

ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อ
ขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง

Competency factors of entrepreneurs in the Northeastern region of
Thailand affecting competitiveness against countries in the Greater
Mekong Sub-region

สรินญา ลัทธิตีระสุวรรณ

นักศึกษาระดับปริญญาเอก หลักสูตรบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต
คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Sarinya Latteerasuwan

Ph.D. Candidate in Doctor of Business Administrator Program

Faculty of Business Administration and Accountancy, Khon Kaen University

E-mail: sarila@kku.ac.th Ph: +081-902-8896

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ	:	12 กุมภาพันธ์ 2563
วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ	:	
ครั้งที่ 1	:	8 มีนาคม 2563
ครั้งที่ 2	:	28 เมษายน 2563
วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ	:	7 พฤษภาคม 2563

ดร. อารีย์ นัยพินิจ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ และประธานหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Dr. Aree Naipinit

Assistant Professor and Director of Bachelor of Business Administration Program

Faculty of Business Administration and Accountancy, Khon Kaen University

E-mail: arekul@kku.ac.th

สุเมธ แก่นมณี

รองศาสตราจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Sumeth Kaenmanee

Associate Professor of Faculty of Economics, Khon Kaen University

Faculty of Economics, KhonKaen University

E-mail: sukaen@kku.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย ที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง เครื่องมือในการเก็บข้อมูลคือแบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง กลุ่มตัวอย่างคือผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำธุรกรรมการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงจำนวน 360 คนที่ได้จากเลือกแบบโควตา สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์ปัจจัย และใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ในการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ผลการวิจัยพบปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง 4 ปัจจัย ได้แก่ 1. สมรรถนะในการจัดการตนเอง 2. สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น 3. สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ และ 4. สมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง โดยปัจจัยสมรรถนะในการจัดการตนเอง สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นและสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจส่งผลทางบวก แต่ปัจจัยสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ผลการวิจัยนี้เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการ ในการปรับกลยุทธ์การดำเนินงานที่ส่งผลต่อการแข่งขันการค้ากับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงและเป็นแนวทางต่อหน่วยงานภาครัฐบาลและองค์กรภาคเอกชนในการส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบการในการทำธุรกิจการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงซึ่งเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของท้องถิ่นและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

คำสำคัญ: สมรรถนะของผู้ประกอบการ, ขีดความสามารถในการแข่งขัน, อนุภูมิภาคแม่น้ำโขง

Abstract

The objective of this research was to study competency of entrepreneurs in the Northeastern region of Thailand factors affecting competitiveness against countries in the Greater Mekong Sub-region. A structured questionnaire was used as the instrument in collecting data. Samples of 360 entrepreneurs having trading transactions with countries in the Greater Mekong Sub-region were selected by quota sampling. Descriptive statistics and factor analysis were applied in analyzing data and multiple regression analysis (MRA) at 0.05 significance level was used in testing research hypotheses.

The results reveal that the competency of entrepreneurs in the Northeastern region of Thailand can be categorized into 4 factors which are 1. Self-management competency 2. Self-efficacy related to engagement with others competency 3. Self-efficacy related to business management competency and 4. Competency in trading with the Greater Mekong Sub-region. Results from MRA determine that Self-management competency, Self-efficacy related to engagement with others competency and Self-efficacy related to business management competency have positive effects on competitiveness whilst Competency in trading has no positive effect on competitiveness against countries in the Greater Mekong Sub-region. Findings of this research can be used as a guideline for government agencies and private organizations in enhancing capacity and competitiveness of entrepreneurs in conducting business with countries

in the Greater Mekong Sub-region which can be beneficial to both local and sub-region economic development and national economy.

Keywords: Competency of entrepreneurs, competitiveness, the Greater Mekong Sub-region

บทนำ

การค้าระหว่างประเทศถือเป็นการค้าที่มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยและของภูมิภาคเป็นอย่างมาก โดยการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดนของไทยกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงประกอบด้วย สปป.ลาว เมียนมา กัมพูชา เวียดนาม และจีนตอนใต้ (มณฑลยูนนานและเขตปกครองตนเองกว่างซีจ้วง) พบว่า ปี 2016-2018 มีแนวโน้มมูลค่าการค้าเพิ่มขึ้นจากมูลค่าการค้าปี 2016 จำนวน 633,001.80 ล้านบาท มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปี 2018 มีมูลค่า 734,506.37 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 101,504.57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16 เมื่อพิจารณาแต่ละประเทศ พบว่า มูลค่าการค้ากับจีนตอนใต้เพิ่มขึ้นมากที่สุด ร้อยละ 56 รองลงมาเป็นเวียดนาม ร้อยละ 42 กัมพูชา ร้อยละ 20 สปป.ลาว ร้อยละ 5 และเมียนมา ร้อยละ 3 ตามลำดับ (Department of Foreign Trade, 2019)

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นภาคที่มีความสำคัญยิ่งของประเทศไทย โดยเป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุน การบริการ การท่องเที่ยว รวมถึงการขนส่งของกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ตามกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง เนื่องจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีโครงสร้างพื้นฐาน การคมนาคม และระบบโลจิสติกส์ที่สำคัญสามารถเชื่อมโยงกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ได้แก่ สะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 1 สามารถเชื่อมโยงกับ สปป.ลาว เวียดนามตอนบน และจีนตอนใต้ ซึ่งเป็นประเทศที่เศรษฐกิจมีขนาดใหญ่ได้ไกลที่สุด มีสะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 2 เชื่อมโยงกับ สปป.ลาว เมียนมา และเวียดนามที่มีท่าเรือสำคัญสามารถรองรับเรือขนาด 30,000 ตัน มีสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 (นครพนม-คำม่วน) ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานในการสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจ การคมนาคมขนส่ง การค้า การท่องเที่ยวระหว่างประเทศ ของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนของไทย สปป.ลาว ตอนภาคกลาง เวียดนามตอนกลาง และเชื่อมโยงโครงข่ายถึงจีนตอนใต้ ตลอดจนเส้นทางแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East West Economic Corridor: EWEC) ที่เชื่อมโยง เมียนมา-ไทย-สปป.ลาว-เวียดนาม ซึ่งทำให้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเชื่อมโยงโครงข่ายกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ซึ่งจะไปตามกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (Greater Mekong Subregion: GMS)

นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐของไทยที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศมีการส่งเสริมและพัฒนาการค้าให้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เช่น กิจกรรมส่งเสริมเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจตามแนวชายแดนและเขตเศรษฐกิจพิเศษอย่างต่อเนื่อง โครงการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (Young Entrepreneur Network Development Program) (Department of Foreign Trade, 2019) โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ (Early - Stage) โครงการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจระดับเติบโต (SME Regular Level) โครงการพัฒนาองค์ความรู้สำหรับ SME (Knowledge center) (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2019) การจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) และจัดแสดงสินค้า (Road Show) กับเมืองสำคัญของประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ซึ่งได้รับผลการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าและคู่ค้าในประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง

จากกระแสโลกาภิวัตน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และรุนแรงในทุกด้านส่งผลให้สภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีและนวัตกรรม แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การนำระบบโลจิสติกส์มาใช้ในการขนส่ง โครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลง สังคมและวัฒนธรรมที่เปลี่ยนแปลง จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อความอยู่รอด ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจ นอกจากนี้จาก

อัตราการเจริญเติบโตของประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงทั้งในด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว ที่สามารถสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการคนไทยได้เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีชายแดนติดต่อกับ สปป.ลาว และกัมพูชา ที่สามารถเชื่อมโยงโครงข่ายทางบกไปเมียนมา เวียดนาม และจีนตอนใต้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องปรับตัวเพื่อพร้อมรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นการเผชิญกับรูปแบบการค้าที่หลากหลาย มีความสลับซับซ้อน และโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องมีสมรรถนะสำหรับการเป็นผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศ (Mitchelmore & Rowley, 2010) ซึ่งทำให้สามารถดำเนินธุรกิจให้เติบโตและประสบความสำเร็จ ตลอดจนมีความพร้อมในการรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น (Inyang, 2009) ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง เพื่อให้ทราบถึงสมรรถนะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้าซึ่งทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง

ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัย

- 1) เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่ทำการค้าระหว่างประเทศใช้เป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์การดำเนินงานที่ส่งผลต่อการแข่งขันการค้ากับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง
- 2) เพื่อเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐบาลและองค์กรภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมสมรรถนะในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของท้องถิ่นและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ
- 3) เพื่อเป็นประโยชน์ในวงกว้างต่อนักวิชาการที่จะศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงของผู้ประกอบการ

แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง

กลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง คือ ประเทศที่มีชายแดนติดต่อกับแม่น้ำโขง ซึ่งเป็นแม่น้ำที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 12 ของโลก จำนวน 6 ประเทศ คือ ไทย เมียนมา สปป.ลาว กัมพูชา เวียดนาม และสาธารณรัฐประชาชนจีน (มณฑลยูนนาน และเขตปกครองตนเองกว่างซีจ้วง) มีพื้นที่รวม 2.6 ล้านตารางกิโลเมตร ในปี 2017 มีประชากรรวมจำนวน 345 ล้านคน (Greater Mekong Subregion Secretariat, 2019) โดยได้จัดทำกรอบยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (The Greater Mekong Subregion Economic Cooperation Program Strategic Framework 2012–2022) ในปี 2554 เพื่อส่งเสริมการค้า การลงทุน การเกษตร อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และการบริการของประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ด้วยการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการศึกษาระหว่างกัน มีการใช้ทรัพยากรร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดการจ้างงาน ยกกระดับชีวิตของคนในประเทศอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงดีขึ้น และช่วยเพิ่มขีดความสามารถและสร้างโอกาสของประเทศในกลุ่มภูมิภาคให้สามารถแข่งขันในระดับนานาชาติ (Kosaiyawat, 2008) ซึ่งกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (GMS) มีความร่วมมืออยู่ 9 ด้าน ดังนี้ (1) ด้านคมนาคมขนส่ง (2) การอำนวยความสะดวกทางการค้าและการขนส่ง (3) พลังงาน (4) การเกษตร (5) สิ่งแวดล้อม (6) การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (7) การพัฒนาเมือง (8) การท่องเที่ยวและ (9) เทคโนโลยี

สารสนเทศและการสื่อสาร นอกจากนี้ได้กำหนดยุทธศาสตร์ร่วมกัน 3 ด้าน (3 Cs) ได้แก่ (1) สร้างความเชื่อมโยง (Connectivity) ระหว่างกันให้มากขึ้นผ่านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและยกระดับโครงข่ายเส้นทางการขนส่งให้เป็นแนวพื้นที่เศรษฐกิจ (Economic Corridors) (2) เสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน (Competitiveness) ด้วยการส่งเสริมกระบวนการผลิตและห่วงโซ่คุณค่าการอำนวยความสะดวกขนส่งคนและสินค้าข้ามพรมแดนให้มีประสิทธิภาพ และ (3) สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน (Community) ซึ่งการพัฒนาเส้นทางคมนาคมในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงตามแผนงาน GMS ครอบคลุมและเชื่อมโยงเส้นทาง 3 เส้นทางที่สำคัญ เรียกว่า “ระเบียงเศรษฐกิจ” คือ เส้นทาง 1 เป็นเส้นทางที่เชื่อมระหว่างจีนตอนใต้ลงมาสู่ประเทศไทย เรียกว่า ระเบียงเศรษฐกิจเหนือ-ใต้ (North-South Economic Corridor-NSEC) เส้นทาง 2 เป็นเส้นทางที่เชื่อมระหว่างพม่าไปสู่เวียดนามเรียกว่า ระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor-EWEC) และเส้นทาง 3 เป็นเส้นทางที่เชื่อมระหว่างไทยและเวียดนามมาสู่กัมพูชา ระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ (Southern Economic Corridor-SEC) เพื่อพัฒนาการขนส่ง พลังงาน และระบบการติดต่อสื่อสารในภูมิภาคไปพร้อมกัน (Greater Mekong Subregion Secretariat, 2018)

แนวคิดสมรรถนะผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เป็นผู้ริเริ่มโดยใช้กระบวนการในการผลิตสินค้าและบริการใหม่ (Schumpeter, 2005) โดยมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ (Hatten, 2006) ซึ่งจำแนกการเป็นผู้ประกอบการเป็น 5 แบบ ได้แก่ การนำเสนอสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพ การใช้กระบวนการผลิตแบบใหม่ การขยายตลาดใหม่ การหาแหล่งวัตถุดิบใหม่และวัตถุดิบชนิดใหม่ และเปิดธุรกิจใหม่ (Sharma & Chrisman, 1999)

สมรรถนะของบุคคลเป็นคุณลักษณะและความสามารถในการทำงานของแต่ละคน รวมถึงการทำงานที่มีลักษณะเป็นเหตุผล ส่งผลลัพธ์ตามความต้องการของธุรกิจ ซึ่งคุณลักษณะที่สามารถมองเห็นได้ ได้แก่ 1) ความรู้ (Knowledge) เป็นความรู้เฉพาะด้านบริหารธุรกิจ ด้านการตลาด ด้านการผลิตของบุคคลและ 2) ทักษะ (Skill) เป็นสิ่งที่บุคคลฝึกฝนจนเกิดความเชี่ยวชาญ ซึ่งสามารถพัฒนาจากค้นคว้าหาความรู้ ลงมือปฏิบัติจนทำให้เกิดทักษะ และคุณลักษณะที่ซ่อนอยู่ภายในสังเกตได้ยาก ได้แก่ 1) ทศตนคติค่านิยม และภาพลักษณ์ของตนเอง (Self-Concept) เป็นความกระตือรือร้น เชื่อมั่นในตนเอง (Self-Confident) 2) คุณลักษณะประจำตัว (Trait) เป็นคุณลักษณะที่ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ ไว้วางใจ จนทำให้เกิดความเชื่อมั่น และ 3) แรงจูงใจ (Motive) เป็นพลังงานในการผลักดันให้ถึงเป้าหมาย ตั้งใจทำงานอย่างต่อเนื่องให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ (McClelland, 1998; Spencer & Spencer, 1993)

สมรรถนะในการจัดการตนเอง (Self-management Competency) เป็นลักษณะทั่วไปของบุคคลที่เป็นแรงขับเคลื่อนภายในของบุคคลนั้นที่ทำให้แสดงพฤติกรรมที่ตนมุ่งหวังไปสู่สิ่งที่เป็นเป้าหมายของบุคคลนั้น (Lent & Brown, 2013; Ladyga, 2015) โดยสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันประกอบด้วย ดังนี้ 1) ลักษณะส่วนตัว ได้แก่ (1) ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นลักษณะกล้าแสดงออก กล้าพูด กล้าคิด กล้าที่จะลงมือทำ (2) ความรับผิดชอบเป็นการรับรู้ฐานะและบทบาทของตนเอง และยอมรับผลของการกระทำ (3) ความเป็นตัวของตนเอง เป็นความอิสระในการดำเนินธุรกิจ (4) ความซื่อสัตย์เป็นบุคคลที่มีความจริงใจ ไม่ทุจริตคดโกงทั้งทางตรงและทางอ้อม มีความประพฤติตรงต่อเวลา ต่อหน้าที่ และต่อวิชาชีพ (5) ความร่าเริงสนุกสนาน เป็นการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ดี และสิ่งสำคัญทำให้พนักงานสามารถสร้างสรรค์งานที่ดีให้กับธุรกิจ และ (6) ความยืดหยุ่น สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ ทำให้เกิดบรรยากาศที่ดีในการทำงาน (Jencova, Litavcová, Stefko & Mat'ovcikova, 2013; Lehto, 2015; Hakala, Siren & Wincent, 2016) 2) ทักษะการเรียนรู้ ได้แก่ (1) การแสวงหาโอกาสสามารถแสวงหาโอกาสได้ในทุก ๆ สถานการณ์ (2) ความเชี่ยวชาญรอบรู้ เป็นการปรับตัวให้ทันกับแข่งขันที่สูงขึ้นและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (3) การรู้จักควบคุมตนเอง เป็นการใช่วิธีการในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ไม่ดีให้กลายเป็นดีได้ในสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาที่ทำให้ไม่

พอใจ (4) ปฏิภาณไหวพริบ สามารถแก้ไขปัญหาเหตุการณ์เฉพาะหน้าได้ทันท่วงที และ (5) ช่างสังเกต สามารถสังเกตท่าทีของคู่ค้าในการทำการค้า (Kunene, 2008; Jencova et al., 2013; Hakala et al., 2016) และ 3) ความมุ่งมั่นที่จะไปถึงสิ่งที่มุ่งหวังไว้ ได้แก่ (1) ใฝ่ใจเรียนรู้ตลอดเวลา เป็นบุคคลที่มีการเรียนรู้ ศึกษา และค้นหาสิ่งใหม่ๆ ตลอดเวลา (2) ความมุ่งมั่น เป็นบุคคลที่มีความตั้งใจแน่วแน่ในการดำเนินการธุรกิจตามที่มุ่งหวังไว้ โดยไม่หวั่นกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ (3) ความเพียรพยายาม เป็นความตั้งใจในการทำงานของตนเองให้สำเร็จ (4) ความยืนหยัดไม่ย่อท้อ เป็นบุคคลที่มีจิตใจแน่วแน่ มีความยืนหยัดกับเป้าหมาย และไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและ (5) ความกระตือรือร้น เป็นบุคคลที่มีพลังในการทำงานอยู่ตลอดเวลา (Kunene, 2008; Jencova et al., 2013) จากการวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะในการจัดการตนเอง ส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ จึงกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ดังสมมติฐานที่ 1 คือ

สมมติฐานที่ 1: ปัจจัยสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคุ่มน้ำโขง

สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น (Self-efficacy Involves Others Competency) เป็นสิ่งที่คุณคต้องการแสดงออกให้ผู้อื่นได้เห็นถึงสมรรถนะของตนเองโดยสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการค้าระหว่างประเทศที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน ประกอบด้วย ดังนี้ 1) การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ได้แก่ (1) ภาวะผู้นำ ความสามารถที่สั่งการ ชี้แนะเพื่อให้มุ่งไปสู่จุดหมายที่กำหนดไว้ (2) มนุษย์สัมพันธ์ เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกในการเข้าสังคม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ต้องการ (3) ทักษะการสื่อสารเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในกลุ่มหรือสังคมที่เกิดขึ้นตลอดเวลาระหว่างผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งแต่ละบุคคลเป็นทั้งผู้ส่ง-รับสารในขณะเดียวกัน และ (4) ความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น เป็นความสามารถในการพูดคุย นำเสนอความคิด และข้อเสนอแนะกับผู้อื่นในมุมมองของตนเองให้เห็นคอยตามต่อการดำเนินธุรกิจ 2) การวางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ ได้แก่ (1) กล้าตัดสินใจ เป็นการตัดสินใจการบริหารเลือกทางเลือกใดจากทางเลือกหลายทาง เพื่อพิจารณาตามเป้าหมายที่วางไว้ (2) ทักษะในการจัดการเวลา สามารถวางแผนกำหนดและควบคุมการทำงานให้บรรลุตามเวลาและวัตถุประสงค์ที่กำหนด (3) การตอบสนองกับปัญหาทันทีทันใด เป็นการตอบสนองกับปัญหาทันทีทันใดซึ่งนำไปสู่ทางออกของปัญหาต่าง ๆ มีผลให้งานบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ (4) ความตื่นตัวและหยั่งรู้ในสถานการณ์ ทำให้สามารถทราบถึงข่าวสารในการเปลี่ยนแปลง และเตรียมรับมือกับสิ่งที่เกิดได้ทันเวลาและ (5) ความสามารถในการปรับตัว เป็นการมองเห็นถึงความเป็นไปได้ในโอกาสต่าง ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา (Kunene, 2008; Jencova et al., 2013) และ 3) การทำงานเป็นทีม ได้แก่ (1) ความน่าเชื่อถือ เป็นบุคคลที่มีพฤติกรรมที่ดีในการทำงานร่วมกับคนอื่นในทุกวันเป็นระยะเวลานานจนทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ (2) ทีมสัมพันธ์การทำงานที่มีทีมสัมพันธ์ที่ดีส่งผลให้การทำงานร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการและพนักงานบรรลุตามเป้าหมายที่ต้องการ (3) ความอดทนต่อสิ่งที่ไม่ชัดเจน เป็นการรักษาภาวะปกติของตนเองไว้ให้มากที่สุดกับสิ่งหรือสถานการณ์ที่ไม่ชัดเจน เพื่อให้การทำงานสามารถดำเนินการอย่างต่อเนื่อง (4) การสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน สามารถสร้างแรงกระตุ้น แรงจูงใจ และสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี และสามารถเข้ามาแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อให้พนักงานสามารถก้าวข้ามผ่านอุปสรรคต่าง ๆ ไปได้และ (5) ความใส่ใจและปรารถนาต่อผู้อื่น มีความหวังดีและไม่ละเลยในรายละเอียดของผู้อื่นหรือเพื่อนร่วมงาน (Hodgetts & Kuratko, 2001; Kunene, 2008; Jencova et al., 2013) จากการวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น ส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ จึงกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัยดังสมมติฐานที่ 2 คือ

สมมติฐานที่ 2: ปัจจัยสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคุ่มน้ำโขง

สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ (Self-efficacy Affecting Business Management Competency) เป็นสิ่งที่บุคคลมีความรู้ความสามารถในสาขาต่าง ๆ ที่แสดงออกได้อย่างมีประสิทธิภาพจนเกิดเป็นความชำนาญโดยสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน ประกอบด้วย ดังนี้)1)การทำงานเชิงรุก ได้แก่ (1) กล้าเผชิญกับความเสี่ยง ความกล้าเผชิญกับสิ่งที่ไม่แน่นอน ไม่ว่าจะมีความกล้าใช้ทรัพยากรสินจำนวนมากสำหรับก่อตั้งธุรกิจ กล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ และกล้ากู้ยืมทรัพยากรสินจำนวนมาก (2) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความคิดสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ (3) ความใส่ใจในความสำเร็จมีความคิดที่จะเอาชนะ ทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค รวมถึงเตรียมวิธีแก้ไขกับปัญหาที่เกิดขึ้น เป้าหมายในการทำธุรกิจชัดเจน (4) ความมุ่งมั่นในการแข่งขันการไม่ยอมแพ้ มีความมุ่งมั่นสูงในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ด้วยความพยายาม และมีการบริหารจัดการให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (5) เป้าหมายในการทำธุรกิจชัดเจนการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศต้องมีเป้าหมายในการทำธุรกิจชัดเจนทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามเป้าหมาย (6) ความคล่องตัวในการบริหารงานมีความอิสระในการทำงานเพื่อมุ่งหวังให้ธุรกิจบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย และ (7) จริยธรรมทางธุรกิจมีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคด้วยการผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพรับผิดชอบต่อพนักงานอย่างเป็นธรรม และรับผิดชอบต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม ตลอดจนมีความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ (Cowie,2003; Jencova et al., 2013)

2) การมองภาพรวมธุรกิจ ได้แก่ (1) ความรู้ด้านการตลาดสามารถที่จะวางแผนการตลาด กลยุทธ์การตลาด (2) ความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี เป็นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทำให้ธุรกิจทันสมัย ประหยัดต้นทุนและผลิตสินค้าได้เพิ่มขึ้น (3) ทักษะและความเชี่ยวชาญในธุรกิจ การนำองค์ความรู้ในการวางแผนวิเคราะห์มาใช้กับธุรกิจ (4) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงทำให้การดำเนินงานของธุรกิจเป็นระบบและต่อเนื่อง ธุรกิจยอมรับได้ ประเมินได้ ควบคุมได้ และตรวจสอบได้อย่างมีระบบ (5) ความสามารถในการจัดการเปลี่ยนแปลงวางแผนในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และมีการปรับตัวและยอมรับกับการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างเป็นผลตามเป้าหมายที่วางไว้ (6) ความสามารถการสร้างและมีเครือข่ายทำให้เกิดการเชื่อมโยงของกลุ่มของคนหรือกลุ่มธุรกิจ เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารร่วมกัน ดำเนินธุรกิจร่วมกัน และ (7) ประสบการณ์การค้าระหว่างประเทศมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ซึ่งการค้าระหว่างประเทศมีความซับซ้อนในการทำธุรกิจมากกว่าการค้าภายในประเทศ (Jencova et al., 2013; Lehto, 2015) และ 3) ความเชี่ยวชาญทรัพยากรมนุษย์ ได้แก่ (1) ความสามารถในการคิดเป็นเหตุผลมีความคิดในภาพรวมที่เป็นระบบ และคิดอย่างมีเหตุมีผล (2) ทักษะการบริหารคนมีความสามารถในการจัดการคนในธุรกิจ (3) ทักษะในการเจรจาต่อรอง เป็นการเจรจาต่อรองเพื่อให้ผู้อื่นคล้อยตามความคิดของตน สามารถจูงใจแนวความคิดผู้อื่นให้เกิดจุดร่วมกันของทั้งสองฝ่ายตามจุดประสงค์แต่ละฝ่าย โดยที่มีความเต็มใจในผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นร่วมกันและ (4) จิตวิทยาทางธุรกิจการทำงานอย่างสร้างสรรค์ มีระบบการสื่อสารที่ดีต่อกัน จัดสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ดีขึ้น มีความเข้าใจซึ่งกันและกัน (Cowie, 2003; Hatten, 2006; Lehto, 2015)

จากการวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ จึงกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ดังสมมติฐานที่ 3 คือ

สมมติฐานที่ 3: ปัจจัยสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง

สมรรถนะของผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง (Trade Entrepreneur with The Greater Mekong Sub-region Competency) ปัจจุบันตลาดโลกาภิวัตน์ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศต้องมีสมรรถนะ โดยสมรรถนะของผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขงที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน ประกอบด้วย ดังนี้ 1) ใฝ่หาความรู้ทางธุรกิจระหว่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เป็นการศึกษาความรู้ทางธุรกิจใหม่ ๆ ให้ทันกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 2) การรับ-ส่งข่าวสารธุรกิจ

ระหว่างประเทศ ต้องรับรู้ข่าวสารตลอดเวลาเพื่อสามารถวางแผนทางธุรกิจและสามารถเตรียมความพร้อมกับสถานการณ์ที่ทำการเปลี่ยนแปลงได้ทันเวลาและ (3) มุ่งแสวงหาโอกาสทางธุรกิจระหว่างประเทศ เป็นการมองหาโอกาสใหม่ ๆ ให้กับธุรกิจ (Leonidou & Theodosiou, 2004; Charoensukmongkol, 2015) จากการวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรสมรรถนะของผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ จึงกำหนดเป็นสมมติฐานการวิจัย ดังสมมติฐานที่ 4 คือ

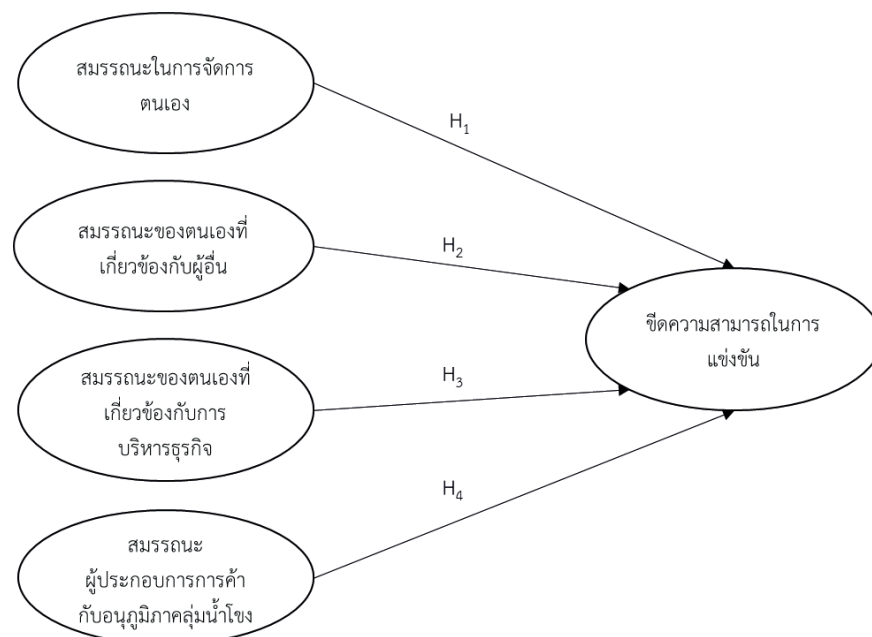
สมมติฐานที่ 4: ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

แนวคิดเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) เป็นแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและการแข่งขันอย่างรุนแรงในยุคโลกาภิวัตน์ ทำให้กลไกของตลาดนั้นซับซ้อนและมีความไม่แน่นอนมากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป มีความคาดหวังในผลิตภัณฑ์ที่มีความใหม่ให้มีคุณภาพและมีคุณค่ามากขึ้น (Eisenhardt & Martin, 2000; Ukenna, Ijeoma, Anionwu & Olise, 2010)

Porter (1985) กล่าวว่า ความสามารถในการแข่งขันเป็นสิ่งที่องค์การสร้างความได้เปรียบอยู่เหนือคู่แข่ง ความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่ การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) การเป็นต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) และนวัตกรรมเทคโนโลยีและกระบวนการ (Innovative Technology and Process) ซึ่งทำให้เกิดการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง



ภาพที่ 1: กรอบแนวคิดในการวิจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

วิธีการดำเนินการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย โดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ส่งออกและ/หรือผู้นำเข้า กับกรมศุลกากร ที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (สปป.ลาว กัมพูชา เมียนมา เวียดนาม จีนตอนใต้) จำนวนทั้งสิ้น 5,290 คน (Office of the Permanent Secretary Ministry of Commerce, 2019)

กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาค ลุ่มน้ำโขง จำนวน 360 คน ใช้วิธีการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากสูตรเครซีและมอร์แกน (Krejcie & Morgan, 1970) โดยประชากรที่ใช้ในการวิจัยมีจำนวน 5,290 คน ยอมรับให้เกิดความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างได้ร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และสัดส่วนของลักษณะที่สนใจในประชากรเท่ากับ 0.5 มีขั้นตอนการสุ่มตัวอย่างแบบ โควตา (Quota Sampling) โดยแบ่งออกเป็น 20 กลุ่ม ตามสัดส่วนของประชากร (Proportional Stratified Random) ดังนี้

ตารางที่ 1 จำนวนประชากรและจำนวนกลุ่มตัวอย่างของการวิจัย

จังหวัด	จำนวน ประชากร	ร้อยละ	จำนวนกลุ่ม ตัวอย่าง	จังหวัด	จำนวน ประชากร	ร้อยละ	จำนวนกลุ่ม ตัวอย่าง
กาฬสินธุ์	112	2.1	8	ร้อยเอ็ด	135	2.6	9
ขอนแก่น	543	10.3	37	เลย	380	7.2	26
ชัยภูมิ	129	2.4	9	สกลนคร	133	2.5	9
นครราชสีมา	843	15.9	57	สุรินทร์	344	6.5	23
นครพนม	228	4.3	15	ศรีสะเกษ	187	3.5	13
บุรีรัมย์	222	4.2	15	หนองคาย	328	6.2	22
บึงกาฬ	72	1.4	5	หนองบัวลำภู	50	0.9	3
มหาสารคาม	127	2.4	9	อุดรธานี	380	7.2	26
มุกดาหาร	229	4.3	16	อุบลราชธานี	729	13.8	50
ยโสธร	63	1.2	4	อำนาจเจริญ	56	1.1	4
			รวม		5,290	100	360

ที่มา: Office of the Permanent Secretary Ministry of Commerce (2019)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยการหาความเที่ยงตรงด้านเนื้อหาของแบบสอบถาม (Content Validity) หาค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้ค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) มีค่ามากกว่า 0.60 ทุกข้อ (Sireci & Faulkner-Bond, 2014) แสดงว่าคำถามตรงวัตถุประสงค์ของการวิจัย และทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยหาค่าความสอดคล้องภายในของครอนบาค (Cronbach's Alpha Method) ด้วยประเมินคุณภาพของแบบสอบถามที่นำไปทดสอบใช้ (Try out) กับผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัย จำนวน 30 คน ได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ 0.951 ซึ่งค่าที่ได้มากกว่า 0.7 ถือว่าผ่านเกณฑ์ (Nunnally, 1978) และมีค่าเข้าใกล้เลข 1 แสดงว่าแบบสอบถามมีความเชื่อมั่นค่อนข้างสูง (Pallant, 2016) จึงสามารถสรุปได้ว่าแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมีความน่าเชื่อถือเพียงพอที่นำไปใช้ในการเก็บข้อมูลต่อไป โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะแบบสอบถามเป็นปลายปิดแบบตรวจสอบรายการ (Check List) รวมจำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเอง ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) มีจำนวน 16 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน เป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale)

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) มีจำนวน 14 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน เป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale)

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) มีจำนวน 18 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน เป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale)

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) มีจำนวน 15 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน เป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale)

ส่วนที่ 6 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านความสามารถในการแข่งขัน ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) มีจำนวน 19 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน เป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale)

การรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย ระยะเวลาที่ดำเนินการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนธันวาคม 2562 โดยทำการสอบถามผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง จำนวน 360 คน

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติ

เมื่อรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ได้ทำการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม จากนั้นได้นำข้อมูลทั้งหมดไปวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมการคำนวณชุดค่าสถิติสำเร็จรูปด้วยคอมพิวเตอร์ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะแบบสอบถามเป็นปลายปิดแบบตรวจสอบรายการ (Check List) สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ การแจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเชิงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ การวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis) ซึ่งทำการตรวจสอบความเหมาะสมของข้อมูลในการวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis) ด้วยค่า KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) ที่มากกว่า 0.5 และค่า KMO มีค่าเข้าสู่ 1 และค่า Barlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ในการสกัดปัจจัยด้วยวิธี Principal Component Analysis เพื่อหาปัจจัยที่เกิดจากตัวแปรต่าง ๆ ว่าประกอบด้วยกี่ปัจจัย (Factor) โดยพิจารณาค่า Eigenvalue เท่ากับ 1 ซึ่งเป็นค่าต่ำสุดที่ใช้ในการควบคุมจำนวนปัจจัย จากนั้นหมุนแกนปัจจัยด้วยวิธี Orthogonal Rotation Varimax เพื่อจัดตัวแปรแต่ละตัวว่าควรอยู่ในปัจจัยใด โดยพิจารณาจากค่าน้ำหนักของปัจจัย (Factor Loading) ซึ่งค่า Factor Loading ของตัวแปรหนึ่งมีค่ามาก (เข้าสู่ 1) ในปัจจัยหนึ่ง และมีค่าน้อย (เข้าสู่ศูนย์) ในปัจจัยอื่น ๆ จะจัดตัวแปรนั้นอยู่ในปัจจัยที่ทำให้ค่า Factor Loading มาก แต่ถ้าค่า Factor Loading มีค่ากลาง ๆ ไม่ชัดเจนว่าควรจัดตัวแปรอยู่ใน Factor ใดก็จะหมุนแกนปัจจัย เพื่อเปลี่ยนเมตริกซ์ ทำให้ค่า Factor Loading มีค่ามากสำหรับปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง (Vanichbuncha, 2011) แต่ต้องมีค่าน้ำหนักของปัจจัย (Factor Loading) มีค่าน้ำหนักของปัจจัยตั้งแต่ 0.6 (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010)

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานของปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเชิงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเชิงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเชิงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงพบว่า ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงจำนวน 201 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 และเพศชายจำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 44.2 โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุ 51-60 ปี จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 34.7 รองลงมาคือ อายุ 41-50 ปี จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 อายุ 31-40 ปี จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 18.1 ตามลำดับ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีจำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 31.9 รองลงมาที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่า จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 และมีการศึกษามัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาประเภทธุรกิจของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกิจการค้าส่งค้าปลีก จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 53.6 รองลงมาเป็นการค้าผลิตสินค้า จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 31.1 และกิจการให้บริการ จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 ตามลำดับเมื่อพิจารณาลักษณะการค้าระหว่างประเทศพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีลักษณะการส่งออกและนำเข้า จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 40.3 รองลงมา มีลักษณะการส่งออกอย่างเดียว จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 30.6 และมีลักษณะการนำเข้าอย่างเดียว จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 29.2 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาประเทศที่ทำการค้าของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการทำการค้ากับ สปป.ลาว มากที่สุด จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 43.1 รองลงมาทำการค้ากับเวียดนามจำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 19.7 และทำการค้ากับกัมพูชาจำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

2.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

การวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงพบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเหมาะสมของปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการ ด้วยวิธีวัดแบบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy มีค่าเท่ากับ 0.904 ซึ่งเข้าใกล้หนึ่ง และค่า Barlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant 0.00 ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าข้อมูลที่มีอยู่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis มากที่สุด และผลการจัดกลุ่มตัวแปรได้พิจารณาค่าน้ำหนักขององค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.6 ขึ้นไป โดยปัจจัยที่ 1 ลักษณะส่วนตัว ประกอบด้วย 6 ตัวแปร ปัจจัยที่ 2 ทักษะการเรียนรู้ ประกอบด้วย 5 ตัวแปร และปัจจัยที่ 3 ความมุ่งมั่นที่จะไปให้ถึงสิ่งที่มุ่งหวังไว้ ประกอบด้วย 5 ตัวแปร รายละเอียดกลุ่มปัจจัยแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 การจัดกลุ่มปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	ตัวแปร	Factor Loading
1. ลักษณะส่วนตัว	1) มีความรับผิดชอบ	0.818
	2) มีความซื่อสัตย์	0.808
	3) ความเป็นตัวของตัวเอง	0.804
	4) เป็นคนร่าเริงสนุกสนาน	0.748
	5) มีความเชื่อมั่นในตนเอง	0.721
	6) มีความยืดหยุ่น	0.703
2. ทักษะการเรียนรู้	1) มีปฏิภาณไหวพริบ	0.761
	2) มีความเชี่ยวชาญรอบรู้	0.741
	3) มีการแสวงหาโอกาส	0.690
	4) รู้จักควบคุมตนเอง	0.630
	5) เป็นคนช่างสังเกต	0.617
3. ความมุ่งมั่นที่จะไปให้ถึงสิ่งที่มุ่งหวังไว้	1) มีความเพียรพยายาม	0.825
	2) มีความยืนหยัด ไม่ย่อท้อ	0.759
	3) มีความกระตือรือร้น	0.702
	4) มีความใส่ใจเรียนรู้ตลอดเวลา	0.654
	5) มีความมุ่งมั่น	0.601

การทดสอบความเชื่อมั่นของสมรรถนะในการจัดการตนเองของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่า Cronbach's Alpha โดยรวม มีค่าเท่ากับ 0.832 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามได้อย่างมีความเชื่อมั่น และค่า Eigenvalue มีค่ามากกว่า 1 ทุกตัวแปรถือได้ว่าอยู่ในระดับความเชื่อมั่นได้สูง

2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

การวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเหมาะสมของปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการ ด้วยวิธีวัดแบบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy มีค่าเท่ากับ 0.909 ซึ่งเข้าใกล้หนึ่ง และค่า Bartlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant 0.00 ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าข้อมูลที่มีอยู่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis มากที่สุด และผลการจัดกลุ่มตัวแปรได้พิจารณาค่าน้ำหนักขององค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.6 ขึ้นไป โดยปัจจัยที่ 1 การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ประกอบด้วย 6 ตัวแปร ปัจจัยที่ 2 การวางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ ประกอบด้วย 4 ตัวแปร และปัจจัยที่ 3 การทำงานเป็นทีม ประกอบด้วย 2 ตัวแปร รายละเอียดกลุ่มปัจจัยแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 การจัดกลุ่มปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	ตัวแปร	Factor Loading
1. การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	1) มีความอดทนต่อสิ่งที่ไม่ชัดเจน	0.878
	2) มีการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงาน	0.859
	3) เป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์	0.852
	4) มีความน่าเชื่อถือ	0.848
	5) มีความใส่ใจและปรารถนาต่อผู้อื่น	0.781
	6) มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น	0.669
2. การวางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ	1) มีความตื่นตัวและหยั่งรู้ในสถานการณ์	0.895
	2) สามารถตอบสนองกับปัญหาทันทีทันใด	0.880
	3) เป็นคนกล้าตัดสินใจ	0.869
	4) มีความสามารถในการปรับตัว	0.669
3. การทำงานเป็นทีม	1) มีภาวะผู้นำ	0.880
	2) ทำงานเป็นทีมสัมพันธ์	0.847

การทดสอบความเชื่อมั่นของสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่า Cronbach's Alpha โดยรวมมีค่าเท่ากับ 0.753 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามได้อย่างมีความเชื่อมั่น และค่า Eigenvalue มีค่ามากกว่า 1 ทุกตัวแปรถือว่าอยู่ในระดับความเชื่อมั่นได้สูง

2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

การวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเหมาะสมของปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของ

ผู้ประกอบการ ด้วยวิธีวัดแบบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy มีค่าเท่ากับ 0.819 ซึ่งเข้าใกล้หนึ่ง และค่า Bartlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant 0.00 ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าข้อมูลที่มีอยู่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis มากที่สุด และผลการจัดกลุ่มตัวแปรได้พิจารณาค่าน้ำหนักขององค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.6 ขึ้นไป โดยปัจจัยที่ 1 การมองภาพรวมธุรกิจ ประกอบด้วย 4 ตัวแปร ปัจจัยที่ 2 การทำงานเชิงรุก ประกอบด้วย 4 ตัวแปร ปัจจัยที่ 3 ความรู้ในการบริหารธุรกิจ ประกอบด้วย 3 ตัวแปร และปัจจัยที่ 4 ความเชี่ยวชาญทรัพยากรบุคคล ประกอบด้วย 4 ตัวแปรรายละเอียดกลุ่มปัจจัยแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 การจัดกลุ่มปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	ตัวแปร	Factor Loading
1. การมองภาพรวมธุรกิจ	1) มีเป้าหมายในการทำธุรกิจชัดเจน	0.898
	2) มีความใส่ใจในความสำเร็จ	0.869
	3) มีความคิดสร้างสรรค์	0.740
	4) มีความสามารถในการสร้างและได้มีเครือข่ายทางธุรกิจ	0.692
2. การทำงานเชิงรุก	1) มีความคล่องตัวในการบริหารงาน	0.805
	2) มีความมุ่งมั่นในการแข่งขัน	0.790
	3) มีคุณธรรม จริยธรรมทางธุรกิจ	0.705
	4) เป็นคนกล้าเผชิญกับความเสี่ยง	0.688
3. ความรู้ในการบริหารธุรกิจ	1) มีประสบการณ์การค้าระหว่างประเทศ	0.869
	2) มีความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีกับธุรกิจ	0.862
	3) มีความรู้ด้านการตลาด	0.792
4. ความเชี่ยวชาญทรัพยากรบุคคล	1) มีความสามารถในการคิดเป็นเหตุผล	0.889
	2) มีทักษะการบริหารคน	0.779
	3) มีทักษะในการเจรจาต่อรอง	0.735
	4) มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง	0.680

การทดสอบความเชื่อมั่นของสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่า Cronbach's Alpha โดยรวม มีค่าเท่ากับ 0.792 ซึ่งมีความมากกว่า 0.7 แสดงว่าสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามได้อย่างมีความเชื่อมั่น และค่า Eigenvalue มีความมากกว่า 1 ทุกตัวแปรถือได้ว่าอยู่ในระดับความเชื่อมั่นได้สูง

2.4 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

การวิเคราะห์ปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเหมาะสมของปัจจัยสมรรถนะผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ด้วยวิธีวัดแบบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy มีค่าเท่ากับ 0.746 ซึ่งเข้าใกล้หนึ่ง และ

ค่า Barlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant 0.00 ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าข้อมูลที่มีอยู่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis มากที่สุด และผลการจัดกลุ่มตัวแปรได้พิจารณาว่าน้ำหนักขององค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.6 ขึ้นไป โดยปัจจัยที่ 1 การรับ-ส่งข่าวสารธุรกิจระหว่างประเทศ ประกอบด้วย 7 ตัวแปร ปัจจัยที่ 2 การเรียนรู้การค้าระหว่างประเทศจากประสบการณ์ ประกอบด้วย 3 ตัวแปร ปัจจัยที่ 3 ใฝ่หาความรู้ทางธุรกิจระหว่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย 2 ตัวแปร และปัจจัยที่ 4 มุ่งแสวงหาโอกาสทางธุรกิจระหว่างประเทศ ประกอบด้วย 3 ตัวแปร รายละเอียดกลุ่มปัจจัยแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 การจัดกลุ่มปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	ตัวแปร	Factor Loading
1. การรับ-ส่งข่าวสารธุรกิจระหว่างประเทศ	1) การแสวงหาโอกาส เพื่อขยายฐานลูกค้าในตลาดอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	0.923
	2) การมุ่งแสวงหาโอกาสในการเจาะตลาดพื้นที่ใหม่ ๆ ที่สินค้าและ/หรือบริการของธุรกิจยังไม่เข้าถึงในตลาดอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	0.902
	3) การรับ-ส่งข่าวสารให้กับพนักงานในธุรกิจ	0.816
	4) การมองหาโอกาส เพื่อผลิตสินค้าและ/หรือบริการใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	0.803
	5) การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าให้ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับข้อมูลสินค้าและ/หรือบริการที่หลากหลาย	0.688
	6) การได้รับและส่งข่าวสารด้านการตลาดให้กับลูกค้าในตลาดอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกัน และเตรียมรับสถานการณ์ตลาด	0.633
	7) การมองหาโอกาสใหม่ ๆ ในการขยายประเภทธุรกิจในตลาดอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	0.612

การทดสอบความเชื่อมั่นของสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่า Cronbach's Alpha โดยรวม มีค่าเท่ากับ 0.841 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามได้อย่างมีความเชื่อมั่น และค่า Eigenvalue มีค่ามากกว่า 1 ทุกตัวแปรถือได้ว่าอยู่ในระดับความเชื่อมั่นได้สูง

2.5 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

การวิเคราะห์ปัจจัยด้านขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเหมาะสมของปัจจัยด้านขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ด้วยวิธีวัดแบบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy มีค่าเท่ากับ 0.712 ซึ่งเข้าใกล้หนึ่ง และค่า Barlett's Test of Sphericity ที่มีค่า Significant 0.00 ที่ต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าข้อมูลที่มีอยู่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis มากที่สุด และผลการจัดกลุ่มตัวแปรได้พิจารณาว่าน้ำหนักขององค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.6 ขึ้นไป โดยปัจจัยที่ 1 การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ประกอบด้วย 6 ตัวแปร ปัจจัยที่ 2

การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ประกอบด้วย 5 ตัวแปร ปัจจัยที่ 3 การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ประกอบด้วย 2 ตัวแปร ปัจจัยที่ 4 ต้นทุนการดำเนินงาน ประกอบด้วย 4 ตัวแปร และปัจจัยที่ 5 การสร้างความแตกต่าง ประกอบด้วย 2 ตัวแปร รายละเอียดกลุ่มปัจจัยแสดงในตารางที่ 6

ตารางที่ 6 การจัดกลุ่มปัจจัยด้านขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	ตัวแปร	Factor Loading
1. การสร้าง เครือข่ายทางธุรกิจ	1) เลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจที่ดีกว่าคู่แข่ง	0.886
	2) ใช้ประโยชน์เพื่อธุรกิจจากเครือข่าย โดยคำนึงถึงกฎระเบียบข้อบังคับระหว่างประเทศของประเทศคู่ค้า	0.769
	3) ให้ความสำคัญกับมีเครือข่ายธุรกิจโดยเฉพาะกับคู่ค้า	0.738
	4) ให้ความสำคัญกับเครือข่ายธุรกิจเพื่อประโยชน์ในการลดต้นทุนทางการค้า	0.709
	5) ให้ความสำคัญกับเครือข่ายธุรกิจ เพื่อแก้ปัญหา และเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต	0.658
	6) สร้างเครือข่ายธุรกิจ เพื่อประโยชน์ในการเรียนรู้ประสบการณ์ ทักษะ และโอกาสใหม่ เพื่อธุรกิจ	0.664
2. การตอบสนอง ความพึงพอใจของ ลูกค้า	1) การเสนอสินค้าใหม่ตามความต้องการของลูกค้ารวดเร็ว และทันต่อเวลาที่ลูกค้าต้องการ	0.841
	2) การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในธุรกิจ เพื่อความรวดเร็วในการผลิตสินค้าหรือบริการตามคำสั่งของลูกค้า	0.824
	3) ให้ความสำคัญกับข้อเสนอแนะของลูกค้ามาปรับปรุงสินค้าหรือบริการอย่างรวดเร็ว	0.710
	4) การส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วตรงตามเวลาที่นัดหมาย และเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด	0.690
	5) เคยป้อนข้อมูลสินค้าและ/หรือบริการ กลับไปยังผู้จัดจำหน่ายก่อนหน้าหรือผู้ผลิต เพื่อปรับปรุงแก้ไข	0.609

การทดสอบความเชื่อมั่นของความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง พบว่า ค่า Cronbach's Alpha โดยรวม มีค่าเท่ากับ 0.894 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามได้อย่างมีความเชื่อมั่น และค่า Eigenvalue มีค่ามากกว่า 1 ทุกตัวแปรถือได้ว่าอยู่ในระดับความเชื่อมั่นได้สูง

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานของปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ผลการทดสอบสมมติฐานของปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 ดังสมการที่ 1 และตารางที่ 7

สมการที่ 1: $CPTN = 1.481 + 1.481SMCT + 0.169SEOC + 0.182SABM$

โดยที่ CPTN = ชีตความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

SMCT = สมรรถนะในการจัดการตนเอง

SEOC = สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น

SABM = สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ

ตารางที่ 7 ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยพหุคูณของปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัย	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	VIF
	B	Std. Error	Beta			
ค่าคงที่	1.481	0.153		9.673	0.00	
สมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	-0.136	0.044	-0.173	-3.017	0.06	2.598
สมรรถนะในการจัดการตนเอง	1.481	0.153	0.194	2.744	0.03	3.942
สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น	0.169	0.056	0.234	3.460	0.01	3.610
สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ	0.182	0.053	0.541	6.114	0.00	3.169

*Sig < 0.05, F-test = 111.268, $R^2 = 0.741$ และ Adj $R^2 = 0.733$

จากผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ด้านสมรรถนะในการจัดการตนเอง ด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ในขณะที่ด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 และได้ทดสอบความแปรปรวนหลายตัวแปร (Variance Inflation Factor: VIF) พบว่า ทุกตัวแปรมีค่า VIF ไม่เกิน 10 (Hair et al., 2010) เพื่อยืนยันว่า ตัวแปรในงานวิจัยไม่เกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสูงเกินไป (Multicollinearity)

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า ปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ด้านสมรรถนะในการจัดการตนเอง ด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงใน ด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงและสามารถอภิปรายถึงปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยที่ส่งผลทางบวกและไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ได้ดังนี้

ปัจจัยด้านสมรรถนะในการจัดการตนเองส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในแข่งขัน เนื่องจากผู้ประกอบการที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงต้องมีความรอบรู้ในทุกด้าน เพื่อปรับตัวให้ทันกับการแข่งขันที่สูงขึ้นและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว มีความตั้งใจแน่วแน่ในการดำเนินการธุรกิจตามที่มุ่งหวังไว้ โดยไม่หวั่นกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มีทักษะการสื่อสารเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัย Kaewjomnong (2019) พบว่าขีดความสามารถเชิงพฤติกรรม ด้านการจัดการ ด้านการใฝ่สัมฤทธิ์ในหน้าที่ และด้านสัมพันธภาพมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดสงขลา เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และสอดคล้องกับ Ladyga (2015) พบว่า การเป็นผู้ประกอบการที่สมบูรณ์แบบต้องใจที่เปิดกว้าง มีวินัยในตนเอง มีความรับผิดชอบ มีความกระตือรือร้น กล้าหาญ มีความซื่อสัตย์ ล้วนแล้วเป็นสมรรถนะในการจัดการตนเองที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและขีดความสามารถในการแข่งขันในการทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในแข่งขันเนื่องจากผู้ประกอบการที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า ต้องมีภาวะผู้นำ มีความน่าเชื่อถือ มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น เพื่อให้มีพันธมิตรระหว่างประเทศ สร้างโอกาสในการค้าการลงทุนให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัย Sekliuckiene (2015) พบว่าความสำคัญของการทำงานร่วมกันและเครือข่ายในการประกอบการระหว่างประเทศของธุรกิจเอสเอ็มอี (SMEs) ของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีมีลักษณะเป็นสากลอย่างรวดเร็วการสร้างความสัมพันธ์เครือข่ายระดับชาติและระดับนานาชาติเป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จในการขยายตัวระหว่างประเทศและสอดคล้องกับ Warner (2012) พบว่า ความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น กล้าตัดสินใจ ความน่าเชื่อถือ ทีมสัมพันธ์ และการสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานล้วนแล้วเป็นสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นส่งผลต่อขีดความสามารถในแข่งขันในการทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง

ปัจจัยด้านสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในแข่งขันเนื่องจากผู้ประกอบการที่ทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า ต้องมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทักษะด้านบริหารธุรกิจ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการค้า รวมทั้งจัดการทรัพยากรมนุษย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลทางการค้าซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Man, Lau and Snape (2008) พบว่า ปัจจัยด้านสมรรถนะการกำหนดกลยุทธ์ มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ประสิทธิภาพในการลงทุน และผลการดำเนินงาน และยังสอดคล้องกับ Yi, Han and Cha (2018) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีผลเชิงบวกต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจในมิติด้านการตลาดและการพัฒนาความสามารถในการบริหาร ดังนั้น สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจส่งผลต่อขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย

ปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในแข่งขัน โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงได้รับการส่งเสริมการค้าและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจการค้าจากหน่วยงานภาครัฐ และเป็นผู้ประกอบการที่มีการดำเนินธุรกิจภายในประเทศมีประสบการณ์การทำธุรกิจและพร้อมที่เปลี่ยนแปลงตนเองตลอดเวลาเปิดรับสิ่งใหม่ ๆ ทั้งในและต่างประเทศ ผู้ประกอบการการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงจึงไม่ได้มุ่งเน้นแสวงหาโอกาสทางธุรกิจระหว่างประเทศใฝ่หาความรู้ทางธุรกิจระหว่างประเทศรวมทั้งการเรียนรู้การค้าระหว่างประเทศจากประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ดังนั้น สมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงจึงไม่ส่งผลต่อขีดความสามารถในแข่งขันในการทำการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ซึ่งไม่สอดคล้องกับการวิจัยของ Karami and Tang (2019) พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ต้องมีความเข้าใจในการเข้าสู่ตลาด

ต่างประเทศ เช่น ความสามารถในการสร้างเครือข่ายและการเรียนรู้จากประสบการณ์ เป็นต้น ซึ่งความเป็นผู้ประกอบการและการสร้างเครือข่ายของธุรกิจนำไปสู่ประสิทธิภาพที่เหนือกว่าข้ามพรมแดนและความเป็นสากลของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เนื่องจากนโยบายในการส่งเสริมและสนับสนุนการค้าของแต่ละประเทศที่แตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการวิจัย

1. จากผลการวิจัยพบว่าสมรรถนะในการจัดการตนเอง สมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และสมรรถนะของตนเองที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง ดังนั้น ผู้ประกอบการการค้าชายแดนควรให้ความสำคัญกับการเรียนรู้จนสามารถมองมิติได้ครบทุกมิติของการบริหารธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการตลาดระหว่างประเทศ การเงินระหว่างประเทศ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์ การขนส่งและบริหารจัดการโลจิสติกส์ เพื่อสามารถวางแผนการค้าเงินธุรกิจได้เปรียบคู่แข่งขัน

2. จากผลการวิจัยพบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการด้านการค้ากับอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขงไม่ส่งผลทางบวกต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการได้รับการส่งเสริมการค้าและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจการค้าจากหน่วยงานภาครัฐ ดังนั้น รัฐบาลและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องควรมีการประชุมร่วมประชุมปรึกษาหารือ แลกเปลี่ยนปัญหากับผู้ประกอบการการค้าชายแดน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมและสนับสนุนให้กับผู้ประกอบการของภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศเพื่อสามารถแข่งขันในเวทีการค้าระหว่างประเทศซึ่งเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศในระยะยาว

3. งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาปัจจัยสมรรถนะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขงงานวิจัยต่อไปควรมีการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันการค้ากับประเทศในอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขงในหลากหลายมิติที่เจาะลึก เช่น การส่งเสริมและสนับสนุนการค้าของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน สภาพแวดล้อมทางการค้า กลยุทธ์การค้าต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อให้ผลการศึกษานำไปประยุกต์ใช้เพื่อการวางแผน รับมือผลกระทบการเปลี่ยนแปลง บริหารจัดการ ที่ก่อให้เกิดคุณค่าต่อธุรกิจที่ทำการค้าระหว่างประเทศ และหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง

เอกสารอ้างอิง

- Charoensukmongkol, P. (2015). Cultural intelligence of entrepreneurs and international network ties the case of small and medium manufacturing firms in Thailand. *Management International Review*, 38(4), 421-436.
- Cowie, G. (2003). The importance of people skills for project managers. *Industrial and Commercial Training*, 35(6), 256-258.
- Department of Foreign Trade. (2019). *Statistics of Border Trade in Thailand 2016-2018*. Retrieved from: <http://www.dft.go.th/bts/trade-report>
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic Capabilities: What are They?. *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121.
- Greater Mekong Subregion Secretariat. (2018). *Strategy GMS*. Retrieved from: <https://greatermekong.org/strategy>
- Greater Mekong Subregion Secretariat. (2019). *Greater Mekong Subregion Statistical Database*. Retrieved from: <https://www.greatermekong.org/statistics/index-static.php>
- Hakala, H., Siren, C., & Wincent, J. (2016). Entrepreneurial orientation and international new entry: The moderating role of autonomy and structures in subsidiaries. *Journal of Small Business Management*, 54, 90-112.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*. (7th ed.). New York: Prentice Hall.
- Hatten, T. S. (2006). *Small Business Management: Entrepreneurship and Beyond* (3rd ed.). Boston: Houghton Mifflin.
- Hodgetts, R. M., & Kuratko, D. F. (2001). *Entrepreneurship: A contemporary approach*. South-Western: Thomson Learning.
- Inyang, B. J. (2009). Entrepreneurial competencies: The missing links to successful entrepreneurship in Nigeria. *International Business Research*, 2(2), 62-71.
- Jencova, S., Litavcová, E., Stefko, R., & Mat'ovcikov, D. (2013). The impact of the economic crises on financing of municipalities in Slovakia. *Polish Journal of Management Studies*, 7, 167-178.
- Kaewjomnong, A. (2019). Competency Behavior Influencing to Successfully of Small and Medium Entrepreneurs in Songkhla Province in Entering into the ASEAN Economic Community. *Journal of Business Administration the Association of Private Higher Education Institutions of Thailand under the Patronage of Her Royal Highness Princess Maha Chakri Sirindhorn*, 8(2), 103-117.
- Karami, M., & Tang, J. T. (2019). Entrepreneurial orientation and SME international performance: The mediating role of networking capability and experiential learning. *International Small Business Journal-Researching Entrepreneurship*, 37(2), 105-124.
- Kosaiyawat, S. (2008). International Cooperation in The Greater Mekong Subregion : From Economic Gateway to Academic Road. *Journal of Education and Social Development*, 4(1), 1-18.

- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607-610.
- Kunene, T. R. (2008). *A critical analysis of entrepreneurial and business skills in SMEs in the textile and clothing industry in Johannesburg, South Africa*. (Doctoral dissertation). University of Pretoria. Pretoria, South Africa.
- Ladyga, E. (2015). Entrepreneurship as a basis of self-management on the way to career. *Polish Journal of Management Studies*, 12(1), 87-95.
- Lehto, I. (2015). International entrepreneurial selling as construction of international opportunities. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(3), 277-302.
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (2013). Social cognitive model of career self-management: Toward a unifying view of adaptive career behavior across the life span. *Journal of Counseling Psychology*, 60(4), 557-568.
- Leonidou, L. C., & Theodosiou, M. (2004). The export marketing information system: an integration of the extant knowledge. *Journal of World Business*, 39(1), 12-36.
- Man, T. W., 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*, 21(3), 257-276.
- McClelland, D. C. (1998). Identifying competencies with behavioral-event interviews. *Psychological Science*, 9(5), 331-339.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: A literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 16(2), 92 -111.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. (2nd ed). New York: McGraw-Hill.
- Office of Small and Medium Enterprises Promotion. (2019). *SME plan*. Retrieved from: <https://www.sme.go.th/th/cms.php?modulekey=118>
- Office of the Permanent Secretary Ministry of Commerce. (2019). *List of Export-importers*. Retrieved from: http://www2.ops3.moc.go.th/ie/Manage_User.aspx
- Pallant, J. (2016). *SPSS Survival Manual: A Step By Step Guide to Data Analysis Using SPSS Program* (6th ed.). London, UK: McGraw-Hill Education.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Schumpeter, J. A. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 108-120.
- Sekliuckiene, J. (2015). International entrepreneurship: Linking entrepreneurial motivation and network relationship. *Amfiteatru Economic*, 17(38), 327-341.
- Sharma, P., & Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(2), 11-27.
- Spencer, L. M., & Spencer S. M. (1993). *Competence at Work: Models for Superior Performance*. New York: John Wiley and Sons.

- Sireci, S., & Faulkner-Bond, M. (2014). Validity Evidence based on Test Content. *Psicothema*, 26(1), 100-107.
- Ukenna, S., Ijeoma, N., Anionwu, C., & Olise, M. C. (2010). Effect of investment in human capital development on organizational performance: Empirical examination of the perception of small business owners in Nigeria. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 26(11), 93-107.
- Vanichbuncha, K. (2011). *Advanced Statistics Analysis with SPSS*. Bangkok: Thammasan Co., Ltd.
- Warner, M. (2012). Whither Chinese HRM? Paradigms, models and theories. *International Journal of Human Resource Management*, 23(19), 3943-3963.
- Yi, H. T., Han, C. N., & Cha, Y. B. (2018). The effect of entrepreneurship of SMEs on corporate capabilities, dynamic capability and technical performances in South Korea. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 5(4), 135-147.