



การพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขง ไทย-ลาว

ณัฐพล พูนประสิทธิ์* และ ชุติวรรณ โชติวงษ์

สาขาวิชาการพัฒนารัฐกิจอุตสาหกรรมและทรัพยากรมนุษย์ คณะพัฒนารัฐกิจและอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

ธีรวุฒิ บุญยโสภณ

ภาควิชาครุศาสตร์เครื่องกล คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

* ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 08-1950-9091 อีเมล: dnutseka@hotmail.com DOI: 10.14416/j.kmutnb.2017.06.011

รับเมื่อ 1 กรกฎาคม 2559 ตอรับเมื่อ 27 กรกฎาคม 2559 เผยแพร่ออนไลน์ 30 มิถุนายน 2560

© 2017 King Mongkut's University of Technology North Bangkok. All Rights Reserved.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว และเพื่อพัฒนาคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว จำนวน 300 คน เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 คน การสนทนากลุ่มกับผู้เชี่ยวชาญจำนวน 17 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่สอง ด้วยโปรแกรม LISREL และการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า 1) แบบจำลององค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาวมี 5 องค์ประกอบหลัก ประกอบด้วย การพัฒนาตนเอง การบริหารจัดการทางธุรกิจ สมรรถนะเทคนิควิธีการ ความเข้าใจวัฒนธรรม และการติดต่อสื่อสาร 2) คู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว มีประสิทธิภาพตามการประเมินของผู้เชี่ยวชาญ

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการอาชีพอิสระ, การซ่อมบริการรถยนต์, ธุรกิจชายแดนไทย-ลาว

การอ้างอิงบทความ: ณัฐพล พูนประสิทธิ์, ธีรวุฒิ บุญยโสภณ และ ชุติวรรณ โชติวงษ์, “การพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว,” วารสารวิชาการพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, ปีที่ 27, ฉบับที่ 3, หน้า 547-555, ก.ค.-ก.ย. 2560

The Development of Thai-Laos Borders for New Entrepreneurs in Automotive Maintenance

Nutthapol Poonprasit* and Chuleewan Chotiwong

Department of Industrial Business and Human Resource Development, Faculty of Business and Industrial Development, King Mongkut's University of Technology North Bangkok, Bangkok, Thailand

Teravuti Boonyasopon

Department of Teacher Training in Mechanical Engineering, Faculty of Technical Education, King Mongkut's University of Technology North Bangkok, Bangkok, Thailand

* Corresponding Author, Tel. 08-1950-9091, E-mail: dnutseka@hotmail.com DOI: 10.14416/j.kmutnb.2017.06.011

Received 1 July 2016; Accepted 27 July 2016; Published online: 30 June 2017

© 2017 King Mongkut's University of Technology North Bangkok. All Rights Reserved.

Abstract

The main objectives of the research were; firstly, to study different desirable characteristics of self-employed auto repair entrepreneurs whose services are offered on Thai-Laos borders over the Mekong Region; and secondly, to create and design a professional service manual for this target group. The study sample group consisted of 300 independent auto repair entrepreneurs providing services over Thai-Laos borders. Data gathering involves the use of a 5-point Likert scale questionnaire, an in-depth interviews with 5 experts and conducting focus groups with 17 high-performing experts. Confirmatory factor analysis using LISREL and content analysis were conducted. The results reveal that 1) The model of desirable characteristics of the independent auto repair entrepreneurs consists of 5 main components, precisely self-development skills; business management abilities; technical-functional competencies; along with intercultural and interpersonal capacities 2) According to a thorough assessment by experts, the entrepreneurship development manual designed and developed for the target groups has been found to be effective.

Keywords: New Entrepreneurs, Automotive Maintenance, Thai-Laos Borders Trade Zone

1. บทนำ

การค้าในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงตลอดเส้นทางตั้งแต่ภาคเหนือคือจังหวัดเชียงรายลงมาถึงตอนใต้แม่น้ำโขงคือจังหวัดอุบลราชธานีมีความยาวของแม่น้ำโขงและผืนดินที่เชื่อมติดกันทั้งสองฝั่งโขงไทย-ลาว นั้น ทำให้เกิดการค้าชายแดนอย่างต่อเนื่องทั้งในอดีตจนถึงปัจจุบัน และมีมูลค่าทางการค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ การพัฒนาสินค้า SMEs [1] ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมการผลิต ปัญหาในการดำเนินธุรกิจคือ การเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการใหม่ให้มีความรู้ความเข้าใจในระบบการทำธุรกิจอย่างมืออาชีพเพื่อเตรียมความพร้อมในการขยายโอกาสสินค้าส่งออกกับประเทศเพื่อนบ้านและในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สิ่งสำคัญคือเราต้องเตรียมความพร้อมของคนที่เป็นตัวแทนของประเทศไทยให้ก้าวออกไปสู่ตลาดทางการค้าในอนาคตและพร้อมในการสร้างเครือข่ายทางการค้าในอาเซียน ต้องเป็นคนที่มีความรู้ ทักษะ ประสิทธิภาพ และเข้าใจในองค์ประกอบของธุรกิจอย่างแท้จริง [2]

การศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระ พบว่าการที่จะเป็นผู้ประกอบการที่สามารถดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับบริบทของท้องถิ่นได้ [3] จะต้องให้ความสำคัญกับทักษะด้านการบริหารจัดการทางธุรกิจ ที่มีความเข้าใจในวัฒนธรรมการบริโภคของท้องถิ่น เพื่อให้การดำเนินกิจการเป็นไปอย่างตรงกับความต้องการของลูกค้า และสอดคล้องกับวิถีชีวิตของลูกค้าในชีวิตประจำวัน เพราะจะสามารถสร้างความยั่งยืนในระยะยาวให้กับธุรกิจได้ [4] และยังคงต้องมีความสามารถหลักในสินค้าและบริการของตนเองเป็นอย่างดี เช่น ประกอบการด้านอาหารก็ต้องมีความสามารถด้านการทำอาหารที่เป็นเลิศ [5] และให้บริการด้านซ่อมเครื่องยนต์ก็จะต้องมีความสามารถในการซ่อมและบำรุงรักษาเครื่องยนต์ที่มีความชำนาญได้ [5], [6] และมีความสามารถในการสื่อสารที่เหมาะสมในเชิงธุรกิจ มีความสามารถในการเจรจาต่อรอง การพูดโน้มน้าวพนักงานให้

ปฏิบัติงานและโน้มน้าวลูกค้าให้เชื่อใจสินค้าและบริการ [6] สามารถที่จะพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงทั้งในทางการตลาด ธรรมเนียม และเทคโนโลยีใหม่ๆ และแหล่งการเรียนรู้เพื่อที่จะได้ทำการพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา [7] สอดคล้องกับบุญทวารณ [8], Kao [9] และ Scarborough [10] ที่กล่าวว่า หากผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาวมีคุณลักษณะดังกล่าวดังกล่าว ก็จะสามารถส่งผลกระทบต่อ การเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ สามารถสร้างรายได้ให้กับระบบเศรษฐกิจในประเทศได้อย่างมั่นคง

2. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยดำเนินการดังต่อไปนี้

ระยะที่ 1 การวิจัย โดยเริ่มจากการทบทวนเอกสารและวรรณกรรมองค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว ได้พบแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการของ Boonthawan [5] จากนั้นได้จัดทำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 คน เกี่ยวกับองค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว ดำเนินการจัดทำแบบสอบถามองค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว จากนั้นดำเนินการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่สอง (Secondary Confirmatory Factor Analysis) แล้วจัดสนทนากลุ่มเพื่อประเมิน

ระยะที่ 2 การพัฒนา เพื่อดำเนินการพัฒนาคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว โดยจะนำกระบวนการวิจัยเชิงปริมาณเข้ามาใช้เป็นหลัก และมีการดำเนินการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพเพิ่มเติม ข้อมูลที่ได้

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ สามารถนำมาสังเคราะห์ได้ 5 องค์ประกอบหลักของคู่มือการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ความเข้าใจวัฒนธรรม (Culture Skill) สมรรถนะเทคนิควิธีการ (Technique Competency) การติดต่อสื่อสาร (Communication Skill) การบริหารจัดการทางธุรกิจ (Business Administration Skill) และการพัฒนาตนเอง (Self-Develop Skill) แล้วจัดทำคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว แล้วดำเนินการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) กับผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 17 คน เพื่อให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว และดำเนินการประเมินความพึงพอใจที่มีต่อคู่มือ โดยตัวแทนสถานประกอบการจากประเทศไทย และ สปป.ลาว จำนวน 40 คน

3. ผลการวิจัย

3.1 คุณลักษณะสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองขององค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว ได้ทั้งหมด 5 ด้าน เรียงตามลำดับ ดังนี้

ด้านที่ 1 การพัฒนาตนเอง ($\lambda = .85$) มี 2 องค์ประกอบย่อย

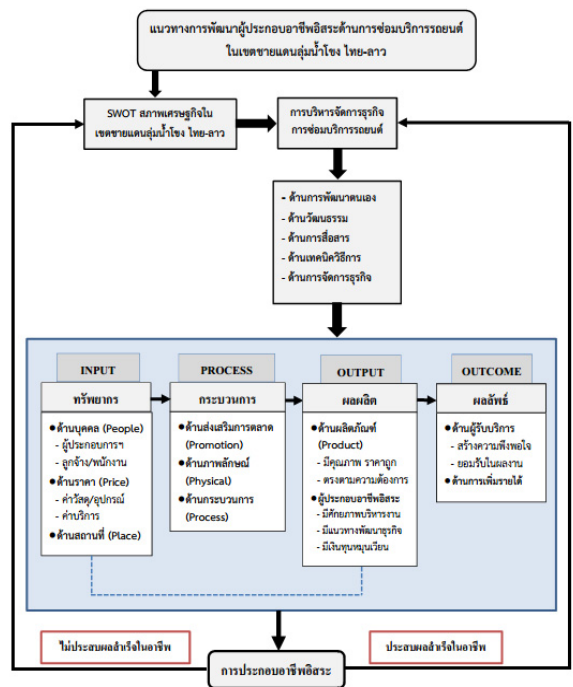
ด้านที่ 2 การบริหารจัดการทางธุรกิจ ($\lambda = .71$) มี 3 องค์ประกอบย่อย

ด้านที่ 3 สมรรถนะเทคนิควิธีการ ($\lambda = .60$) มี 3 องค์ประกอบย่อย

ด้านที่ 4 ความเข้าใจวัฒนธรรม ($\lambda = .45$) มี 3 องค์ประกอบย่อย

ด้านที่ 5 การติดต่อสื่อสาร ($\lambda = .32$) มี 3 องค์ประกอบย่อย

โดยผู้วิจัยได้ออกแบบแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว ดังที่แสดงในรูปที่ 1



รูปที่ 1 แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดน ลุ่มน้ำโขง ไทย-ลาว

3.2 คู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว มีประสิทธิภาพตามความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ ประกอบด้วยองค์ประกอบ 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 คู่มือสำหรับพัฒนาตนเองเพื่อนำไปสู่การเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว

ส่วนที่ 2 การพัฒนาตนเองด้านความเข้าใจวัฒนธรรมการใช้รถยนต์ของลูกค้าพื้นที่ชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว

ส่วนที่ 3 การพัฒนาตนเองด้านการบริหารจัดการทางธุรกิจด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว

ส่วนที่ 4 การพัฒนาตนเองด้านสมรรถนะเทคนิควิธีการด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว

ส่วนที่ 5 การพัฒนาตนเองด้านการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าพื้นที่ชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว

และผลการประเมินความพึงพอใจที่มีต่อคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว พบว่ามีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.58$)

4. อภิปรายผลและสรุป

4.1 การศึกษาองค์ประกอบของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว นับได้ว่าเป็นความเหมาะสมกับบริบทของเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว เพราะปัจจุบันการแข่งขันมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น มีการรุกคืบจากตลาดจีนเข้ามาในประเทศไทยเพื่อให้บริการพื้นที่ดังกล่าวเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการที่จะสามารถอยู่ในบริบทดังกล่าวได้จะต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถในการปรับตัว พัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา เพราะการเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันนั้นไม่อาจที่จะคาดเดาได้ การพัฒนาทักษะของตนเองอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการรู้ถึงแหล่งที่สำคัญต่อการพัฒนาตนเอง จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการขนาดย่อมจะต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ เพราะในธุรกิจขนาดใหญ่จะมีหน่วยงานหรือแผนกเฉพาะสำหรับพัฒนาพนักงานของตนเองอย่างต่อเนื่อง แต่ในทางตรงกันข้ามธุรกิจขนาดเล็กของประเทศไทย ยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับประเด็นดังกล่าวเท่าที่ควร นอกจากนี้แล้วทักษะอื่นๆ ที่ค้นพบในการวิจัย ได้แก่ การบริหารจัดการทางธุรกิจ สมรรถนะเทคนิควิธีการ ความเข้าใจวัฒนธรรม และการติดต่อสื่อสาร ล้วนแต่มีความจำเป็นที่ผู้ประกอบการจะต้องมีคุณลักษณะดังกล่าวด้วย เนื่องจากในบริบทการค้าชายแดนไทย-ลาวนั้นปัจจุบันนับได้ว่าเป็นความซับซ้อนมากกว่าในอดีตเนื่องมาจากปัจจัยการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจทั้งการขยายตัวของธุรกิจในประเทศลาวซึ่งเป็นลูกค้าหลัก และการเข้ามาขยายการลงทุนของประเทศจีนในประเทศไทย นับได้ว่าเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคของผู้ประกอบการไทยที่

มองว่าเป็นโอกาสเพราะว่า กำลังซื้อของลูกค้าชาวลาวยิ่งมีมากขึ้น และเป็นอุปสรรคเพราะว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก และขนาดกลางกำลังจะเผชิญกับคู่แข่งชั้นขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติจากประเทศจีนมากยิ่งขึ้น ดังนั้นหากผู้ประกอบการยังไม่มีพัฒนาตนเอง ไม่พัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่เข้ามาใช้ในสถานประกอบการ ไม่ยอมพัฒนาทักษะด้านสมรรถนะวิธีการ ความเข้าใจในวัฒนธรรม และความสามารถในการสื่อสารแล้ว ก็ย่อมที่จะมีโอกาสเผชิญกับความล้มเหลวทางธุรกิจได้

ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการของ Hodgetts [11] ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพในปัจจุบันว่า จะต้องเป็นผู้คอยติดตามข่าวสารการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และการตลาด อยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะคอยนำองค์ความรู้ดังกล่าวมาปรับใช้ในธุรกิจของตนเอง เช่นเดียวกับ Hodgetts ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองของนักบริหารในยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งผู้บริหารที่ไม่ยอมพัฒนาตนเองย่อมที่จะส่งผลทำให้องค์กรมีการพัฒนาไปอย่างล่าช้าด้วย เช่นเดียวกัน [11] นอกจากนี้ Kao [9] ยังได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการถึงแม้จะเป็นธุรกิจขนาดเล็กก็ตามควรที่จะมีทักษะการบริหารทางธุรกิจประกอบด้วย เพราะองค์กรจะมีโอกาสเติบโตขึ้นได้จากทักษะการบริหารทางธุรกิจของผู้ประกอบการ เช่นเดียวกับ Jia-Sheng และ Chia-Jung [12] อำนาจ [13] สิริวุฒิ [14] และ สมคิด [15] ที่ให้ข้อเสนอแนะคล้ายกันเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการว่าจะต้องมีทักษะกล้าเสี่ยง และการกล้าลงทุน ตลอดจนกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงองค์กรขนาดเล็กไปสู่องค์กรขนาดใหญ่ ด้วยทักษะการบริหารจัดการ และทักษะการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพกับพนักงานทั้งองค์กรให้พร้อมที่จะทุ่มเทไปพร้อมกัน Zimmerer และ Scarborough [16] และ บุญจาวรณ [5] ก็ได้ให้ความสำคัญกับทักษะการสื่อสารที่เข้าใจวัฒนธรรม วิธีชีวิตของลูกค้า เพราะจะทำให้การผลิตสินค้าและบริการของผู้ประกอบการขนาดเล็ก

สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง และนำไปสู่ความยั่งยืนของสถานประกอบการได้

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการพัฒนาตนเอง ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้เป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญมากเป็นอันดับที่ 1 ของการเป็นผู้ประกอบการด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว ผลการวิจัยดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความรุนแรงของการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจของตลาดในประเทศลาว ที่มีอัตราการขยายที่รุนแรงเนื่องด้วยเหตุผลต่าง ๆ ทั้งนโยบายการเปิดประเทศที่มากขึ้น และการลงทุนจากประเทศจีน เวียดนามที่ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น [17] จึงทำให้ผู้ประกอบการด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว จะต้องมีการพัฒนาตนเองที่เข้มแข็งมากยิ่งขึ้น ไม่สามารถที่จะให้บริการด้วยทักษะและสินค้าแบบเดิม ๆ ได้อีกแล้ว จะต้องมีการพัฒนาทักษะของตนเองอย่างต่อเนื่อง

ทักษะดังกล่าว จะต้องแสดงออกผ่านความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานทางราชการเพื่อพัฒนาอาชีพของตนเอง และความสามารถจัดหา ระดมทุนจากแหล่งทุนต่าง ๆ เนื่องจากในปัจจุบันจะพบว่าประเทศไทยนั้นมีหน่วยงานสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระ ผู้ประกอบการขนาดเล็ก เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งนับได้ว่าเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะได้รับการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง แต่ปัจจุบันกลับพบว่ามีผู้ประกอบการจำนวนไม่มากนัก ที่เคยเข้าไปใช้บริการของหน่วยงานต่าง ๆ เหล่านี้ จึงทำให้ลักษณะการให้บริการของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางเป็นไปแบบรายเรียงขาดกลยุทธ์ทางการตลาด ไม่สามารถที่จะแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ [18] กรมโรงงานอุตสาหกรรม [19] ได้อธิบายว่า การพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากในการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบัน แต่ปัญหาหลักกลับพบว่า ผู้ประกอบการขนาดเล็ก และผู้ประกอบการอาชีพอิสระ ไม่ค่อยให้ความสำคัญในการเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ที่หน่วยงานราชการเป็นผู้จัดให้ เพราะมองไม่เห็นถึงความสำคัญดังกล่าว และ

ยังไม่ได้รับผลประโยชน์โดยตรงจากการเข้ามาของธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะผลกระทบที่เกิดขึ้นจะค่อยเป็นค่อยไป กว่าที่จะรู้ว่าสถานประกอบการของตนเองได้รับผลกระทบ และเกิดความอยากพัฒนาสถานประกอบการขึ้นมากี่สายเกินไป

การพัฒนาตนเองด้านการระดมเงินทุน ก็นับได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว เพราะปัญหาด้านเงินทุน นับได้ว่าเป็นสิ่งที่หน่วยงานภาครัฐได้พยายามที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าว ในกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางมาโดยตลอด โดยเฉพาะ ความพยายามที่จะให้ธนาคารของรัฐได้เข้ามามีส่วนสำคัญในการแก้ไขปัญหา ด้านเงินทุนสำหรับสถานประกอบการแต่ก็พบว่าไม่สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้อย่างยั่งยืน เพราะสถาบันทางการเงินก็ยังคงไม่มีความสนใจในการปล่อยกู้ให้กับสถานประกอบการขนาดเล็ก Boonthawan [18] อธิบายว่า เงินทุนเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดแคลน และเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้สถานประกอบการขนาดเล็ก ไม่สามารถเติบโตเป็นสถานประกอบการขนาดใหญ่ได้ และยังเป็นเงื่อนไขหลักที่ทำให้สถานประกอบการต้องปิดกิจการลงเมื่อเกิดปัญหาวิกฤติขึ้น เพราะองค์กรขนาดใหญ่มีเงินทุนที่เพียงพอจะรับมือกับปัญหาได้มากกว่า ดังนั้นทักษะการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขง ไทย-ลาว จะต้องมีความสามารถในการระดมเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสถาบันทางการเงิน หรือการสร้างพันธมิตรเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมสำหรับการแข่งขันในตลาดที่ใหญ่ขึ้น และแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ที่กำลังจะเข้ามาในประเทศไทย สอดคล้องกับแนวคิดของสุธีรา [20] ที่อธิบายว่า การเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องมีความกระตือรือร้นและการปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ลักษณะของผู้จัดการนั้นสามารถที่จะทำงานติดต่อได้เป็นระยะเวลานานกว่าและสามารถที่จะรับมือกับการจัดการปัญหาที่ฉุกเฉินได้ตลอดเวลา ในขณะที่ผู้ประกอบการนั้นเพิ่ม



เริ่มต้นกิจการจึงต้องใช้เวลาและความตั้งใจที่สูงกว่า ในขณะที่เดียวกันก็อาจจะใจร้อนเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงอย่างรวดเร็ว มีความอดทนสูงในสถานการณ์ที่คลุมเครือ ผู้จัดการต้องตัดสินใจกับสภาวะการณ์ที่ยากอันเนื่องมาจากข้อมูลไม่เพียงพอ แต่ผู้ประกอบการนั้นต้องมีความอดทน และมีความยืดหยุ่นสามารถที่จะรับมือกับแรงกดดันในสถานการณ์ที่คลุมเครือให้ได้ และต้องตัดสินใจหรือกระทำการใดๆ ที่ไม่เคยทำมาก่อน และความเชื่อมั่นและกล้าที่จะเสี่ยง ผู้จัดการนั้นมีความมุ่งมั่นและมั่นใจในตนเอง เสมอกับการปฏิบัติงาน ในขณะที่ผู้ประกอบการนั้นมีความมุ่งมั่นมากกว่าเนื่องจากเป็นผู้แสวงหาโอกาสใหม่ในการที่จะประกอบธุรกิจและต้องมีความมั่นใจกล้าที่จะเสี่ยงในการตัดสินใจลงทุน แต่ก็มักจะเป็นความเสี่ยงระดับปานกลาง หรืออาจกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าเป็นสภาพความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการยังสามารถที่จะควบคุมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนี้ยังพบว่า การเป็นผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบได้ เพราะว่า ความสำเร็จของการประกอบการหรือการดำเนินการขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหรือปัจจัยแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกจำนวนมาก ได้แก่ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ลักษณะของธุรกิจ สภาพการแข่งขัน ตลอดเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความสามารถของพนักงาน เทคโนโลยี เศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง และองค์ประกอบอื่นๆ อันรวมถึงการวางแผนทั้งแผนเชิงกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ สอดคล้องกับแนวคิดของ สุมาลี [21] ที่อธิบายว่า แผนกลยุทธ์เป็นแผนที่จัดทำขึ้นมาภายใต้วิสัยทัศน์ขององค์กร และใช้การวิเคราะห์ที่เข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรเป็นอย่างดี โดยใช้การวิเคราะห์สถานการณ์แวดล้อมหรือ SWOT Analysis และเครื่องมือวิเคราะห์ประกอบอื่นๆ เพื่อกำหนดทิศทางและเป้าหมายในระยะยาวหรือปานกลาง แผนดังกล่าวบ่งบอกถึงทิศทางที่กิจการกำลังจะมุ่งไป เป็นแผนเพื่อการเติบโตที่มองภาพรวมของธุรกิจ มีการกำหนดแนวทางการดำเนินงาน

หรือกลยุทธ์ต่างๆ ไปที่มิได้ลงรายละเอียดถึงวิธีปฏิบัติ แผนกลยุทธ์ที่กล่าวมาจะสำเร็จไม่ได้ถ้าปราศจากแผนดำเนินงานหรือแผนปฏิบัติการ ซึ่งเป็นแผนที่กำหนดรายละเอียดของแนวปฏิบัติในทุกๆ ขั้นตอนของธุรกิจ เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามผลกลยุทธ์ เป็นแผนที่กำหนดเป้าหมายในระยะสั้น และกำหนดวิธีปฏิบัติที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว จัดทำขึ้นเพื่อมุ่งเน้นการเติบโตเชิงปฏิบัติการ หรืออาจกล่าวได้ว่าแผนปฏิบัติการ เป็นแผนที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ทดสอบความเป็นไปได้ของความคิดทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ตลอดจนความต้องการเงินทุน และการประสานงานในกิจกรรมต่างๆ ซึ่งแผนธุรกิจ (Business Plan) ที่กล่าวมา มีลักษณะของการผสมผสานกันของทั้งแผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ

ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า การบริหารจัดการนั้น โดยใช้เทคนิคการจัดการเชิงกลยุทธ์ ใช้เป็นเครื่องมือในการทดสอบความคิดทางธุรกิจ โดยการแปลงความฝันหรือจินตนาการของผู้ประกอบการที่ต้องการจะทำธุรกิจ ให้ไปสู่ภาพที่เป็นรูปธรรมจับต้องได้ สร้างความเชื่อมั่นและสามารถกำหนดกิจกรรมต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจอย่างเหมาะสม ซึ่งถ้าไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ ผู้ประกอบการก็คงได้แต่ฝันโดยไม่กล้าลงมือทำเพราะไม่รู้ว่าจะสำเร็จหรือไม่ สอดคล้องกับ Kao [9] และ Hodgetts [11] ที่อธิบายว่า ความสามารถในด้านบริหารธุรกิจ การเข้าใจวัฒนธรรมของลูกค้าจะช่วยประเมินความเสี่ยงที่ธุรกิจเผชิญอยู่หรือกำลังจะเผชิญในอนาคต และหาทางป้องกันหรือลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นดังกล่าว ทั้งความเสี่ยงทางการตลาด เช่น ความต้องการของผู้บริโภคลดลง สินค้าด้อยคุณภาพ ส่วนแบ่งการตลาดลดลง เป็นต้น ความเสี่ยงทางการผลิต เช่น เครื่องจักรไม่ทันสมัย วิศวกรขาดแคลนหรือมีประสบการณ์น้อย ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม ต้นทุนการผลิตสูง อัตราของเสียสูง เป็นต้น ความเสี่ยงทางการจัดการ เช่น การใช้ทรัพยากรไม่มีประสิทธิภาพ ค่าใช้จ่ายสูง ค่าใช้จ่ายเกินงบประมาณ เป็นต้น และความเสี่ยงทางการเงิน เช่น ดอกเบี้ยสูงขึ้น งบการลงทุนเกินงบประมาณ อัตราภาษีสูงขึ้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

4.2 ผลการพัฒนาคู่มือสำหรับพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระด้านการซ่อมบริการรถยนต์ในเขตชายแดนลุ่มน้ำโขงไทย-ลาว นับได้ว่ามีความเหมาะสม เพราะคู่มือดังกล่าวสามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือและแนวทางในการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดความสะดวกในการบริหารกิจการ โดยการกำหนดขั้นตอนและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ รวมถึงทรัพยากรต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนใช้เป็นเกณฑ์ในการควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติ โดยเปรียบเทียบผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงกับมาตรฐานที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจ เพื่อให้ทราบว่าธุรกิจจะสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ หรือในกรณีที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ธุรกิจจะต้องปรับแผนหรือกลยุทธ์อย่างไรเพื่อเกิดความเหมาะสมสอดคล้องกับแนวคิดของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม [22] ในคู่มือการเขียนแผนธุรกิจที่อธิบายว่า การมีแผนธุรกิจฉบับย่อ (Summary Plan) เป็นแผนธุรกิจที่แสดงเฉพาะประเด็นและการประมาณการเฉพาะรายละเอียดที่สำคัญสำหรับการประกอบการใช้สำหรับวิสาหกิจชุมชน หรือเป็นธุรกิจรายย่อยที่ดำเนินการเพียงคนเดียวหรือจำนวนบุคลากรเพียง 2-3 คน จะมีจำนวนหน้าประมาณ 12-20 หน้า ในแต่ละส่วนแผนธุรกิจฉบับย่อจะมีหัวข้อเหมือนกับแผนธุรกิจฉบับเต็ม แต่มีความแตกต่างในรายละเอียดของแต่ละหัวข้อที่น้อยกว่า หรือมีความสั้นและกระชับมากกว่า ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักนิยมจัดทำแผนธุรกิจฉบับย่อเพราะสามารถนำไปใช้ได้อย่างรวดเร็ว ขณะที่ในแวดวงวิชาการที่มีการเรียนการสอนเกี่ยวกับธุรกิจมักนิยมจัดทำแผนธุรกิจฉบับเต็ม

เอกสารอ้างอิง

- [1] V. Pitleadech, *The Impact on the Economic Environment of the Business*. Chiangmai: Pimpak., 2006, pp. 55-68 (in Thai).
- [2] Division of Information Technology in Cooperation with the Customs Department. *Overview Statistics Border Trade with Thailand, Malaysia, Myanmar, Lao PDR. Laos and Cambodia*. Bangkok: Division of Information Technology in Cooperation with the Customs Department, 2013, pp. 11-19 (in Thai).
- [3] B. Thapana and C. Pongsak. *The Successful Business Plans for SMEs Handbook*. Bangkok: Boss kanpim, 2007, pp. 23-42 (in Thai).
- [4] O. Cutipa. *How to Start Your Business*. Bangkok: Department of Industrial Promotion Ministry of industry, 2000, pp. 8-31 (in Thai).
- [5] V. Boontawan. *The Entrepreneurship Globalization*. Bangkok: Publishers of Chulalongkorn University, 2013, pp. 41-60 (in Thai).
- [6] R. Putsadee, *The Small Business Administration*. Bangkok: Physicscenter, 1997, pp. 43-56 (in Thai).
- [7] V. Nantawatchai, “Competency in the performance of the personnel department Industrial production of steel by profession,” Dissertation, Human Resources Development for Industrial Business, King Mongkut’s University of Technology North Bangkok, 2020 (in Thai).
- [8] B. Wingwon, “Effects of entrepreneurship, organization capability, strategic decision making and innovation toward the competitive advantage of SMEs enterprises,” *Journal of Management and Sustainability*, vol. 2, no. 1, pp. 137-150, 2012.
- [9] J. Kao, *Entrepreneurship Creativity and Organization*. New York: Prentice Hall, 1989, pp. 111-132.
- [10] W. A. Scarborough, *Effective Small Business Management an Entrepreneurial Approach*, 7th Ed. New Jersey: Pearson Education Inc, 2003, pp. 146-153.
- [11] M. R. Hodgetts, *Management: Theory, Process and Practice*, 5 th ed. New York: Macmillan,



- 1992, pp. 44–68.
- [12] L. Jia-Sheng and H. Chia-Jung, “A research in relating entrepreneurship, marketing, capability, innovative capability and sustained competitive advantage,” *Journal of Business & Economics Research*, vol. 8, no. 9, pp. 167–189, 2010.
- [13] T. Amnat, *The Small Business Management*. Bangkok: Publisher of Kasetsart University, 2006, pp. 56–80 (in Thai).
- [14] B. Siriwut, *The Basic of Entrepreneurship and Business*. Chiang Mai: Chiang Mai University, 2012, pp. 37–56 (in Thai).
- [15] B. Somkit, *The Entrepreneurship*. Bangkok: A K Book, 2010, pp. 44–67 (in Thai).
- [16] W. T. Zimmerer and M. N. Scarborough, *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, 3rd ed. New Jersey: Prentice-Hall, 2002, pp. 144–167.
- [17] Department of Export Promotion Ministry of Commerce, “Statistics on International Trade of Thailand,” Bangkok, 2011, pp. 55–56 (in Thai).
- [18] Department of Industrial Works. *Industrial Statistics 2558*. Bangkok: Department of Industrial Works, 2015, pp. 67–69 (in Thai).
- [19] Department of Industrial Works. *The Industrial Waste Management*. Bangkok: Department of Industrial Works, 2004, pp. 67–80 (in Thai).
- [20] D. Sutera, J. Jantima, S. Tatera, K. Wachirapotn, and S. Pattariya. *Business and Entrepreneurship Introduction*. Bangkok: expernetbooks, 2010, pp. 67–89 (in Thai).
- [21] O. Sumalee. *Financial Management*. Bangkok: Publishers of Chulalongkorn University, 2009, pp. 71–88 (in Thai).
- [22] Small and Medium Enterprises Development Institute Network Prince of Songkla University. “The potential adaptability of entrepreneurs (SMEs) to support trade liberalization: Case study of Songkhla,” Songkhla: Prince of Songkla University, 2014, pp. 19–30 (in Thai).