ามาในการสนับสนุนและส่งเสริมในด้านต่างๆ เช่น การพัฒนาทุนมนุษย์ การสร้างนวัตกรรมกรรม วิเชียร (2548) ศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการลงทุนทางตรงในประเทศกัมพูชา ผลจากการวิจัยมีข้อเสนอแนะให้แก่รัฐบาลแห่งราชอาณาจักรกัมพูชาว่า ควรจะมุ่งเน้นและปรับปรุงในด้านข้อคนพบดังกล่าวข้างต้น นอกจากรัฐบาลกัมพูชาควรให้การสนับสนุนบริษัทต่างชาติโดยการตัดขั้นตอนการบริหารที่ไม่จำเป็นออกลดต้นทุนบริการสาธารณะและปรับปรุงสาธารณูปโภคต่างๆ

จุดแข็งงานวิจัย

งานวิจัยชิ้นนี้ ได้ทำการศึกษาในรูปแบบการวิจัยผสมผสาน (Mixed Method) ซึ่งประกอบด้วยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยเป็นการพัฒนาเชิงปริมาณจากเชิงคุณภาพ ด้วยการนำข้อมูลที่ไดจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนและการระดมแนวคิดจากนักวิชาการและบุคคลผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อหาแนวทางและบทสรุปของความสามารถเชิงสมรรถนะ ปัญหาอุปสรรค และแนวทางในการแก้ไขปัญหา ตลอดจนงานวิจัยในอดีตที่ได้รับบุ เนื้อหาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์มาปรับประยุกต์เป็นแนวทางการสร้างแบบสอบถามที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเข้าใจวัตถุประสงค์ที่ผู้วิจัยต้องการสื่อได้อย่างชัดเจน ทำให้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตอบสนองวัตถุประสงค์และปัญหางานวิจัยได้อย่างครอบคลุม อีกทั้งกลุ่มเป้าหมายได้ให้ความร่วมมือในการวิจัยครั้งนี้ ทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างรวดเร็วและสามารถสร้าง

ประโยชน์ในแวดวงธุรกิจการค้าชายแดนและอ้างอิงผลการวิจัยที่ได้ไปยังธุรกิจอื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย ผลการวิเคราะห์ตัวแปรเชิงสถิติที่เป็นน้ำหนักเชิงปริมาณได้

จุดอ่อนงานวิจัย

1. การติดต่อประสานงานระหว่างหน่วยงานราชการ เวลา และความสะดวกการให้ข้อมูล ถือเป็นปัญหาสำคัญของงานวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากในบางประเด็นที่ผู้วิจัยต้องการเจาะลึกนั้นยังเป็นข้อมูลลับที่ไม่สามารถเผยแพร่ได้หรือไม่สามารถที่จะสืบค้นจากทางอินเทอร์เน็ต ทำให้ต้องมีการลงพื้นที่ในเกือบทุกที่ ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าด้านการเก็บข้อมูลประกอบกับระยะเวลาที่มีจำกัด ทำให้ในบางกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงได้ ซึ่งปัญหาดังกล่าว ผู้วิจัยได้แก้ไขโดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณลักษณะใกล้เคียงและสามารถเป็นตัวอย่างที่ดีของกลุ่มนั้น ๆ ได้แทน

2. การเก็บตัวอย่างในครั้งนี้ เป็นการเก็บตัวอย่างในผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว เฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือเท่านั้น ซึ่งมีพื้นที่ครอบคลุม 6 จังหวัด ซึ่งผลการวิจัยที่ได้เป็นสภาพแวดล้อมและมุมมอง ทศนคติเฉพาะ ซึ่งหากเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนในประเทศไทย ยังคงมีกลุ่มตัวอย่างในแถบชายแดนในจังหวัดพื้นที่อื่นที่มีลักษณะคล้ายกันที่จะต้องทำการเก็บข้อมูลวิเคราะห์อีก ดังนั้น ผลวิเคราะห์ที่ได้อาจจะยังไม่ครอบคลุมสภาพที่แท้จริงได้ทั้งหมด หรืออาจจะยังประเด็นที่ยังคงต้องการการวิจัยเพื่อให้ข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งควรที่จะมีการเก็บข้อมูลต่อยอดในการวิจัยครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 รัฐบาลและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้ประกอบการการค้าชายแดนควรมีการจัดประชุมเพื่อร่วมปรึกษาหารือ แลกเปลี่ยนปัญหา เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการในการปรับปรุงและกำหนดนโยบาย เป้าหมาย ยุทธศาสตร์อย่างเป็นรูปธรรม เนื่องจากปัญหาที่พบจากงานวิจัยได้ระบุได้ถึงกฎ ระเบียบ และการเข้าถึงข้อมูลยังคงเป็นปัญหาที่สำคัญที่ทำให้ศักยภาพการค้าชายแดนยังคงต้องการพัฒนาเพิ่มขึ้น

1.2 รัฐบาลควรมีการสร้างความร่วมมือกับสถาบันการเงินในการกำหนดโครงการร่วมมือในด้านการสนับสนุนเงินทุนให้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนระบบการบริหารที่ดี

2. ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

2.1 ภาครัฐบาลควรมีการจัดเก็บข้อมูลเชิงสถิติของการประกอบการค้าในตลาด สปป.ลาว ให้ถูกต้องและให้มีความทันสมัยรวมถึงการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้กับผู้ส่งออกไทยและเผยแพร่ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อความสะดวกแก่ผู้ที่สนใจจะทำการวิจัยในด้านที่เกี่ยวข้องในอนาคต

2.2 สถาบันการศึกษาสามารถที่จะนำข้อมูลดังกล่าวเป็นตัวอย่างในด้านกรณีศึกษา หรือเป็นการศึกษาด้านวิชาการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งถือว่ามีความประโยชน์ต่อการพัฒนาและการบริหาร ปรับปรุงหลักสูตรการเรียนการสอน เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจจากตัวอย่างที่มีอยู่

2.3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะมีการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องการบริหารจัดการ เพื่อเป็นพื้นฐานความรู้เบื้องต้น ตั้งแต่หลักเกณฑ์การทำการค้า วิธีปฏิบัติพิธีการทางศุลกากร ระบบการค้าของต่างประเทศ ความรู้พื้นฐานการทำการค้า และกระบวนการขนส่ง

3. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษารูปแบบและนวัตกรรมด้านการบูรณาการกลยุทธ์ทางการค้า กลยุทธ์การส่งเสริมสมรรถนะการทำธุรกิจและการจัดการข้อมูล เพื่อนำมากำหนดแนวทางในการพัฒนาและสร้างกลยุทธ์เชิงบูรณาการในรูปแบบใหม่สำหรับธุรกิจการค้าชายแดน

2. ศึกษาความต้องการ ความพึงพอใจ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคเชิงลึกเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-ลาว ในภาคอื่น ๆ เพื่อทำการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ข้อมูลเป็นแนวทางในการร่วมพัฒนาปรับกลยุทธ์การดำเนินงานที่ดีและส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการค้าชายแดนเพิ่มขึ้น

3. ศึกษารูปแบบการส่งเสริมสมรรถนะในการทำธุรกิจในรูปแบบใหม่ เช่น การส่งเสริมสมรรถนะในการทำธุรกิจในรูปแบบความยั่งยืน การสร้างภาพลักษณ์ของผู้ประกอบการที่ดี การพัฒนาความสัมพันธ์ทางการค้าที่ยั่งยืน เพื่อนำผลที่ได้เป็นแนวทางส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ ตระหนักถึงการดำรงอยู่อย่างต่อเนื่องจากการได้รับการยอมรับจากสังคม ซึ่งมีผลต่อการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

4. ศึกษาแบบการจัดการองค์ความรู้ด้านการค้าชายแดน เพื่อนำมากำหนดคุณลักษณะและแผนกลยุทธ์การส่งเสริมผู้ประกอบการการค้าชายแดนและหน่วยงานที่มีอำนาจในการกำกับดูแลให้เกิดศักยภาพที่ดีอย่างเป็นรูปธรรม

5. ศึกษาถึงกลยุทธ์และระบบการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ (Logistics) ของธุรกิจข้ามชาติ ธุรกิจการค้าชายแดน เพื่อศึกษาวิธีการบูรณาการดำเนินการดำเนินธุรกิจ จากลูกค้าคนสุดท้ายไปถึงผู้ผลิตรายแรกที่เกี่ยวข้องเรื่องของจัดหาวัตถุดิบ สินค้า บริการและข้อมูลทางการค้าที่ช่วยสร้างประโยชน์ส่วนเพิ่มให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบการค้า ซึ่งถือเป็นระบบการบริหารจัดการที่สำคัญประการหนึ่งในการขับเคลื่อนระบบการค้าชายแดนให้ประสบผลสำเร็จด้วยการเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนและระบบการค้า

6. ศึกษาเปรียบเทียบแนวทางการส่งเสริมสมรรถนะในการทำธุรกิจของกลุ่มการค้าชายแดนในประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศเวียดนาม ประเทศพม่า ประเทศมาเลเซีย เพื่อทราบความแตกต่าง

และนำมาปรับปรุงยุคที่กำหนดอัตลักษณ์เชิงยุทธศาสตร์
 อย่างเป็นรูปธรรมในการพัฒนาส่งเสริมสำหรับผู้ประกอบการ
 การการค้าชายแดนต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

ดิฉันในฐานะผู้เรียบเรียงสำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความอนุเคราะห์
 อย่างดียิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพันธ์ เขจรนันท์
 อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.พงศ์ หรดาล และ
 รองศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ ทัพทรัพย์ ที่ได้กรุณาอนุเคราะห์
 สละเวลาอันมีค่าเป็นผู้เชี่ยวชาญในการทำคู่มือฉบับ
 นี้ ตลอดจนคณาจารย์ทุกท่านที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและขอ
 คิดเห็นต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้วิจัยด้วยความเมตตา
 ด้วยดีเสมอมา ซึ่งผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณในความ
 เมตตาของท่านเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

เอกสารอ้างอิง

เกษรา หลิมพาณิชย์. (2539). *การเจรจาการค้าของไทยกับ
 ประเทศเพื่อนบ้าน*. ปรินธิพิมพ์ (เศรษฐศาสตร์).
 กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

กระทรวงพาณิชย์. (2551). *ทิศทางการส่งออกสินค้า ปี
 51 และยุทธศาสตร์สินค้าส่งออกสินค้า*. ศูนย์บ่มเพาะ
 วิสาหกิจผลิตภัณฑ์ฮาลาล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์.
 (2553). *การลงทุนในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: Trade
 and Competitiveness Competitive means open to the
 world Lisbon Agenda*. กรุงเทพฯ.

กองเทคโนโลยีสารสนเทศ กรมการค้าต่างประเทศ.
 (2551:2553). *การค้าชายแดนและการผ่านแดน*.
 เอกสารเผยแพร่ทางวิชาการออนไลน์ จาก [http://www.
 moc.go.th/opscenter/tk/kcd_1.htm](http://www.moc.go.th/opscenter/tk/kcd_1.htm).

จุฬาลักษณ์ ชันทะชา. (2551). *แนวทางการพัฒนาการส่งออก
 สินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดนครพนม*.
 ปรินธิพิมพ์ (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). ขอนแก่น:
 บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น.

จำนง สรพิพัฒน์. (2551). *โครงสร้างภาษีรถยนต์กับ
 น้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน*. ปรินธิพิมพ์
 พิเศษ (พ.ย.51): 50-52.

ชนกรณณ์ ภูมทองบุตร. (2549). *การบริหารธุรกิจระหว่าง
 ประเทศ: ทฤษฎีและกลยุทธ์ทางการจัดการ*. กรุงเทพฯ:
 โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ชลิตา รัตนสาร และวรรณรัตน์ วัฒนานิมิตกุล. (2550).
*การศึกษาการค้าไทย-ลาว ณ จุดที่มีการสร้างสะพานข้าม
 แม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ในบริบทของวัฒนธรรมเศรษฐกิจ*.
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. สยามวิชาการ. 8(9).

เดือนเด่น นิคมบริรักษ์ สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ เสาวลักษณ์
 ชีวสิทธิ์ยานนท์ และเบญจมาศ ยศปัญญา. (2550). *การ
 ศึกษาผลกระทบและแนวทางการปรับตัว ของ SMEs ไทย
 ต่อการทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกา*. สำนัก
 งานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.).
 สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนา ประเทศไทย.

นิรันดร์ วัชรเวศวรร อักษรศรี พานิชสาส์น และพงษ์ธร วราศัย.
 (2551). *การเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ
 SMEs (กรณีศึกษา: FTA อาเซียน – สหภาพยุโรป)*. ศูนย์
 บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
 จาก [http://www.econ.tu.ac.th/ertc/
 php/view_research.
 php?id=101](http://www.econ.tu.ac.th/ertc/php/view_research.php?id=101)

วิเชียร สาน. (2548). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการลงทุน
 ทางตรงในกัมพูชา*. ปรินธิพิมพ์ (บริหารธุรกิจ
 มหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยหอการค้า.

ศุภวดี สายเชื้อ. (2553). *หนี้คือรากฐานของวิกฤติ
 เศรษฐกิจ: เศรษฐศาสตร์จานรอง*. กรุงเทพฯธุรกิจ. วันจันทร์
 ที่ 17 พฤษภาคม พ.ศ.2553.

เสรี ลาซโรจน์. (2531). *มองการมัธยมศึกษาในอนาคต*.
สารพัฒนาหลักสูตร อันดับที่ 73, เม.ย. 31, 19-31.

สุนีย์ วรรณโกมล. (2550). *การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน
 โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจค้าส่งไทย*. สาขาเศรษฐศาสตร์
 อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระ
 นครเหนือ. เอกสารวิชาการออนไลน์ จาก [http://dcms.
 thailis.or.th/tdc/dccheck.php?Int_code=52&RecId=
 21000&obj_id=182828&showmenu=no](http://dcms.thailis.or.th/tdc/dccheck.php?Int_code=52&RecId=21000&obj_id=182828&showmenu=no).

Bonn, I. (2001). Developing strategic thinking as a
 core competency. *Management Decision*, 39, 63 - 71.

Gilgeous, V. & Gilgeous, M. (2001). A survey to
 assess the use of a framework for manufacturing
 excellences. *Integrated Manufacturing Systems*. 12(1),
 48 - 58.

Guan, Y. (2006). Establishment of multiple sub-
 lineages of H5N1 influenza virus in Asia implications
 for pandemic control. *Proc. Natural Academic Science*,
 13, 2845-2850.

Hornung, T., Brandner, R., Krystyn, L., M. oachimski & Keim. (2007c). Multistratigraphic constraints on the NW Tetyan “Carnian Crisis”. *New Mexico Mus. Natural Hist. & Science*, Bulletin 41, 59–67.

Savioz, P., Jung & H-H. (2003). How can enterprises diagnostically and interactively control their technology-based strategies? *Management of Engineering and Technology*, 39–46.

Waterman, R. Jr., Peters, T. & Phillips, J.R. (1980). *Structure Is Not Organization in Business Horizons*. 23(3), 14–26.