

## การศึกษาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้ากรณีศึกษา: จังหวัดสงขลา

### บทที่ 1

#### บทนำ

#### 1. ความสำคัญและที่มาของการวิจัย

การเปิดเสรีทางการค้าเกิดจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ สำหรับประเทศไทยเป็นสมาชิกของประชาคมอาเซียน โดยประชาคมอาเซียนมีเป้าหมายของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเป็น “ตลาดและฐานการผลิตเดียว” (Single Market and Production Base) โดยมี การเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน และแรงงานมีฝีมือ ภายในอาเซียนอย่างเสรี และการเคลื่อนย้ายเงินทุนที่เสรีมากขึ้นภายในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) ทั้งนี้ การเชื่อมโยงทางการค้าจะสร้างให้ประเทศไทยเกิดประโยชน์ทางการค้าในด้านข้อมูลการเคลื่อนไหวของสินค้าและประชากรตลอดจนระบบโลจิสติกส์และการท่องเที่ยว ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้มาลงทุนในระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในประเทศ โดยปัจจุบันมีจีนและญี่ปุ่นเข้ามาให้การสนับสนุนส่วนสหรัฐอเมริกา เริ่มให้ความสนใจในมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ธุรกิจและธุรกรรมมีความยั่งยืนอย่างเป็นระบบ เนื่องต่อการเปลี่ยนอาเซียนจาก Transport corridor เป็น Economic Corridor โดยการค้าและการลงทุนไปสู่ตลาดที่ใหญ่มากขึ้นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อินเดียและฟิลิปปินส์(สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2554. หน้า 9-11)

ยุทธศาสตร์ประเทศ (Country Strategy) ในการเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียนของประเทศไทยถูกกำหนดขึ้นหลังจากการประชุมเชิงปฏิบัติการหัวหน้าส่วนราชการระดับปลัดกระทรวงหรือเทียบเท่า (วาระพิเศษ) ครั้งที่ 7/2555 เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2555 โดยเป็นการกำหนดวิสัยทัศน์เป้าหมาย และแนวทางการดำเนินงานระยะยาว 10-15 ปี เพื่อสร้างการพัฒนาอย่างยั่งยืน ซึ่งประกอบด้วยกรอบการดำเนินงานหลัก 4 ด้าน ได้แก่ 1) Growth & Competitiveness การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เพื่อหลุดพ้นจากประเทศรายได้ปานกลาง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้มีความเข้มแข็งและสร้างภูมิคุ้มกันต่อความผันผวนภายนอก 2) Inclusive Growth ลดความเหลื่อมล้ำ ยกระดับฐานะและมาตรฐานการ

ดำรงชีวิตของคนทุกกลุ่ม เพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่ ผู้มีรายได้น้อย ผู้ประกอบ อาชีพอิสระ สตรี และ SMEs ส่งเสริม CSR และ Social Enterprises พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานด้าน การศึกษาและบริการสาธารณสุข รวมทั้ง เพิ่มผลิตภาพการผลิตของแรงงาน และการดูแลผู้สูงอายุ 3) Green Growth การเติบโตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมสีเขียว ลดการปล่อย GHG ใน ทุกภาคส่วนและตลอดห่วงโซ่การผลิต การประหยัดพลังงาน การปรับกฎระเบียบเรื่องการสร้างอาคาร นโยบายการคลังเพื่อสิ่งแวดล้อม ระบบภาษีสิ่งแวดล้อม การอุดหนุน เพื่อลดต้นทุนการผลิต การจัดตั้งจัดจ้าง สีเขียวในภาครัฐ สร้างอาชีพสีเขียว ด้วยการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถให้สอดคล้องกับทิศทาง เศรษฐกิจและสังคมสีเขียว และ 4) Internal Process การบริหารราชการแผ่นดินที่มีประสิทธิภาพเกิดความ คุ่มค่าเชิงภารกิจ ปรับโครงสร้างระบบราชการ ให้สามารถดำเนินการบูรณาการแผนงาน โครงการ และ งบประมาณร่วมกันระหว่างหน่วยงานหลักและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในส่วนกลางและในภูมิภาค พัฒนาและบริหารกำลังคน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบราชการ เพื่อให้มีกำลังคนและสมรรถนะที่เหมาะสม มาปฏิบัติงานสอดคล้องกับทิศทางการปรับโครงสร้างระบบราชการเร่งปรับปรุง กฎหมาย กฎ ระเบียบต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (พงษ์ธร ชาญยุติรี, 2555. หน้า 64-65.)

ความคืบหน้าในช่วงปี พ.ศ. 2551-2552 อาเซียนตั้งเป้าหมายในการดำเนินงานตามแผน ดำเนินงานตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC Blueprint) โดยอาเซียนสามารถทำได้ตามเป้าหมายร้อยละ 73.6 (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2554. หน้า 42) ประกอบด้วย

- |                                       |            |
|---------------------------------------|------------|
| 1) ตลาดและฐานการผลิตเดียว             | ร้อยละ 82  |
| 2) ภูมิภาคที่มีความสามารถในการแข่งขัน | ร้อยละ 50  |
| 3) การพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เสมอภาค      | ร้อยละ 100 |
| 4) การบูรณาการกับเศรษฐกิจโลก          | ร้อยละ 100 |

เมื่อพิจารณาถึงสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศไทย พบว่า การส่งออกของ SMEs มีมูลค่า 157,396.52 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันของปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 10.00 และเพิ่มขึ้นจาก เดือนธันวาคมที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 9.42 มูลค่าการส่งออกของ SMEs ต่อมูลค่าการส่งออกรวม คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 27.23 ตลาดที่ SMEs ไทย มีการส่งสินค้าออกไปมากที่สุด ได้แก่ จีน มีมูลค่า 20,486.23 ล้าน บาท รองลงมา คือ ญี่ปุ่น มูลค่า 15,936.39 ล้านบาท สหรัฐอเมริกา มูลค่า 12,927.49 ล้านบาท มาเลเซีย มูลค่า 7,733.55 ล้านบาท และอินโดนีเซีย มูลค่า 7,617.65 ล้านบาท (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม, ออนไลน์)

ภาพรวมการค้าชายแดนไทยกับประเทศมาเลเซีย พม่า สปป. ลาว และกัมพูชาพบว่า เมื่อปี พ.ศ. 2555 (มกราคม – พฤษภาคม) การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้านมีมูลค่าการค้ารวม 381,014.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันในปี พ.ศ. 2554 (มูลค่า 369,448.6 ล้านบาท) ร้อยละ 3.1 แบ่งเป็นการส่งออกมูลค่า 238,399.4 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.0 และการนำเข้ามูลค่า 142,614.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.1 ได้ดุลการค้า 95,784.9 ล้านบาท(สถาบันประปกเกล้า, 2555. 140-141)

สำหรับสถานการณ์การเพิ่มขึ้นของตัวเลขการส่งออกสะท้อนให้เห็นถึง การขยายตัวทางการค้า อันเป็นการพัฒนาทั้งธุรกิจและเศรษฐกิจให้แก่สังคมไทย ซึ่งมีเหตุปัจจัยประกอบกันหลายประการ โดยประการหนึ่งคือ การที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับการส่งเสริมมาตรฐานการผลิตเพื่อการส่งออก ทำให้เกิดการพัฒนาค้าและบริการภายในประเทศไทย นับว่าเป็นการสร้างข้อได้เปรียบทางการค้าระหว่างคู่แข่งในตลาดอาเซียน ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า มิได้เกิดจากการมีสินค้าและบริการที่ดีเยี่ยมเท่านั้น หากแต่ต้องคำนึง ด้านทุนมนุษย์ด้วย ซึ่งทุนมนุษย์นับว่าเป็นหนึ่งในต้นทุนสำคัญของพัฒนาธุรกิจในทุกแขนง กล่าวคือ เป็นการเพิ่มขีดความสามารถของมนุษย์ในการจัดการต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น อย่างยืดหยุ่นและพร้อมที่จะพัฒนาอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการเปิดเสรีทางการค้า ที่นับว่าเป็นการเปิดโอกาสให้แก่ผู้ประกอบการตั้งแต่ระดับย่อม ไปจนถึงขนาดใหญ่ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญกับการพัฒนาเศรษฐกิจของโลกอย่างทัดเทียมกัน

ธุรกิจที่นับว่าเป็นจุดแข็งของประเทศและมีโอกาสได้รับประโยชน์จากการรวมกลุ่ม AEC คือ อุตสาหกรรมยานยนต์ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อาหารแปรรูป ส่วนธุรกิจภาคบริการ คือ ธุรกิจภาคการท่องเที่ยว และธุรกิจ บริการด้านสุขภาพ อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาของคณะกรรมการฯ พบว่า รัฐบาลยังขาด แผนนโยบายที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมในการส่งเสริมภาคธุรกิจ SMEs และเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของภาคเอกชนในการวิจัยและพัฒนา การพัฒนาสมรรถนะของฝีมือแรงงาน การใช้ประโยชน์จากกฎ ว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า และรวมไปถึงการส่งเสริมการสร้างตราสินค้าในสินค้าและบริการที่สำคัญ โดยสินค้า ของประเทศที่น่าจะได้รับผลประโยชน์ทางลบจากการเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้ามากที่สุดคือ น้ำมันปาล์ม ซึ่งมีประเทศคู่แข่งในอาเซียนที่สำคัญคือ มาเลเซียและอินโดนีเซียที่ครอบครองกำลังการผลิตกว่าร้อยละ 90 ของการผลิตทั้งหมด และรองลงมาคือ สินค้าจำพวกเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งเป็นธุรกิจที่พึ่งพาแรงงานราคาถูกเป็น ปัจจัยหลักในกระบวนการผลิต ในส่วนของภาคบริการคือ ธุรกิจผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ โทรคมนาคม และสาขาอื่นๆ ที่ต้องใช้เงินและเทคโนโลยีขั้นสูง (สถาบันพระปกเกล้า, 2555. หน้า VII-VIII.)

อย่างไรก็ดี กระแสทวิภาคีบริโภคนิยมในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางการค้าในภูมิภาคอาเซียน อย่างไรก็ตาม การศึกษาเกี่ยวกับข้อตกลงเขตการค้าเสรีแบบทวิภาคีในภูมิภาคอาเซียนยังมีอยู่อย่างจำกัด การศึกษาผลกระทบของการจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีแบบทวิภาคีเป็นความพยายามในเบื้องต้นที่จะประเมินผลการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้กรอบการจัดทำเขตการค้าเสรีแบบทวิภาคี ระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน กับประเทศคู่เจรจาว่า ได้สร้างมูลค่าทางการค้าระหว่างคู่เจรจาทางการค้าหรือไม่? จากผลการศึกษาในเบื้องต้นพบว่า ภายหลังการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีแบบทวิภาคี โดยส่วนใหญ่ไม่ได้สร้างมูลค่าการค้าระหว่างประเทศ คู่สัญญาทวิภาคีให้เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับการค้าที่ควรจะเป็นภายใต้การพยากรณ์ของแบบจำลอง Gravity (ภาสกร ธรรมโชติ, 2555. หน้า 149 ในมหาวิทยาลัยทักษิณ สถาบันวิจัยและพัฒนาเครือข่ายการวิจัยภาคใต้ตอนล่างสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.) ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า การเปิดเสรีทางการค้าหากไม่ได้มีการปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมแล้วผู้ประกอบการจะมองข้ามความสำคัญของการสร้างมูลค่าการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งนับว่าเป็นโอกาสขยายการเติบโตของเศรษฐกิจในทุกภาคส่วน

ดังนั้น การศึกษาถึงศักยภาพของผู้ประกอบการ สำหรับภาคธุรกิจในการรองรับต่อสถานการณ์การขยายตัวทางการค้า เมื่อเข้าสู่ตลาดการค้าเสรีอาเซียน เพื่อสร้างเป็นข้อได้เปรียบทางการค้าแก่ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ทั้งการเตรียมความพร้อมและการปรับตัวด้านต่าง ๆ ตลอดจนศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ไทยในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ปี พ.ศ. 2558 พร้อมทั้งแนวทางในการพัฒนาและปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ให้สามารถเข้าถึง เข้าใจ และสามารถปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมได้เป็นอย่างดี

## 2. คำถามการวิจัย

ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) มีศักยภาพในการปรับตัวเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าอย่างไร

## 3. วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาถึงศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า

#### **4. ขอบเขตการวิจัย**

##### **4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา**

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงผสมผสาน โดยทำการศึกษาด้านเนื้อหา และศึกษาในเชิงปริมาณ โดยขอบเขตของการศึกษาเฉพาะเจาะจงในประเด็นด้านศักยภาพในการปรับตัวเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs)

##### **4.2 ขอบเขตด้านกลุ่มเป้าหมาย**

4.2.1 การศึกษาเชิงคุณภาพ กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) จำแนกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มละ 3 คน รวม 9 กลุ่มเป้าหมาย (กลุ่มธุรกิจบริการ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค)

4.2.2 การศึกษาเชิงปริมาณ กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) จำแนกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มละ 100 คน รวม 300 กลุ่มเป้าหมาย (กลุ่มธุรกิจบริการ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค) โดยแบ่งเป็นอำเภอสงขลา อำเภอหาดใหญ่ อำเภอสะเดา

##### **4.3 ขอบเขตด้านระยะเวลาการศึกษา**

ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตด้านระยะเวลาการศึกษา ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม – 30 กันยายน 2557

#### **5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

5.1ทราบถึงศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า

5.2สามารถสร้างข้อเสนอแนะอันเป็นแนวทาง ในการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า

## 6. นิยามศัพท์เฉพาะกาล

**ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs)** หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจ กลุ่มธุรกิจบริการ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค ภายในอำเภอสงขลา อำเภอหาดใหญ่ อำเภอสะเดา

**ศักยภาพ** หมายถึง ความสามารถสูงสุดที่เป็นไปได้ของบุคคลนั้นหรือองค์กรในการพัฒนาธุรกิจ และถ้าหากบุคคลนั้นได้รับการบำรุงส่งเสริมอย่างเต็มที่และถูกทางทั้งทางกายและทางจิต ก็จะนำพาองค์กรสู่การพัฒนาในธุรกิจได้ต่อไปในอนาคต

**การค้าเสรีอาเซียน** หมายถึง การรวมกลุ่มเศรษฐกิจ โดยมีเป้าหมายเพื่อลดภาษีศุลกากรระหว่างกันภายในกลุ่ม ที่ทำข้อตกลงลงให้เหลือน้อยที่สุด หรือเป็น 0% และใช้อัตราภาษีปกติที่สูงกว่ากับประเทศนอกกลุ่ม การทำเขตการค้าเสรีในอดีตมุ่งในด้านการเปิดเสรีด้านสินค้า (Goods) โดยการลดภาษีและอุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษีเป็นหลัก แต่เขตการค้าเสรีในระยะหลัง ๆ นั้น รวมไปถึงการเปิดเสรีด้านบริการ (Service) และการลงทุนด้วย

## บทที่ 2

### การทบทวนวรรณกรรม

คณะผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาถึงศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าคณะผู้วิจัยให้ความสำคัญกับประเด็นด้านการค้าสินค้าไทยในตลาดอาเซียน โดยเฉพาะตลาดการค้าชายแดนประเทศไทย – ประเทศมาเลเซีย และคณะผู้วิจัยได้นำผลจากการทบทวนวรรณกรรมมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้

1. ภาพรวมการค้าสินค้าไทยในตลาดอาเซียน
2. ผลกระทบของประชาคมอาเซียนต่ออุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs
3. ภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs
4. อุตสาหกรรมการผลิตไทยในตลาด AEC
5. ภาวะการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย
6. แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นประชาคมอาเซียน
7. กรอบแนวคิดในการวิจัย

#### 1. ภาพรวมการค้าสินค้าไทยในตลาดอาเซียน

ภูมิภาคอาเซียนถือเป็นคู่ค้าและตลาดส่งออกสินค้าที่สำคัญของไทยมาอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลการส่งออกในปี พ.ศ. 2551 – 2553 ที่เก็บรวบรวมโดยศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ และกรมศุลกากร (2554) พบว่า ประเทศไทยส่งออกสินค้าไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.55, 21.30 และ 23.73 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดตามลำดับ โดยในช่วงเวลาดังกล่าวอาเซียนถือเป็นตลาดที่ไทยส่งออกสินค้าสูงเป็นอันดับที่ 2 รองจากการส่งออกไปยังประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 39.59, 40.17 และ 40.60 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดตามลำดับ

สำหรับการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกสินค้าของไทยในตลาดอาเซียนระหว่างปี พ.ศ. 2551, พ.ศ. 2552 และ พ.ศ. 2553 พบว่า มีอัตราที่ไม่สม่ำเสมอ โดยในช่วงปี พ.ศ. 2552 มีอัตราการขยายตัวติดลบ (-16.14%) ซึ่งเมื่อพิจารณาจากภาพรวมของการส่งออกจะพบว่า ในปีดังกล่าวการส่งออกของไทยไปยังตลาดต่าง ๆ มีอัตราการขยายตัวติดลบในทุกภูมิภาค ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากภาวะทางเศรษฐกิจของโลกซึ่งอยู่ในช่วงถดถอยและการขาดเสถียรภาพทางการเงินของไทยในช่วงเวลานั้น หากพิจารณาการส่งออกในไตรมาสแรกแห่งปี พ.ศ. 2553 และไตรมาสแรกแห่งปี พ.ศ. 2554 จะพบว่า การส่งออกในเดือนไตรมาสแรกแห่งปี พ.ศ. 2554 มีสัดส่วนมูลค่าและอัตราการขยายตัวที่น้อยกว่าช่วงเวลาเดียวกันของปี พ.ศ. 2553 เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกระหว่างปี พ.ศ. 2551-2553 โดยจำแนกออกเป็นรายประเทศสมาชิกในกลุ่มอาเซียน จะพบว่า ไทยส่งออกสินค้าไปยังประเทศมาเลเซียมากที่สุด รองลงมาได้แก่สิงคโปร์ อินโดนีเซีย เวียดนาม ฟิลิปปินส์ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา และบรูไนดารุสซาลาม ตามลำดับ(สถาบันประปภเกล้า, 2555. หน้า 61)

ในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชนของประเทศไทยได้มีการเตรียมความพร้อมสำหรับดำเนินงานเพื่อการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นอาจมีความเป็นไปได้ทั้งการสร้างโอกาส และก่อให้เกิดอุปสรรคต่อภาคธุรกิจอย่างเช่น SMEs ดังนั้น การเตรียมพร้อมรับมือต่อสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้นจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง

## **2. ภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs**

ภาคอุตสาหกรรมไทยยังคงเป็นภาคอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญและมีบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างยิ่ง และเป็นสาขาการผลิตหลักที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศมีส่วนกว่า 1 ใน 3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) อีกทั้งเป็นตัวขับเคลื่อนการส่งออกที่สำคัญเห็นได้จากสัดส่วนการส่งออกปริมาณร้อยละ 80 มาจากภาคอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม ภาคอุตสาหกรรมของไทยส่วนใหญ่ยังคงมีรูปแบบ “ทำมากได้น้อย” และได้รับประโยชน์จากการสร้างมูลค่าเพิ่มเพียงเล็กน้อยเท่านั้น เพราะไทยเป็นผู้รับจ้างผลิต ขณะที่ในบางตลาดส่งออก ไทยเป็นเพียงแค่ผู้ผลิตที่ส่งออกสินค้าปฐมภูมิ (Commodity) อันมีคุณสมบัติสำคัญอยู่ที่แรงงานราคาถูกและมีทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้ในการผลิตซึ่งในปัจจุบันไทยต้องเผชิญกับการสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับคู่แข่งที่พยายามช่วงชิงความเป็นฐานการผลิต เพราะคุณภาพแรงงานต่ำกว่าค่าแรง และทักษะแรงงาน ยังอยู่ในระดับต่ำเกินไป ประกอบ



กับภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์ การแข่งขันด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมมีความรุนแรงมากขึ้น แต่ไทยกลับต้องใช้เทคโนโลยีที่นำเข้าเป็นหลัก ทำให้ไทยได้รับมูลค่าทางเศรษฐกิจต่ำ ความสามารถในการแข่งขันถดถอย ดังเห็นได้จากเครื่องชี้วัดที่เป็นสัญญาณเตือนภัย ได้แก่ ส่วนแบ่งตลาดสินค้าส่งออกที่สำคัญในตลาดโลก คู่ค้าเริ่มลดลง อัตราการส่งออก ตามหลังประเทศคู่แข่ง เป็นต้น ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการติดตามความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงของภาคอุตสาหกรรมอย่างใกล้ชิดทุกมิติเพื่อกำหนดทิศทาง การพัฒนาได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม เพื่อให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถปรับเปลี่ยนไปสู่การสร้างคุณค่า (Value Creation) และสามารถยืนหยัดแข่งขันได้อย่างมั่นคงท่ามกลางสภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นกับโลก (สถาบันประปกเกล้า, 2555. หน้า 66-67) โดยภาพรวมของภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs จัดทำโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม พบว่า

1. เน้นการส่งออกเป็นหลัก การพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจของไทยที่ผ่านมามีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นหลัก เห็นได้จาก สัดส่วนมูลค่าการส่งออกของภาคการผลิตใน GDP ของประเทศไทย โดยอาศัยความได้เปรียบของทรัพยากรธรรมชาติ ค่าแรงงานที่ต่ำ ความได้เปรียบของค่าเงินบาทที่อ่อนค่า

2. แรงงานและการกระจายรายได้ แม้ว่าภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs จะมีมูลค่าการผลิตสูงแต่กลับมามีจำนวนแรงงานต่อจำนวนแรงงานทั้งหมดร้อยละ 14 ต่างจากภาคเกษตรกรรมที่มีมูลค่าการผลิตต่ำกว่ามาก แต่มีจำนวนแรงงานสูง ส่งผลให้แรงงานใน 2 ภาคเศรษฐกิจมีความเหลื่อมล้ำทางรายได้อย่างมาก และเกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานอย่างมากระหว่างภาคเศรษฐกิจทั้งสองภาค

3. ต้นทุนการขนส่ง (Logistic) เป็นปัจจัยเสี่ยงอีกปัจจัยหนึ่งที่กระทบต่อปัจจัยการผลิตของอุตสาหกรรมเพราะส่งผลต่อภาวะการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs และยังสะท้อนระดับความพร้อมของปัจจัยพื้นฐานของไทยอีกด้วย จากการศึกษาพบว่า ศักยภาพด้านการขนส่งของไทยอยู่ในระดับดีกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค การศึกษาของ World Bank ด้วยระดับคะแนนเต็ม 5 คะแนน ประเทศไทยมีศักยภาพด้านความตรงต่อเวลาสูงสุด (3.73) ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของภูมิภาคเอเชียได้ระดับ 3.33 ส่วนด้านที่ประเทศไทยได้รับค่าคะแนนต่ำที่สุดคือ ศักยภาพด้านความสะดวกศุลกากร (3.02) ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของภูมิภาคเอเชียอยู่ระดับ 2.41 สำหรับประเทศสิงคโปร์มีศักยภาพด้านการขนส่งสูงที่สุดในทุกด้านเหนือกว่าประเทศไทย

4. ศักยภาพด้านเศรษฐกิจและการแข่งขัน จากการประเมินของ IMD พบว่า ประเทศไทยมีศักยภาพด้านเศรษฐกิจอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง โดยในปี พ.ศ. 2553 อยู่ในอันดับที่ 6 (ปี พ.ศ. 2552 อยู่ในอันดับ 14) และด้านที่ไทยมีศักยภาพต่ำที่สุดคือ ปัจจัยพื้นที่ (อันดับที่ 46) และในด้านตัวชี้วัดย่อยใน

ปัจจัยพื้นฐานทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ ด้านปัจจัยเทคโนโลยี และระดับการศึกษา ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 51, 48 และ 47 ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถทางการแข่งขันระยะยาว ด้านความสามารถในการแข่งขันโดยรวมประเทศไทยอยู่อันดับที่ 26 สาเหตุหนึ่งอาจเป็นเพราะภาวะทางการเมืองเข้าสู่ภาวะปกติ เกิดเสถียรภาพทางการเมืองมากขึ้น

5. การวิจัยและพัฒนา สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ วิเคราะห์ข้อมูลของ IMD พบว่า มีเกณฑ์การประเมินหลายเกณฑ์ที่ประเทศไทยยังไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงมากนัก และส่วนใหญ่คือยลลง ตกในอันดับต่ำลงขึ้นเรื่อยๆ แต่ที่ปรึกษาพบว่า เกณฑ์ประสิทธิภาพการจดสิทธิบัตรของไทยเพิ่มจาก 36 (พ.ศ. 2551) เป็น 29 ในปี พ.ศ. 2552 จากความตื่นตัวด้านการคิดค้นและพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตลาดต้องการ

6. ปัจจัยสิ่งแวดล้อม การปล่อยก๊าซ CO<sub>2</sub>เป็นประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมที่มีความสำคัญระดับโลก ประเทศไทยยังมีปริมาณการปล่อยก๊าซต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่กลุ่มประเทศพัฒนาแล้วด้านอุตสาหกรรมเช่น ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และเกาหลีใต้ มีสัดส่วนการปล่อยก๊าซ CO<sub>2</sub>ต่อหัวมากกว่าประเทศไทย ในขณะที่ประเทศจีน มีสัดส่วนการปล่อยก๊าซ CO<sub>2</sub>มากขึ้นเรื่อยๆ ในระดับสากลมีการบังคับการปล่อยก๊าซ CO<sub>2</sub>ผ่านทาง Carbon Credit และมาตรการ NTBs

7. กำลังคนในภาคอุตสาหกรรม การที่แรงงาน ปวช. ปวส. ไม่เข้าสู่ตลาดแรงงานอาจมีสาเหตุหนึ่งมาจากการไม่ได้รับค่าตอบแทนตามสมรรถนะจึงควรนำผลการศึกษา วิจัย ระบบการประเมินสมรรถนะความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะในระดับตำแหน่งต่างๆ ของอุตสาหกรรม 6 สาขานำร่อง ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมอาหารและอาหารสัตว์ อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ แบบจำลองสมรรถนะของ 6 สาขานำร่องนำไปสู่การจ่ายค่าตอบแทนตามสมรรถนะ สำหรับมาตรฐานสมรรถนะมาต่อยอดและขยายผล ซึ่งขณะนี้กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงแรงงานและภาคเอกชน อยู่ระหว่างการจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพให้สอดคล้องกับมาตรฐานคุณวุฒิการศึกษา ซึ่งมี 9 ระดับ และจะกำหนดหน่วยงานรับรองมาตรฐานสมรรถนะด้วย

### 3. ผลกระทบของประชาคมอาเซียนต่ออุตสาหกรรมการผลิต และ SMEs

จากผลการศึกษาผลกระทบของประชาคมอาเซียนต่ออุตสาหกรรมการผลิตและ SMEs ของสถาบัน ประภคเกล้าในปี พ.ศ. 2555 (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2554. หน้า 70-73.) พบว่า

3.1 ขยายช่องทางและโอกาสของสินค้าไทยในการเข้าถึงตลาดอาเซียน ซึ่งประกอบด้วยประชากรกว่า 590 ล้านคน รวมถึงการใช้อาเซียนเป็นฐานการส่งออกไปยังตลาด ASEAN+3 (จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้) ASEAN+6 (ASEAN+3 ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย) การลด/ยกเลิกภาษีสินค้านำเข้าให้เหลือ 0 หรือน้อยที่สุด และการสะสมแหล่งกำเนิดสินค้า ช่วยเพิ่มโอกาสในการผลิตและการขยายตลาดส่งออกสำหรับสินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออกสูง ในการเข้าถึงตลาดประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ สินค้าบางอย่างที่ไม่เคยส่งออก เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านตั้งกำแพงภาษีและเริ่มส่งออกได้โดย SMEs ที่เกี่ยวข้องกับ การค้า ชายแดนไทยและประเทศเพื่อนบ้านจะได้รับประโยชน์ที่ชัดเจน

3.2 โอกาสในการเพิ่มพูนการค้าระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน เนื่องจากประเทศสมาชิกต้องยกเลิก มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี อาทิ มาตรการจำกัดปริมาณการนำเข้าสินค้า (โควตา) ภายใน 5 ปีหลังจากได้รับประโยชน์จากการลดภาษีประเทศอื่นๆ ในกลุ่มอาเซียนและต้องยกเลิกมาตรการจำกัด ปริมาณทันที สำหรับสินค้าที่ได้รับประโยชน์จากการลดภาษี จากประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ นอกจากนี้ ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ยังครอบคลุมเรื่อง การพัฒนาและทบทวนกฎว่าด้วย แหล่งกำเนิดสินค้าที่ใช้โดยประเทศสมาชิกอาเซียนทั้งในภาพรวมและรายประเทศ และครอบคลุมการ อำนวยความสะดวกทางการค้า โดยการปรับประสานกฎระเบียบ ขั้นตอนและวิธีการ ให้เป็นแนวเดียวกัน เพื่อลดต้นทุนทางธุรกรรมในอาเซียนและช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน เพื่อส่งเสริมการค้า และการลงทุนและเพื่อให้ประเทศสมาชิกได้ใช้ประโยชน์จาก AFTA ได้อย่างเต็มที่

3.3 ลดต้นทุนการผลิต จากการนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางที่ใช้ในการผลิตได้ในราคาต่ำลง และ เพิ่มทางเลือกให้ผู้ผลิตสามารถนำเข้าได้จากหลายแหล่งมากขึ้นถือเป็นการเพิ่มความได้เปรียบและ ความสามารถในการแข่งขันด้านราคาแก่ผู้ผลิต โดยไทยสามารถเลือกใช้ประโยชน์จากอาเซียนตามความ หลากหลายและความชำนาญของแต่ละประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับหลักการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบอันจะ นำมาซึ่งสวัสดิการทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกโดยรวมของประเทศให้สูงขึ้น

3.4 ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากการลดภาษีสินค้านำเข้า ซึ่งทำให้สินค้านำเข้าถูกลง เป็นการเพิ่มกำลัง ซื้อของประชาชน และช่วยกดดันให้ราคาสินค้าชนิดเดียวกัน หรือสินค้าทดแทนที่ผลิตในประเทศลดราคา อันเป็นผลมาจากการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถนำเข้าสินค้าชนิดใหม่ๆ ที่ยังไม่เคยมีการนำเข้า

มาก่อน เนื่องจากกำแพงภาษีในอดีตทำให้ผู้บริโภครู้สึกสามารถเลือกบริโภคสินค้าที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

3.5 คู่แข่งขันและสภาพการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากประเทศอาเซียนมีโครงสร้างการส่งออกสินค้าเหมือนกันทำให้เป็นคู่แข่งกับไทย ผู้ประกอบการ และอุตสาหกรรมบางสาขาจึงได้รับผลกระทบอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงทำให้ต้องปรับตัวรับการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้น โดยเร่งปรับปรุงศักยภาพและมาตรฐานการผลิตทำให้เกิดต้นทุนในการปรับตัว

3.6 สินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน/คุณภาพต่ำ เข้ามาวางจำหน่ายในประเทศไทยมากขึ้น หากไม่มีมาตรการป้องกัน ซึ่งผู้บริโภคอาจได้รับอันตรายจากสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้น จึงควรเพิ่มมาตรการในการเข้าสู่ตลาดสำหรับสินค้าด้อยคุณภาพ และควรมีมาตรการให้ผู้บริโภคตระหนักถึงการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ

#### **4. อุตสาหกรรมการผลิตไทยในตลาด AEC**

อุตสาหกรรมการผลิตอาหารนับว่า เป็นอุตสาหกรรมที่เป็นปัจจัยหลักสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ซึ่งจากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลกาภิวัตน์ ส่งผลให้อาหารในอนาคตจะมีรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไป โดยจะมีความเหมาะสมกับรูปแบบการใช้ชีวิตของบริโภคในกลุ่มต่าง ๆ มากยิ่งขึ้น จากภาพรวมของตลาดอาหารโลกจะมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในประเทศฝั่งเอเชีย เนื่องจากจำนวนประชากรที่แนวโน้มเพิ่มมากขึ้น และต้องการปริมาณอาหารที่เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้น ในเชิงการผลิตในภาคการเกษตรนั้นจะต้องมีการพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ให้ได้ผลผลิตสูง เพียงพอต่อความต้องการบริโภคที่เพิ่มมากขึ้นถึงประมาณ 2 เท่าภายในปี 2563 สำหรับกลุ่มผู้บริโภคจะมีพฤติกรรมบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและกลุ่มผู้บริโภคที่เลือกบริโภคสินค้าตามความรู้สึก โดยกลุ่มผู้บริโภคส่วนมากจะอยู่ในกลุ่มใส่ใจสุขภาพ และให้ความสำคัญกับการบริโภคเพื่อสุขภาพมากขึ้น ส่วนผู้บริโภคในกลุ่มที่เลือกบริโภคสินค้าตามความรู้สึกนั้น โดยมาเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานรายได้ในระดับปานกลางถึงระดับสูง บนพื้นฐานของคุณภาพมาตรฐานของสินค้า รวมไปถึงการเลือกซื้อสินค้าตามความพึงพอใจของตนเองมากกว่าการคำนึงถึงราคาของสินค้า ด้วยเหตุนี้จึงส่งผลให้รูปแบบของสินค้ามีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสินค้าพร้อมรับประทานที่มีสัดส่วนพอเหมาะสำหรับช่วง อายุ เพศ และสุขภาพของผู้บริโภค หรืออาหารที่บริโภคเพื่อรักษาสุขภาพ หรืออาหารที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มผู้สูงอายุเป็นสำคัญ โดยสินค้าอาหารในรูปแบบต่าง ๆ นี้จะมีการพัฒนาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งในส่วนจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ คุณค่าทางอาหาร รวมไปถึงบรรจุภัณฑ์ ที่ต้องมีการปรับเปลี่ยนให้มีความเหมาะสมกับสินค้าอาหารแต่ละประเภทอีกด้วย อีกทั้งยังมีการวิจัยและพัฒนา รูปแบบของสินค้าให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และมีแนวโน้มการจัดตั้งศูนย์กลางการวิจัยและพัฒนา ด้านอาหาร กระจายอยู่ในทวีปหลักทั่วโลก ซึ่งมีเมืองอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นศูนย์กลางต้นแบบ การแหล่งรวบรวมของการวิจัยและพัฒนา ด้านอาหารมีบริษัทด้านอาหารรายใหญ่ไปตั้งศูนย์วิจัยในพื้นที่ เชื่อมโยงนักวิจัยจากทั่วโลก ดำเนินการในรูปแบบคลัสเตอร์ (Cluster) และทำตลาดวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคให้ผู้ประกอบการ เพื่อใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น

ประเทศไทยมีศักยภาพการแข่งขันสูงซึ่งสามารถพิจารณาได้จาก ปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

#### **4.1 ปัจจัยด้านการผลิต (Factor Conditions)**

ในแง่ของวัตถุดิบไทยมีวัตถุดิบเป็นจำนวนมากทั้งในเชิงปริมาณ คุณภาพ และความหลากหลาย ส่วนประเทศในอาเซียนที่มีศักยภาพด้านวัตถุดิบใกล้เคียงกับประเทศไทย ได้แก่ ประเทศเวียดนาม และประเทศอินโดนีเซีย ส่วนประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศพม่า แม้จะมีวัตถุดิบมากแต่คุณภาพยังต้องอาศัยเวลาในการยกระดับไปสู่มาตรฐาน ในแง่ของต้นทุนแรงงาน ประเทศไทยได้เปรียบประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย ในแง่ค่าจ้างที่ถูกกว่า แต่ค่าจ้างของไทยสูงกว่ากลุ่มประเทศ CLMV มากซึ่งไทยถูกชดเชยด้วยทักษะฝีมือแรงงานรวมทั้งความชำนาญที่สะสมมานาน ในแง่เทคโนโลยีการผลิตรวมทั้งปัจจัยทุน ไทยก็ได้เปรียบกลุ่มประเทศ CLMV แต่ก็เสียเปรียบประเทศสิงคโปร์ และประเทศมาเลเซียอย่างมาก ส่วนระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทยได้เปรียบกลุ่มประเทศ CLMV แต่ก็เสียเปรียบประเทศสิงคโปร์ และประเทศมาเลเซียในระดับหนึ่ง

#### **4.2 ปัจจัยด้านการตลาด (Demand Conditions)**

ขนาดตลาดของไทยถือว่าใหญ่แต่กำลังซื้ออยู่ในระดับปานกลางเช่นเดียวกับประเทศอินโดนีเซีย ประเทศฟิลิปปินส์ หากเทียบกับประเทศสิงคโปร์ ประเทศบรูไน และประเทศมาเลเซีย ถือว่าเป็นกลุ่มประเทศที่มีกำลังซื้อสูงกว่า แต่ตลาดเหล่านั้นก็มีข้อจำกัดที่มีขนาดเล็ก และอัตราการขยายตัวของผู้บริโภคไม่สูงนัก สินค้าที่จะเติบโตในตลาดเหล่านั้นต้องเป็นสินค้าใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ ส่วนการตลาด CLMV ส่วนใหญ่มีกำลังซื้อต่ำ ตลาดขยายตัวอย่างช้า ๆ ยกเว้น ประเทศเวียดนามที่มีตลาดขนาดใหญ่เทียบเท่ากับไทย ขณะที่กำลังซื้อของตลาดก็เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ

เวียดนาม ส่วนการขยายตลาด ไปสู่ต่างประเทศนั้น ไทยทำได้ดีไม่แพ้ประเทศในอาเซียน โดยเฉพาะคุณภาพมาตรฐานสินค้าที่ทำให้อาหารไทยยังเป็นที่ต้องการของตลาดโลก

#### **4.3 อุตสาหกรรมสนับสนุน (Relate & Supporting Industries)**

ไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ดีกว่ากลุ่มประเทศ CLMV โดยอุตสาหกรรมอาหารของไทยค่อนข้างมีความหลากหลายแต่จุดอ่อนอยู่ที่การรวมตัวของเครือข่ายการผลิตยังไม่เข้มแข็งนัก รวมทั้งผู้ประกอบการรายย่อยที่มีศักยภาพห่างจากผู้ประกอบการรายใหญ่มาก ขณะที่กลุ่มประเทศ CLMV มีอุตสาหกรรมสนับสนุนในประเทศค่อนข้างน้อย ขาดความต่อเนื่องของสายโซ่อุปทานสภาพแวดล้อมในการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารจึงไม่เอื้ออำนวยนัก เพราะอาจต้องนำเข้าปัจจัยการผลิตอื่นๆ จากต่างประเทศ เช่น วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ขณะเดียวกันการเข้าไปลงทุนขยายโรงงานแปรรูปเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานสากลโดยใช้ปัจจัยการผลิตในตลาดไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะขึ้นอยู่กับศักยภาพในการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน ส่วนประเทศอื่นๆ มีอุตสาหกรรมสนับสนุนไม่แตกต่างกันมาก

### **5. ภาวะการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย**

#### **5.1 ภาพรวมของภาวะการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย(สถาบันประกเกล้า, 2555. 140-141)**

ในปี พ.ศ. 2555 (มกราคม – พฤษภาคม) การค้าชายแดนไทยกับประเทศมาเลเซียมีมูลค่าการค้ารวม 22,541.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันในปี พ.ศ. 2554 (มูลค่า 297,491.6 ล้านบาท) ร้อยละ 6.3 แบ่งเป็นการส่งออกมูลค่า 131,782.6 ล้านบาท ซึ่งลดลงร้อยละ 18.0 และสำหรับการนำเข้ามูลค่า 90,785.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.1 นับว่า ได้ดุลการค้ามูลค่า 41,023.8 ล้านบาท

สินค้าส่งออกที่สำคัญได้แก่ ยางธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์ยางอื่น ๆ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบไม้แปรรูป มอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า

สินค้านำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ เครื่องจักรไฟฟ้าที่ใช้ในการโทรคมนาคม และการสื่อสาร ส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ เทปแม่เหล็ก และจานแม่เหล็กสำหรับคอมพิวเตอร์ สื่อบันทึกข้อมูล ภาพ เสียง และเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมและส่วนประกอบ

### 5.2 สถานการณ์การค้าไทย-มาเลเซีย

การส่งออกของมาเลเซียในกลุ่มสินค้าอาหาร ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ มอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า ถุงมือยาง และรถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า มีมูลค่าลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุเพราะภาวะเศรษฐกิจของอเมริกา และสหภาพยุโรปที่ยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ยอดสั่งซื้อสินค้า จากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมยาง ชะลอตัว ส่งผลกระทบต่อทางอ้อมให้มาเลเซียชะลอการนำเข้าสินค้าในกลุ่มนี้ เพื่อใช้ในการผลิตเป็นวัตถุดิบลดลง ประกอบกับราคายางที่ลดลงเนื่องจากการเทขายสัญญาในตลาดการค้าล่วงหน้าต่างประเทศของนักลงทุนเพราะมีความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์เศรษฐกิจโลกจะทำให้ราคายางลดลง ในขณะที่เดียวกันผลผลิตยางของโลกมีมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ และนอกจากนี้ อุตสาหกรรมผลิตถุงมือยางในมาเลเซียเริ่มหันมาใช้ยางสังเคราะห์ในวัตถุดิบแทนน้ำยางขึ้น

### 5.3 ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญ

- 1) จังหวัดนครราชสีมา มีปัญหาความไม่สงบในพื้นที่
- 2) ด้านมิโครงสร้างพื้นฐานที่ไม่พร้อมเช่น ด้านตากใบ ใช้แพขนานยนต์ทำการคมนาคมข้ามพรมแดน ทำให้ไม่สะดวกในการขนส่ง ด้านสโงโก-ลก ใช้สะพาน 2 ช่องจราจร ซึ่งปัจจุบันมีความแออัดมาก ด้านบูกิตตา มีสะพานข้ามพรมแดน โดยปลายด้านฝั่งไทยไม่ได้พัฒนาพื้นที่ ซึ่งทางจังหวัดได้ยกปัญหาเหล่านี้เข้าสู่ที่ประชุมเพื่อให้มีการผลักดันนโยบาย เพื่อปรับ โครงสร้างพื้นฐานของด่านชายแดน
- 3) มาตรการกีดกันที่มีใช้ภายในของมาเลเซีย เช่น ข้าวสารไม่สามารถส่งออกทางบก ต้องส่งออกทางเรือผ่าน BERNAS ของมาเลเซีย จึงทำให้เกิดปัญหาการลักลอบขนส่งสินค้าเถื่อน
- 4) การขนส่งไม่สามารถขนส่งข้ามแดน/ผ่านแดนไปประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ได้ เนื่องจากความตกลงอาเซียนว่าด้วยการอำนวยความสะดวกขนส่งสินค้าผ่านแดน ความตกลงอาเซียนว่าด้วยการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ ยังไม่มีผลบังคับใช้
- 5) จังหวัดสตูล มีปัญหาเรื่องท่าเทียบเรือจึงต้องไปใช้ด่านอื่น ปัจจุบันเน้นยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยว โดยเน้นการเชื่อมโยงทางถนน ระหว่างสตูล กับรัฐปะริค ซึ่งเป็นทางขึ้นเขา ทางจังหวัดจึงขอสร้างอุโมงค์ แต่ติดที่ประเทศมาเลเซียเป็นฝั่งอุทยาน
- 6) จังหวัดสงขลา มีปัญหาความแออัดของด่านสะเดา เนื่องจากการค้าชายแดนของไทยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนการพัฒนาด่านชายแดนและเส้นทางคมนาคม มีความล่าช้า ไม่สอดคล้องกับ

ปริมาณการค้าชายแดนที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดความแออัดล่าช้า ในการข้ามแดนของนักท่องเที่ยวและสินค้า ทำให้มีต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มมากขึ้น

7) อุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือ

8) มาตรการที่เป็นข้ออุปสรรคทางการค้า ที่มีใช้ภายในได้แก่ มาเลเซียกำหนดให้การนำเข้า แป้งข้าวเจ้าต้องขออนุญาตนำเข้า Non-Automatic Licensing และมาตรการด้านสุขอนามัยของสินค้าอาหาร เช่น ซอสและน้ำปลาของมาเลเซีย

#### 5.4 โอกาสทางการค้า

1) การขยายโอกาสทางการค้าด้านสะเดา ปัจจุบันติดปัญหาเรื่องการจัดหาที่ดินในการจัดตั้งด้านอุตสาหกรรม และปัญหาเรื่องงบประมาณ เนื่องจากต้องใช้งบประมาณในการจัดซื้อและเวนคืนที่ดินเป็นปริมาณมาก

2) เร่งรัดการเจรจาในระดับพหุภาคีภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ IMT-GT (Indonesia – Malaysia – Thailand Growth Triangle) เพื่อเร่งรัดให้มีความตกลงในการอำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าผ่านแดน/ข้ามแดนและการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบของกลุ่มประเทศอาเซียนและเร่งรัดกระบวนการออกพระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้อง

3) ในส่วนของความตกลงระดับทวิภาคี ความเร่งรัดการจัดทำบันทึกว่าด้วยการอำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าผ่านแดนและข้ามแดน และบันทึกความเข้าใจว่าด้วยการอำนวยความสะดวกในการขนส่งผู้โดยสาร ผ่านแดนและข้ามแดน ระหว่างไทย – มาเลเซีย

### 6. แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นประชาคมอาเซียน

ผู้ประกอบการต้องการมีการปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์ให้เป็นเชิงรุกมากกว่าเชิงรับ โดยเร่งแสวงหาโอกาสเพื่อใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลง AFTA อย่างเต็มที่ และมีการปรับตัวและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยอาจมีแนวทางดังนี้ (สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมการผลิต (SMI) และรายงานองค์การระหว่างประเทศ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, มปป. หน้า 62-65)

6.1 อาศัยสิทธิประโยชน์ด้านภาษีในการนำเข้าแหล่งวัตถุดิบสินค้าสำเร็จรูปและทรัพยากรราคาถูกจากประเทศสมาชิกอาเซียนหรือย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กลุ่มประเทศ CLMV



(กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม) ซึ่งมีทรัพยากรธรรมชาติที่จำเป็นต่อการผลิตอยู่เป็นจำนวนมาก เช่น น้ำมัน ป่าไม้ เหมืองแร่ และแรงงาน เพื่อให้เกิดความได้เปรียบในด้านราคาและคุณภาพ หรือแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงานมีฝีมือ นอกจากนี้ ไทยยังสามารถใช้ประโยชน์จากกลุ่มประเทศ CLMV ในการเป็นฐานการส่งออกป้อนอาเซียนเพื่อใช้ประโยชน์จากสถานะประเทศด้อยพัฒนา

6.2 เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ (Creative Thinking) หรือความเข้มข้นทางวัฒนธรรมของไทย รวมถึงความสามารถด้านบริการในการพัฒนาและแปรรูปสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเน้นการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในระดับสากลทั้งในด้านคุณภาพการใช้งานและการออกแบบ และสร้างความแตกต่างของสินค้าไทยให้แตกต่างจากสินค้าที่มีต้นทุนต่ำกว่าจากต่างประเทศและเพื่อรักษาให้ตำแหน่งทางการแข่งขัน สำหรับสินค้าที่สามารถถูกเลียนแบบได้ง่าย

6.3 ดำเนินกลยุทธ์การค้าในตลาดในเชิงรุก โดยการใช้ประโยชน์จากภยานำเข้าร้อยละศูนย์และผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับรสนิยมและความต้องการของตลาด ขยายช่องทางตลาดในการเข้าถึงผู้บริโภคในต่างประเทศโดยตรงมากขึ้น มีกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าอย่างรวดเร็ว และควรมีการเจาะตลาดคู่ค้าของอาเซียนภายใต้ความตกลงการค้าเสรีที่อาเซียนมีประเทศคู่เจรจา เช่น จีน อินเดีย ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เป็นต้น เพื่อโอกาสในการขยายตลาดระหว่างประเทศในกลุ่มและนอกกลุ่ม

6.4 ให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าที่รักษาสิ่งแวดล้อมและต่อต้าน โลกร้อน รวมถึงการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม (CSR) เนื่องจากประเด็นเหล่านี้ จะถูกนำมาใช้เป็นเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าของประเทศสมาชิกมากขึ้นในอนาคตหลังจกยกเลิกมาตรการภยานีระหว่างกัน

6.5 ศึกษาถูกระเบียบเงื่อนไขด้านการนำเข้าของประเทศคู่ค้า และเร่งปรับปรุงโครงสร้างการผลิตให้สอดคล้องกับกฎถิ่นกำเนิดสินค้าและสอดคล้องกับมาตรฐานอาเซียน (ASEAN Stand) ในสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสำอาง ยา อาหาร ยานยนต์ ยางพารา และผลิตภัณฑ์ไม้ โดยเฉพาะมาตรฐานด้านเทคนิค และมาตรฐานด้านสุขอนามัย สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานด้านแรงงานของประเทศที่เป็นตลาดส่งออก ทั้งนี้ ภาครัฐและภาคเอกชนควรผลักดันความร่วมมือระหว่างกันในการสร้างเครือข่ายการผลิตที่เชื่อมโยงกัน ตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำจนถึงภาคการส่งออกเพื่อให้สินค้ามีต้นทุนการผลิตต่ำลง มีโอกาสได้รับเกณฑ์แหล่งกำเนิดสินค้าจากประเทศไทยมากขึ้น และสามารถผ่านเกณฑ์การตรวจสอบย้อนกลับในตลาดต่างประเทศได้ ขณะที่ควรมีการสร้างเครือข่าย/รวมกลุ่มทางธุรกิจระหว่างภาคเอกชนที่

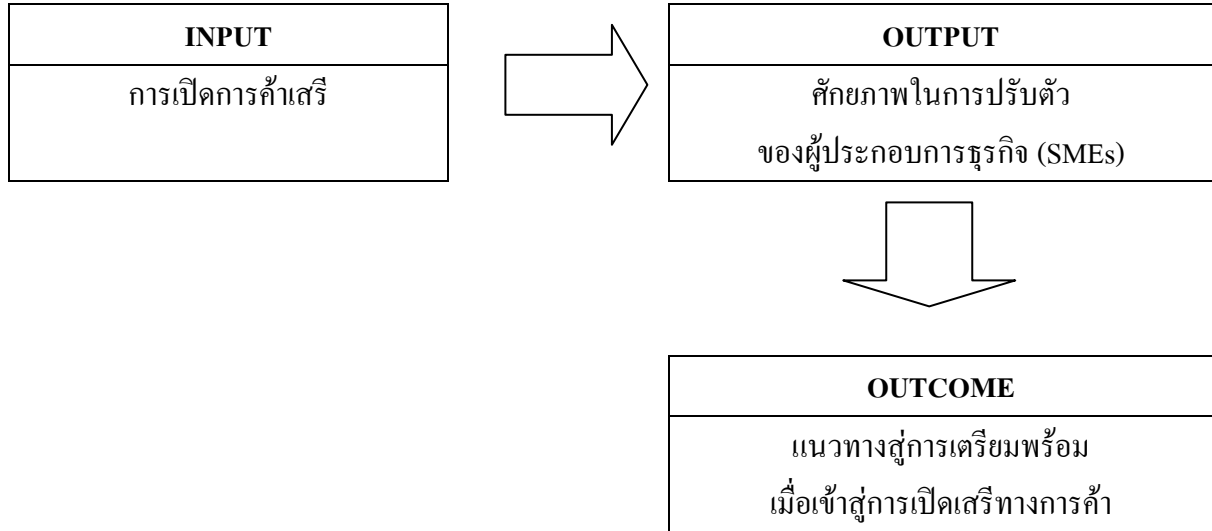
ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน เพื่อลดการแข่งขัน เพิ่มเงินทุน และเพิ่มกำลังการผลิต เพิ่มเงินทุน และเพิ่มกำลังการผลิต

6.6 ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต การจัดการผลิตและต้นทุนและการดำเนินธุรกิจ เช่น การลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) และทรัพย์สินทางปัญญาเพิ่ม เพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่และพัฒนาเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตให้สูงขึ้นเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะเทคโนโลยีด้านสารสนเทศที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ และมีการบริหารจัดการข้อมูลที่ดีพอ โดยใช้ข้อมูลเชิงสถิติและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการส่งออกย้อนกลับกรณีเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้าส่งออก

6.7 พัฒนาศักยภาพและเตรียมความพร้อมของบุคลากร โดยเฉพาะแรงงานฝีมือและช่างเทคนิค เพื่อให้มีปริมาณและความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชนและระดับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป

สำหรับสินค้าประเภทอุตสาหกรรม ควรหันมาแข่งขันด้านคุณภาพแทนการแข่งขันด้านราคา โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม โดยผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป

### 7. กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาถึง การศึกษาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า กรณีศึกษา: จังหวัดสงขลาซึ่งได้กำหนดแนวทางการวิจัย ดังนี้

#### 3.1 รูปแบบในการวิจัย

การศึกษาที่ใช้กระบวนการศึกษาแบบผสมวิธี กล่าวคือ ใช้การศึกษาเชิงปริมาณ เพื่อทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของประชากร รวมถึงระดับศักยภาพในการปรับตัว และการศึกษาเชิงคุณภาพ เพื่อทราบข้อมูลเชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ด้วยการอธิบาย และการพรรณนา ถึงศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจในสถานการณ์จริงของปรากฏการณ์ที่ค้นพบอันมีความซับซ้อนหลากหลาย โดยให้ความสำคัญกับข้อมูลในการอธิบายสำหรับการจัดระเบียบข้อมูลกรณีศึกษา เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเหมือนภายใต้ความแตกต่าง และภายในความต่างก็ยังมีเหมือนอยู่เสมอ

กระบวนการวิจัยเชิงผสมผสาน ประกอบด้วย การเก็บข้อมูลจากเอกสารและการเก็บข้อมูลจากภาคสนาม โดยการเก็บข้อมูลจากเอกสารนั้น ทำการศึกษาเอกสารเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเสรีทางการค้า สำหรับวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามใช้การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลครบถ้วนแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้นำไปตรวจสอบความถูกต้องและความน่าเชื่อถือ จากนั้นจึงนำข้อมูลมาจัดหมวดหมู่เพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลนำเสนอข้อมูลเป็นการบรรยายเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ผ่านการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) ในมิติของความเหมือนและความแตกต่างในข้อมูลที่ค้นพบจากทั้งเอกสารและจากภาคสนาม

โดยมีเครื่องมือของการศึกษาหลักเพื่อตอบคำถามการวิจัยอย่างครอบคลุมและเป็นส่วนเติมเต็มความชัดเจนของคำตอบซึ่งกันและกันของกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด ได้แก่ กระบวนการเชิงปริมาณ คือแบบสอบถาม ด้วยคำถามปลายปิด และกระบวนการเชิงคุณภาพ คือ การสัมภาษณ์กับกลุ่มกรณีศึกษาที่มีการปรับตัว เพื่อรองรับต่อการเตรียมความพร้อมในการเปิดเสรีทางการค้า

### 3.2 การเลือกพื้นที่วิจัย

การเลือกพื้นที่แบบเฉพาะเจาะจงในเขตพื้นที่จังหวัดสงขลาเป็นหลัก โดยการเลือกผู้ประกอบการ กลุ่มธุรกิจบริการ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคโดยแบ่งเป็นอำเภอสงขลา อำเภอหาดใหญ่ อำเภอสะเดา จำนวน 300 ตัวอย่าง โดยแบ่งเป็นอำเภอละ 100 ตัวอย่างซึ่งให้เหตุผลจากการเลือกพื้นที่สำหรับการวิจัย โดยพิจารณาจากองค์ประกอบดังต่อไปนี้

3.2.1 ผู้ประกอบการมีการขับเคลื่อนประเด็นการปรับตัว หรือการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า

3.2.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในการเปิดเสรีทางการค้า

### 3.3 กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

หน่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลจะเป็นการวิเคราะห์ระดับกลุ่ม จึงทำการศึกษาจากผู้มีส่วนร่วมทุกกลุ่ม ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญในการศึกษาถึงความสัมพันธ์ โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกกรณีศึกษาสำหรับการวิจัยทั้งหมดมีเกณฑ์ในการคัดเลือกประชากรในการศึกษา ดังนี้

3.3.1 กรณีศึกษาที่มีปรากฏการณ์แสดงถึงการขับเคลื่อนประเด็นการปรับตัว หรือการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้าต่อเนื่อง ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงพัฒนาการของการปรับตัวตั้งแต่เริ่มแรกจนถึงปัจจุบัน

3.3.2 กรณีศึกษาให้ความสำคัญต่อการปรับตัวทางธุรกิจในมิติต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปิดเสรีทางการค้า

3.3.3 กรณีศึกษามีกระบวนการปรับตัวทางธุรกิจที่เป็นรูปธรรม

สำหรับกลุ่มเป้าหมายและแหล่งข้อมูลที่สำคัญ (Key Information) ในการวิจัยครั้งนี้ จำแนกเป็น 2 กลุ่มที่สำคัญ จำแนกตามกระบวนการวิจัย ได้แก่

กลุ่มเป้าหมายที่ 1 กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรมในการปรับตัว เพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า โดยได้รางวัลหรือได้รับการยอมรับ จำนวน 9 คน

- |                              |                               |                        |
|------------------------------|-------------------------------|------------------------|
| 1. คุณสมเกียรติ พิทยารธรรม   | บจก.เอเชียคอนกรีต แพลน์       | ผลิตคอนกรีต            |
| 2. Miss Lay Yean Tan         | บจก.อิสเทอร์นรับเบอร์โปรดักส์ | ยางผลิตภัณฑ์จากยาง     |
| 3. คุณกนกวรรณ นรินทร์สุข     | บจก.ไพศาลอุตสาหกรรมพลาสติก    | ผลิตพลาสติก            |
| 4. คุณชุตินันท์ ศิลประชาวงศ์ | บจก.นันทวัฒน์การโยธา          | ผลิตคอนกรีตและก่อสร้าง |
| 5. คุณรุ่งโรจน์ สุขแก่น      | หจก.รุ่งโรจน์เฟอร์นิเจอร์     | ผลิตเฟอร์นิเจอร์       |
| 6. คุณพิชัย จงไพรัตน์        | บจก.สยามคลาสสิกวัสดุภัณฑ์     | ธุรกิจผลิตพลาสติก      |
| 7. คุณสันติ วรประทีป         | บจก.ไทยชนรับเบอร์             | ยางผลิตภัณฑ์จากยาง     |
| 8. คุณสิริมา โกวิทยา         | บจก.บี เอ็ม อลูมิเนียม        | วัสดุก่อสร้าง          |
| 9. คุณปกรณ์ พงศ์นุรักษ์      | บจก.ศรีสงขลา                  | ธุรกิจยางพารา          |

กลุ่มเป้าหมายที่ 2 กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจในพื้นที่จังหวัดสงขลาจำนวน 300 คน แบ่งออกเป็น 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองสงขลา อำเภอหาดใหญ่ อำเภอสะเดา

ลำดับ	Sector name		จำนวนตัวอย่าง	อ.เมือง	อ.หาดใหญ่	อ.สะเดา
1	ธุรกิจบริการ	บริการเสริมสร้างสุขภาพสปาและสังคัม	30	10	15	5
		การเดินทางและท่องเที่ยว	30	10	15	5
		บริการที่ปรึกษา	30	10	15	5
		ด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า	30	10	15	5
2	ธุรกิจอุตสาหกรรม	ผลิตภัณฑ์จากแร่ อโลหะ	15	5	5	5
		สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	30	10	15	5
		ผลิตภัณฑ์จากยางและผลิตภัณฑ์พลาสติก	15	5	5	5
3	ธุรกิจอุปโภคบริโภค	ธุรกิจอาหาร	30	10	15	5
		เครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ครัวเรือน	30	10	15	5
		ด้านการจัดจำหน่ายสินค้า	30	10	15	5
		ซูเปอร์มาร์เก็ต	30	10	15	5
รวม			300	100	100	100

### 3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยจำแนกตามกระบวนการวิจัยประกอบด้วย 2 ลักษณะให้ ได้แก่

3.4.1 แนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อใช้ในการประเมินการศึกษาด้วยเทคนิคต่างๆ ของการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งประกอบไปด้วยแนวคำถามการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ผู้ให้ข้อมูลหลักโดยแนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึกจะเป็นแบบกึ่ง โครงสร้าง ซึ่งเนื้อหาของข้อคำถามจะปรับเปลี่ยนไปตามบริบทของผู้ให้ข้อมูล ทั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล

ส่วนที่ 2 ศักยภาพในการปรับตัว

3.4.2 แบบสอบถาม เพื่อใช้ในการประเมินการศึกษาด้วยเทคนิคต่างๆ ของการวิจัยเชิงปริมาณ ทั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลด้วยคำถามปลายปิด จำนวน 10 ข้อ โดยระดับการวัดเป็นแบบนามบัญญัติ (Nominal Scale) และ ระดับเรียงอันดับ (Ordinal Scales)

ส่วนที่ 2 ศักยภาพในการปรับตัวด้วยคำถามปลายเปิด จำนวน 5 ข้อ โดยระดับการวัดเป็นแบบอัตราส่วน (Ratio Scale)

### 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้องตรงตามความเป็นจริง และครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ตั้งไว้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

3.5.1 การรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Research) สำหรับการศึกษาข้อมูลพื้นฐานที่ช่วยในการอธิบายสถานการณ์ของพื้นที่ โดยศึกษาจากหนังสือ เอกสารทางวิชาการ บทความต่างๆ รายงานการวิจัย รายงานการสัมมนา และวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ การสืบค้นข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ตลอดจนการเข้าร่วมเวทีสัมมนาหรือการอภิปรายที่เกี่ยวข้อง

3.5.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคสนาม (Field Research) การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี โดยทั้งการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพความเป็นจริงของสังคมที่ต้องการศึกษา ผู้วิจัยจึงเลือกศึกษาภายในพื้นที่ ซึ่งสามารถสะท้อนให้เห็นถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจการบริหารจัดการองค์กรอย่างเป็นรูปธรรม โดยคณะผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

การกำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักจะทำได้ก็ต่อเมื่อทราบข้อมูลเชิงพื้นที่เบื้องต้นถึงผู้ที่เป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informations) เพื่อการสร้างความเข้าใจในปรากฏการณ์ การสร้างกระบวนการเรียนรู้สู่การปรับตัวในการขับเคลื่อนระบบการจัดการตลาด เพื่อให้เข้าถึงข้อมูลที่ต้องการศึกษามากที่สุด

### 3.6 การเตรียมพื้นที่

การเตรียมพื้นที่เป็นการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมาย โดยการเข้าไปแนะนำสถานภาพของคณะผู้วิจัย และชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของการวิจัย ระยะเวลาที่อยู่ในพื้นที่การศึกษา พร้อมทั้งขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และขออนุญาตเข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นภายในพื้นที่ ตลอดระยะเวลาที่เข้าศึกษา ซึ่งคณะผู้วิจัยต้องได้รับการอนุญาตจากกลุ่มเป้าหมายก่อน

### 3.7 การตรวจสอบข้อมูล

เนื่องจากการเก็บข้อมูลจะต้องมีความเที่ยงตรง (Validity) และมีความเชื่อถือได้ (Credibility) ของผลการวิจัย ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการตรวจสอบสามเส้า (Triangulation) มาใช้ในการสนับสนุนข้อมูลเพื่อให้เกิดความเที่ยงตรงและความเชื่อถือของข้อมูลในงานวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยจะทำการตรวจสอบข้อมูล สามเส้าด้านวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม โดยการซักถามสัมภาษณ์และการศึกษาข้อมูลเอกสารประกอบไปด้วย นอกจากนี้เพื่อยืนยันความถูกต้องและความเชื่อถือได้ของข้อมูล ด้วยการสะท้อนกลับข้อมูลกับผู้เกี่ยวข้องทั้งระหว่างการเก็บข้อมูล การร่างรายงาน และขอรับความเห็นเพิ่มเติมจากผู้เกี่ยวข้อง เพื่อปรับปรุงรายงานการวิจัยให้มีความสมบูรณ์และถูกต้องตามข้อเท็จจริง และสามารถตอบวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ถูกทาง

### 3.8 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.8.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ด้วยการนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาด้วยการจัดกระทำข้อมูลระบบและหาความหมายแยกแยะองค์ประกอบทั้งเชื่อมโยงและหาความสัมพันธ์ของข้อมูล ด้วยการจำแนกข้อมูลที่วิเคราะห์ตามความเหมาะสมของข้อมูล พิจารณาความสัมพันธ์ของข้อมูล อธิบายความสัมพันธ์โดยการวิเคราะห์ในเบื้องต้นเป็นระยะ ๆ ด้วยการตีความสร้างข้อสรุปจากรูปธรรมและปรากฏการณ์ที่ได้รับ ซึ่งจะได้ข้อสรุปในระดับหนึ่ง จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ข้อมูลรวมด้วยการศึกษา



เนื้อหาที่ได้ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นการวิเคราะห์แบบเปรียบเทียบข้อมูลจากปรากฏการณ์ตามขั้นตอนดังนี้ (สุพจน์ แสงเงินและคณะ, 2546)

1) การเปรียบเทียบเหตุการณ์ต่าง ๆ จากข้อมูล โดยจำแนกข้อมูลออกเป็นประเภทที่เชื่อมโยงกันในความเหมือนและความแตกต่างกัน

2) ประมวลประเภทของข้อมูล และคุณลักษณะของข้อมูลเข้าด้วยกัน เป็นการสังสมข้อค้นพบหรือข้อสรุปย่อย ที่ได้จากการเปรียบเทียบเหตุการณ์ในสนามแล้ว จึงเป็นขั้นเชื่อมโยงข้อมูลทั้งภายในและภายนอก

3) ขยายการเปรียบเทียบให้กว้างขึ้น แล้วเลือกเน้นเหตุการณ์ที่เป็นกุญแจสำคัญ โดยพิจารณาเหตุการณ์อื่นที่เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งนอกเหนือจากที่ได้เคยกำหนดไว้ จะช่วยให้ได้ข้อสรุปที่เป็นนามธรรมมากขึ้น และค้นพบว่าเหตุการณ์ใดคือกุญแจสำคัญหรือมีความหมายมากที่สุดต่อประเด็นที่ศึกษา และเหตุการณ์ใดที่มีความหมายน้อย เมื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะของข้อมูลทั้งที่เป็นข้อมูลส่วนที่แตกต่าง และข้อมูลที่เป็นคุณลักษณะร่วม และพิจารณาความสัมพันธ์ของข้อมูลแล้วสร้างข้อสรุป

3.8.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ด้วยการนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาด้วยการจัดกระทำข้อมูลด้วยการลงรหัสข้อมูล แล้วใช้การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ ผ่านสถิติขั้นพื้นฐาน อาทิเช่น การคำนวณหาจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

เมื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 2 ลักษณะแล้ว ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะของการบรรยายเชิงพรรณนา เพื่อตอบคำถามการวิจัยและวัตถุประสงค์การวิจัยที่ได้ตั้งไว้

### **3.9 จริยธรรมการวิจัย**

ด้วยการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลแต่ละขั้นตอน ผู้วิจัยจะทำการขออนุญาตกลุ่มเป้าหมายก่อนดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลทุกครั้ง ซึ่งกลุ่มเป้าหมายของการวิจัยสามารถตอบรับหรือปฏิเสธการเก็บรวบรวมข้อมูลได้ ทั้งในระหว่างการเก็บข้อมูล หรือหลังการเก็บข้อมูลไปแล้วก็ตาม ซึ่งข้อมูลทั้งหมดที่ได้รับจากการศึกษาจะถูกรักษาเป็นความลับ ใช้ข้อมูลเพื่อแสดงให้เห็นถึงเพียงองค์ความรู้ที่ได้จากการ

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

#### 4.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

##### ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม

n=300

ประเภทอุตสาหกรรม	จำนวน	ร้อยละ
<b>ธุรกิจบริการ</b>	<b>118</b>	<b>39.3</b>
บริการเสริมสร้างสุขภาพ สปาและสังคม	29	9.7
การเดินทางและท่องเที่ยว	25	8.3
บริการที่ปรึกษา	33	11.0
ด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า	31	10.3
<b>ธุรกิจอุตสาหกรรม</b>	<b>62</b>	<b>20.7</b>
ผลิตภัณฑ์จากแร่ โลหะ	16	5.3
สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	31	10.3
ผลิตภัณฑ์จากยางและผลิตภัณฑ์พลาสติก	15	5.0
<b>ธุรกิจอุปโภคบริโภค</b>	<b>120</b>	<b>40.0</b>
ธุรกิจอาหาร	30	10.0
เครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ครัวเรือน	31	10.3
ด้านการจัดจำหน่ายสินค้า	29	9.7
ซูเปอร์มาร์เก็ต	30	10.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมแล้ว พบว่า ประกอบธุรกิจอุปโภคบริโภคมากที่สุด จำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจบริการจำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 39.3 และธุรกิจอุตสาหกรรม จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7

โดยสามารถในแต่ละประเภทอุตสาหกรรมธุรกิจบริการ ส่วนใหญ่เป็นการบริการที่ปรึกษา จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 รองลงมาได้แก่ ด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า จำนวน 31 คน คิดเป็น

ร้อยละ 10.3 บริการเสริมสร้างสุขภาพ สปาและสัคน จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7 และการเดินทาง และท่องเที่ยว จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่เป็น สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากแร่ อโลหะจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 และผลิตภัณฑ์จากยาง และผลิตภัณฑ์พลาสติก จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0

ธุรกิจอุปโภคบริโภค ส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ครัวเรือน จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจอาหารจำนวนเท่ากับซูปเปอร์มาร์เก็ต คือ จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และด้านการจัดจำหน่ายสินค้า จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7

### ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

n=300

รูปแบบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทจำกัด	22	7.3
ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์	211	70.3
ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์	45	15.0
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	12	4.0
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	1	0.3
อื่นๆ	9	3.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามประเภทรูปแบบธุรกิจแล้ว พบว่า ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์มากที่สุด จำนวน 211 คน คิดเป็นร้อยละ 70.3 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 บริษัทจำกัด จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 ห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 รูปแบบธุรกิจอื่นๆ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 และ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล จำนวน 1 คนหรือร้อยละ 0.3

### ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามทุนจดทะเบียน

n=300

ทุนจดทะเบียน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	252	84.0
50,001-100,000 บาท	23	7.7

100,001-200,000 บาท	12	4.0
200,001-300,000 บาท	2	0.7
400,001-500,000 บาท	3	1.0
500,001-600,000 บาท	1	0.3
มากกว่า 600,000 บาทขึ้นไป	7	2.3

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามทุนจดทะเบียนแล้วพบว่า ทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 50,000 บาท จำนวน 252 คน คิดเป็นร้อยละ 84.0 รองลงมาได้แก่ ทุนจดทะเบียนระหว่าง 50,001-1000,000 บาท จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 7.7 ทุนจดทะเบียนระหว่าง 100,001-200,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ทุนจดทะเบียนมากกว่า 600,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ทุนจดทะเบียนระหว่าง 400,001-500,000 บาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ทุนจดทะเบียนระหว่าง 200,001-300,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 และทุนจดทะเบียนระหว่าง 500,001-600,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

#### ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามมูลค่าทรัพย์สินถาวร (ไม่รวมที่ดิน)

n=300

มูลค่าทรัพย์สินถาวร (ไม่รวมที่ดิน)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	49	16.3
50,001-100,000 บาท	32	10.7
100,001-200,000 บาท	39	13.0
200,001-300,000 บาท	25	8.3
300,001-400,000 บาท	10	3.3
400,001-500,000 บาท	20	6.7
500,001-600,000 บาท	5	1.7
600,001-700,000 บาท	70	23.3
700,001-800,000 บาท	10	3.3
800,001-900,000 บาท	1	0.3
900,001-1,000,000 บาท	36	12.0
มากกว่า 10,000,000 บาทขึ้นไป	3	1.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามมูลค่าทรัพย์สินถาวร (ไม่รวมที่ดิน) แล้วพบว่า 3 อันดับของมูลค่าทรัพย์สินถาวรมากที่สุดคือ 600,001-700,000 บาท จำนวน 70 คนหรือร้อยละ 23.3 รองลงมาได้แก่ มูลค่าทรัพย์สินถาวร ต่ำกว่า 50,000 บาท จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 16.3 และมูลค่าทรัพย์สินถาวรระหว่าง 100,001-200,000 บาท จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนแรงงานไทยในรอบปีที่ผ่านมา

n=300

จำนวนแรงงานไทยในรอบปีที่ผ่านมา (คน)	จำนวน	ร้อยละ
1	101	33.7
2	91	30.3
3	47	15.7
4	17	5.7
5	21	7.0
6	4	1.3
7	2	0.7
8	2	0.7
10	7	2.3
15	2	0.7
20	1	0.3
30	1	0.3
50	1	0.3
60	1	0.3
80	2	0.7

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามจำนวนแรงงานไทยในรอบปีที่ผ่านมา แล้วพบว่า มีจำนวนตั้งแต่ 1-80 คน โดยการจ้างงานคนไทยส่วนใหญ่เป็นจำนวน 1 คน มีทั้งหมด 101 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 รองลงมา การจ้างงานคนไทยจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 30.3 และการจ้างงานคนไทยจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 15.7 ซึ่งการจ้างงานคนไทย 1-3 คนเมื่อคิดรวมกันได้ถึงร้อยละ 79.7 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานไทย**

n=300

การขาดแคลนแรงงานไทย	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	279	93.0
ขาดแคลนแรงงาน	21	7.0
แรงงานประเภทฝีมือ	11	3.7
แรงงานประเภททั่วไป	10	3.3

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานไทยแล้วพบว่า ไม่ขาดแคลนแรงงานไทย จำนวน 279 คน คิดเป็นร้อยละ 93.0

สำหรับการขาดแคลนแรงงานไทย จำนวน 21 คนคิดเป็นร้อยละ 7.0 โดยจำแนกเป็นแรงงานประเภทฝีมือ จำนวน 11 คน ร้อยละ 3.7 และแรงงานประเภททั่วไป จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

**ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ**

n=300

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
0-3 ปี	51	17.0
4-6 ปี	59	19.7
7-10 ปี	90	30.0
มากกว่า 10 ปี	100	33.3

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ แล้วพบว่า ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี มีจำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาได้แก่ ดำเนินธุรกิจระหว่าง 7-10 ปี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0 ดำเนินธุรกิจระหว่าง 4-6 ปี จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 19.7 และ ดำเนินธุรกิจระหว่าง 0-3 ปี จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 17.0



สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

Institute For Small and Medium Enterprises

**ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอัตราการนำเข้าและการส่งออกสินค้า**

n=300

อัตราการนำเข้าและส่งออกสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
<b>การนำเข้า</b>	<b>9</b>	<b>3.0</b>
ร้อยละ 10.00	1	0.3
ร้อยละ 20.00	6	2.0
ร้อยละ 30.00	1	0.3
ร้อยละ 80.00	1	0.3
<b>การส่งออก</b>	<b>3</b>	<b>1.0</b>
ร้อยละ 40.00	3	1.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามอัตราการนำเข้าและส่งออกสินค้าแล้วพบว่า การนำเข้าสินค้านี้มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และส่วนใหญ่คิดเป็นยอดขายร้อยละ 20.00 จำนวน 6 คนคิดเป็น 2.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับการส่งออกสินค้านี้มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และมียอดขายร้อยละ 40.00 ทั้งหมด

**4.2 การศึกษาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ**

**คำชี้แจงเบื้องต้น**

สำหรับการศึกษาศักยภาพในการปรับตัว สามารถจำแนกได้เป็น 5 มิติได้แก่ ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการตลาด อุตสาหกรรมสนับสนุน การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า โดยการให้คะแนนของกลุ่มตัวอย่างที่มาจากให้คะแนนระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนที่ได้มาจากการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย

ความหมายของระดับศักยภาพ



1.00 – 1.49	หมายความว่า	ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจระดับน้อยที่สุด
1.50 – 2.49	หมายความว่า	ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจระดับน้อย
2.50 – 3.49	หมายความว่า	ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	หมายความว่า	ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจระดับมาก
4.50 – 5.00	หมายความว่า	ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจระดับมากที่สุด

**สำหรับความหมายในตาราง**

Mean	หมายความว่า	คะแนนเฉลี่ย
S.D.	หมายความว่า	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

**ภาพรวมศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ**

**ตารางที่ 9 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ**

n=300

ศักยภาพในการปรับตัว	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
ปัจจัยด้านการผลิต	3.24	.429	ปานกลาง
ปัจจัยด้านการตลาด	3.23	.454	ปานกลาง
อุตสาหกรรมสนับสนุน	3.21	.386	ปานกลาง
การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร	3.20	.432	ปานกลาง
ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า	3.17	.385	ปานกลาง
<b>ภาพรวม</b>	<b>3.21</b>	<b>.274</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทิศนะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัวภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายด้านแล้วพบว่า ปัจจัยด้านการผลิตมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมากที่สุดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 อยู่ในระดับปานกลาง อุตสาหกรรมสนับสนุน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กรมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 อยู่ในระดับปานกลาง และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.17 อยู่ในระดับปานกลาง

สำหรับรายละเอียดของศักยภาพในการปรับตัวสามารถจำแนกออกเป็นรายด้านและรายชื่อแสดงในดังตารางที่ 10-14



สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

Institute For Small and Medium Enterprises

### ปัจจัยด้านการผลิต

ตารางที่ 10 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจ : ปัจจัยด้านการผลิต

n=300

ปัจจัยด้านการผลิต	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
ความหลากหลายของวัตถุดิบ	3.69	.645	มาก
ศักยภาพของวัตถุดิบ	3.28	.636	ปานกลาง
การทักษะฝีมือแรงงาน	3.14	.693	ปานกลาง
ความชำนาญในการผลิตของแรงงาน	3.24	.763	ปานกลาง
การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.15	.717	ปานกลาง
ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการผลิต	3.12	.755	ปานกลาง
ความได้เปรียบด้านปัจจัยทุน	3.08	.716	ปานกลาง
สินค้ามีคุณภาพ	3.26	.813	ปานกลาง
มาตรฐานการผลิตสินค้า	3.27	.756	ปานกลาง
<b>ภาพรวม</b>	<b>3.24</b>	<b>.429</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทิศนะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัว: ปัจจัยด้านการผลิตมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อแล้วพบว่า 3 อันดับแรกที่มีผู้ให้ความเห็นมากที่สุดได้แก่ ความหลากหลายของวัตถุดิบ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 อยู่ในระดับมาก รองลงมาได้แก่ ศักยภาพของวัตถุดิบมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 อยู่ในระดับปานกลาง และมาตรฐานการผลิตสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27 อยู่ในระดับปานกลาง

### ปัจจัยด้านการตลาด

ตารางที่ 11 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจ : ปัจจัยด้านการตลาด

n=300

ปัจจัยด้านการตลาด	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
การรองรับต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค	3.31	.654	ปานกลาง

การรองรับต่ออัตราการขยายตัวของผู้บริโภค	3.27	.682	ปานกลาง
ความหลากหลายของสินค้า	3.29	.813	ปานกลาง
การคิดค้นและพัฒนาสินค้าใหม่	3.24	.769	ปานกลาง
การสร้างรายได้เปรียบด้านการตลาด	3.11	.748	ปานกลาง
การรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการได้อย่างต่อเนื่อง	3.24	.757	ปานกลาง
ความสามารถในการประเมินการตลาดของกลุ่ม	3.19	.683	ปานกลาง
<b>ภาพรวม</b>	<b>3.23</b>	<b>.454</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทักษะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัว: ปัจจัยด้านการตลาดมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อแล้วพบว่า 3 อันดับแรกที่มีผู้ให้ความเห็นมากที่สุดได้แก่ การรองรับต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ ความหลากหลายของสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.29 อยู่ในระดับปานกลาง และการรองรับต่ออัตราการขยายตัวของผู้บริโภคมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27 อยู่ในระดับปานกลาง

#### อุตสาหกรรมสนับสนุน

ตารางที่ 12 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ : อุตสาหกรรมสนับสนุน

n=300

อุตสาหกรรมสนับสนุน	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
การรวมตัวเป็นเครือข่ายกับหน่วยงานอื่น	3.44	.693	ปานกลาง
ความต่อเนื่องของห่วงโซ่อุปทาน	3.16	.672	ปานกลาง
มีภาคีเครือข่ายที่คอยให้การสนับสนุน	3.03	.656	ปานกลาง
ภาคีเครือข่ายมีประสบการณ์การดำเนินงานเป็นรูปธรรม	3.09	.742	ปานกลาง
ภาคีเครือข่ายให้การสนับสนุนอย่างสม่ำเสมอ	3.04	.702	ปานกลาง
สภาพแวดล้อมในการลงทุนเอื้ออำนวย	3.15	.799	ปานกลาง
การคมนาคมเดินทางติดต่อกับงานสะดวก	3.31	.722	ปานกลาง
โทรคมนาคมติดต่อสื่อสารสะดวก	3.36	.712	ปานกลาง
สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา มีประสิทธิภาพเพียงพอ	3.38	.681	ปานกลาง

ภาพรวม	3.21	.386	ปานกลาง
--------	------	------	---------

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทักษะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัว: อุตสาหกรรมสนับสนุนมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายชื่อแล้วพบว่า 3 อันดับแรกที่มีผู้ให้ความเห็นมากที่สุดได้แก่ การรวมตัวเป็นเครือข่ายกับหน่วยงานอื่น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา มีประสิทธิภาพเพียงพอมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 อยู่ในระดับปานกลาง และโทรคมนาคมติดต่อสื่อสารสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.36 อยู่ในระดับปานกลาง

#### การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร

ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการ

#### ธุรกิจ : การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร

n=300

การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
องค์กรมีการตั้งเป้าหมายอย่างชัดเจนในการพัฒนาทรัพยากร	3.26	.622	ปานกลาง
บุคลากรมีความเข้าใจในเป้าหมายขององค์กร	3.19	.651	ปานกลาง
บุคลากรสามารถสื่อสารด้วยความเข้าใจกับการเปิดเสรีการค้าได้	3.20	.663	ปานกลาง
สนับสนุนให้บุคลากรได้มีความรู้ความเข้าใจอย่างต่อเนื่อง	3.21	.737	ปานกลาง
บุคลากรสามารถดำเนินการตามเป้าหมายขององค์กรได้ถูกต้อง	3.15	.653	ปานกลาง
ผลลัพธ์การดำเนินการเป็นไปตามที่คาดหวัง	3.21	.732	ปานกลาง
การจัดการทรัพยากรเพียงพอต่อการดำเนินงาน	3.24	.706	ปานกลาง
การประเมินผลการดำเนินงานอยู่เสมอ	3.18	.710	ปานกลาง
<b>ภาพรวม</b>	<b>3.20</b>	<b>.432</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทักษะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัว: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร มีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อแล้วพบว่า 3 อันดับแรกที่มีผู้ให้ความเห็นมากที่สุดได้แก่ องค์กรมีการตั้งเป้าหมายอย่างชัดเจนในการพัฒนาทรัพยากร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ การจัดการทรัพยากรเพียงพอต่อการดำเนินงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 อยู่ในระดับปานกลาง และสนับสนุนให้บุคลากร ได้มีความรู้ความเข้าใจอย่างต่อเนื่องมีค่าเฉลี่ยเท่ากับผลลัพธ์การดำเนินการเป็นไปตามที่คาดหวัง คือ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง

### ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจ : ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า

n=300

ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า	Mean	S.D.	ระดับศักยภาพ
การเปิดเสรีทางการค้าช่วยเปิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ	3.47	.676	ปานกลาง
การเปิดเสรีทางการค้าก่อให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินงาน	3.23	.636	ปานกลาง
การเปิดเสรีทางการค้าจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	3.11	.621	ปานกลาง
ลดความเหลื่อมล้ำ ยกระดับฐานะและมาตรฐานการดำรงชีวิตของคนทุกกลุ่ม	3.15	.668	ปานกลาง
เพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่ ผู้มีรายได้น้อย ผู้ประกอบอาชีพอิสระ	3.18	.706	ปานกลาง
ก่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานด้านการศึกษา	3.07	.755	ปานกลาง
ก่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานด้านการศึกษาบริการสาธารณสุข	3.12	.687	ปานกลาง
การบริหารราชการแผ่นดินที่มีประสิทธิภาพเกิดความคุ้มค่าเชิงธุรกิจปรับโครงสร้างระบบราชการ	3.14	.726	ปานกลาง
การบริหารราชการแผ่นดินที่มีปรับโครงสร้างระบบราชการให้เอื้อต่อการจัดการทางธุรกิจมากขึ้น	3.17	.683	ปานกลาง
การเปิดเสรีทางการค้าจะสร้างให้เกิดความยั่งยืนในธุรกิจ	3.15	.667	ปานกลาง

---

ภาพรวม	3.17	.385	ปานกลาง
--------	------	------	---------

---

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทักษะที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัว: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า มีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายชื่อแล้วพบว่า 3 อันดับแรกที่มีผู้ให้ความเห็นมากที่สุดได้แก่ การเปิดเสรีทางการค้าช่วยเปิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.47 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ การเปิดเสรีทางการค้าก่อให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 อยู่ในระดับปานกลาง และเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่ ผู้มีรายได้น้อย ผู้ประกอบอาชีพอิสระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18 อยู่ในระดับปานกลาง

### 4.3 การวิเคราะห์ตารางไขว้

สำหรับการวิเคราะห์ตารางไขว้ถึงศักยภาพในการปรับตัวในภาพรวมและจำแนก 5 มิติ ได้แก่ ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการตลาด อุตสาหกรรมสนับสนุน การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า เพื่อทราบถึงการให้ข้อมูลของผู้ประกอบการระหว่างประเภทอุตสาหกรรม รูปแบบธุรกิจ และการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งมีผลกระทบต่อเตรียมการเพื่อการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ ดังนี้

#### 4.3.1 ประเภทอุตสาหกรรมกับระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิต จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการผลิต					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	10	77	22	9	118
	ร้อยละ	-	3.3%	25.7%	7.3%	3.0%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	5	38	19	-	62
	ร้อยละ	-	1.7%	12.7%	6.3%	-	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	1	5	75	36	3	120
	ร้อยละ	0.3%	1.7%	25.0%	12.0%	1.0%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	20	190	77	12	300
	ร้อยละ	0.3%	6.7%	63.3%	25.7%	4.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด



เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 25.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 และระดับน้อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 38 คนคิดเป็นร้อยละ 12.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 และระดับน้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 75 คนคิดเป็นร้อยละ 25.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 12.0 และระดับน้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการตลาดจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม**

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการผลิต					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	9	63	37	9	118
	ร้อยละ	-	3.0%	21.0%	12.3%	3.0%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	8	36	17	1	62
	ร้อยละ	-	2.7%	12.0%	5.7%	.3%	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	-	9	76	31	4	120
	ร้อยละ	-	3.0%	25.3%	10.3%	1.3%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	26	175	85	14	300
	ร้อยละ	-	8.7%	58.3%	28.3%	4.7%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ในธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 21.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 12.3 และระดับมากที่สุดมีจำนวนเท่ากับระดับน้อย จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 36 คนคิดเป็นร้อยละ 12.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และระดับน้อย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 75 คนคิดเป็นร้อยละ 25.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 และระดับน้อย จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: อุตสาหกรรมสนับสนุน จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		อุตสาหกรรมสนับสนุน					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	6	66	45	1	118
	ร้อยละ	-	2.0%	22.0%	15.0%	0.3%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	7	38	16	1	62
	ร้อยละ	-	2.3%	12.7%	5.3%	0.3%	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	1	10	71	34	4	120
	ร้อยละ	0.3%	3.3%	23.7%	11.3%	1.3%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	23	175	95	6	300
	ร้อยละ	0.3%	7.7%	58.3%	31.7%	2.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: อุตสาหกรรมสนับสนุน  
จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพ  
ในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ในธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดง  
ทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 รองลงมาได้แก่ ระดับ  
มาก จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 และระดับน้อย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของกลุ่มตัวอย่าง  
ทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัว  
ระดับปานกลาง จำนวน 38 คนคิดเป็นร้อยละ 12.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อย  
ละ 5.3 และระดับน้อย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัว  
ระดับปานกลาง จำนวน 71 คนคิดเป็นร้อยละ 23.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อย  
ละ 11.3 และระดับน้อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับ  
ต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม**

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	7	73	32	6	118
	ร้อยละ	-	2.3%	24.3%	10.7%	2.0%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	9	45	8	0	62
	ร้อยละ	-	3.0%	15.0%	2.7%	.0%	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	-	11	75	33	1	120
	ร้อยละ	-	3.7%	25.0%	11.0%	.3%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	27	193	73	7	300

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	7	73	32	6	118
	ร้อยละ	-	2.3%	24.3%	10.7%	2.0%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	9	45	8	0	62
	ร้อยละ	-	3.0%	15.0%	2.7%	.0%	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	-	11	75	33	1	120
	ร้อยละ	-	3.7%	25.0%	11.0%	.3%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	27	193	73	7	300
	ร้อยละ	-	9.0%	64.3%	24.3%	2.3%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 64.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ในธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7 และระดับน้อย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 45 คนคิดเป็นร้อยละ 15.0 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 9 คนคิดเป็นร้อยละ 3.0 และระดับมาก จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 75 คนคิดเป็นร้อยละ 25.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 และระดับน้อย จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม**

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	8	86	23	1	118
	ร้อยละ	-	2.7%	28.7%	7.7%	.3%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	5	53	4	-	62
	ร้อยละ	-	1.7%	17.7%	1.3%	-	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	-	12	83	23	2	120
	ร้อยละ	-	4.0%	27.7%	7.7%	.7%	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	25	222	50	3	300
	ร้อยละ	-	8.3%	74.0%	16.7%	1.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 74.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ในธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 7.7 และระดับน้อย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 53 คนคิดเป็นร้อยละ 17.7 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และระดับมาก จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 7.7 และระดับน้อย จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ธุรกิจบริการ	จำนวน (คน)	-	1	90	25	2	118
	ร้อยละ	-	0.3%	30.2%	8.5%	0.7%	39.3%
ธุรกิจอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	-	3	54	5	-	62
	ร้อยละ	-	1.0%	18.2%	1.7%	-	20.7%
ธุรกิจอุปโภคบริโภค	จำนวน (คน)	-	1	99	20	-	120
	ร้อยละ	-	0.3%	33.2%	6.7%	-	40.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	5	243	50	2	300
	ร้อยละ	-	1.7%	81.6%	16.8%	0.7%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 81.6 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมพบว่า ในธุรกิจบริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 30.2 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 และระดับมากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 54 คนคิดเป็นร้อยละ 18.2 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และระดับน้อย จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนธุรกิจอุปโภคบริโภค พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 99 คนคิดเป็นร้อยละ 33.2 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 และระดับน้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

#### 4.3.2 รูปแบบธุรกิจกับระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการผลิต					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	2	13	6	1	22
	ร้อยละ	-	0.7%	4.3%	2.0%	0.3%	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	1	12	144	50	4	211
	จดทะเบียนพาณิชย์	ร้อยละ	0.3%	4.0%	48.0%	16.7%	1.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์	จำนวน (คน)	-	4	18	17	6	45
	ร้อยละ	-	1.3%	6.0%	5.7%	2.0%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	1	7	3	1	12
	ร้อยละ	-	0.3%	2.4%	1.0%	0.3%	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	จำนวน (คน)	-	-	-	1	-	1
	ร้อยละ	-	-	-	0.3%	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	1	8	-	-	9
	ร้อยละ	-	0.3%	2.7%	-	.0%	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	20	190	77	12	300

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการผลิต					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	2	13	6	1	22
	ร้อยละ	-	0.7%	4.3%	2.0%	0.3%	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	1	12	144	50	4	211
	ร้อยละ	0.3%	4.0%	48.0%	16.7%	1.3%	70.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ไม่จดทะเบียน	จำนวน (คน)	-	4	18	17	6	45
	ร้อยละ	-	1.3%	6.0%	5.7%	2.0%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	1	7	3	1	12
	ร้อยละ	-	0.3%	2.4%	1.0%	0.3%	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติ บุคคล	จำนวน (คน)	-	-	-	1	-	1
	ร้อยละ	-	-	-	0.3%	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	1	8	-	-	9
	ร้อยละ	-	0.3%	2.7%	-	.0%	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	20	190	77	12	300
	ร้อยละ	0.3%	6.7%	63.3%	25.7%	4.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า บริษัทจำกัดกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมากจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 144 คนคิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 50 คนคิดเป็นร้อยละ 16.7 และระดับน้อย จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด



ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 18 คนคิดเป็นร้อยละ 6.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และระดับน้อย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 2.4 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และระดับมากที่สุดและระดับน้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับมาก จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 2.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการตลาดจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการตลาด					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	-	15	5	2	22
	ร้อยละ	-	-	5.0%	1.7%	0.7%	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	-	19	126	58	8	211
	ร้อยละ	-	6.3%	42.0%	19.4%	2.6%	70.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์	จำนวน (คน)	-	3	19	19	4	45
	ร้อยละ	-	1.0%	6.3%	6.3%	1.3%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	2	8	2	-	12
	ร้อยละ	-	0.7%	2.6%	0.7%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	จำนวน (คน)	-	-	-	1	-	1
	ร้อยละ	-	-	-	0.3%	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	2	7	-	-	9
	ร้อยละ	-	0.7%	2.3%	-	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	26	175	85	14	300
	ร้อยละ	-	8.7%	58.3%	28.3%	4.7%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า บริษัทจำกัด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 15 คนคิดเป็นร้อยละ 5.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก

จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และระดับมากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 126 คนคิดเป็นร้อยละ 42.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 19.4 และระดับน้อย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางและระดับมาก จำนวน 19 คนคิดเป็นร้อยละ 6.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อยและระดับมาก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับมาก จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: อุตสาหกรรม  
สนับสนุน จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		อุตสาหกรรมสนับสนุน					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	2	8	12	-	22
	ร้อยละ	-	0.7%	2.6%	4.0%	-	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	1	12	135	59	4	211
	ร้อยละ	0.3%	4.0%	45.0%	19.7%	1.3%	70.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ไม่จดทะเบียน	จำนวน (คน)	-	7	18	18	2	45
	ร้อยละ	-	2.3%	6.0%	6.0%	0.7%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	-	8	4	-	12
	ร้อยละ	-	-	2.6%	1.4%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติ บุคคล	จำนวน (คน)	-	-	1	-	-	1
	ร้อยละ	-	-	0.3%	-	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	2	5	2	-	9
	ร้อยละ	-	0.7%	1.7%	0.7%	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	23	175	95	6	300
	ร้อยละ	0.3%	7.7%	58.3%	31.7%	2.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: อุตสาหกรรมสนับสนุน  
จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการ  
ปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า บริษัทจำกัดกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อ  
ศักยภาพในการปรับตัวระดับมาก จำนวน 12 คนคิดเป็นร้อยละ 4.0 รองลงมาได้แก่ ระดับปานกลาง  
จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6 และระดับมากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่าง  
ทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพ  
ในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 135 คนคิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 59  
คน คิดเป็นร้อยละ 19.7 และระดับน้อย จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อ  
ศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางและระดับมาก จำนวน 18 คนคิดเป็นร้อยละ 6.0 รองลงมาได้แก่  
ระดับน้อย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และระดับมากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่ม  
ตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปาน  
กลาง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อยและระดับมาก จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อย  
ละ 1.4 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัว  
ระดับมาก จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับ  
ปานกลาง จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7รองลงมาได้แก่ ระดับมากและระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับ  
 ต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	3	9	7	3	22
	ร้อยละ	-	1.0%	3.0%	2.3%	1.0%	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	-	14	146	48	3	211
	ร้อยละ	-	4.7%	48.7%	16.0%	1.0%	70.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ไม่จดทะเบียน	จำนวน (คน)	-	8	25	11	1	45
	ร้อยละ	-	2.6%	8.4%	3.7%	0.3%	15.0%
พาณิชย์	จำนวน (คน)	-	1	6	5	-	12
	ร้อยละ	-	0.3%	2.0%	1.7%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติ บุคคล	จำนวน (คน)	-	-	1	-	-	1
	ร้อยละ	-	-	0.3%	-	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	1	6	2	-	9
	ร้อยละ	-	0.3%	2.0%	0.7%	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	27	193	73	7	300

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	3	9	7	3	22
	ร้อยละ	-	1.0%	3.0%	2.3%	1.0%	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	-	14	146	48	3	211
	ร้อยละ	-	4.7%	48.7%	16.0%	1.0%	70.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ไม่จดทะเบียนพาณิชย์	จำนวน (คน)	-	8	25	11	1	45
	ร้อยละ	-	2.6%	8.4%	3.7%	0.3%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	1	6	5	-	12
	ร้อยละ	-	0.3%	2.0%	1.7%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติ บุคคล	จำนวน (คน)	-	-	1	-	-	1
	ร้อยละ	-	-	0.3%	-	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	1	6	2	-	9
	ร้อยละ	-	0.3%	2.0%	0.7%	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	27	193	73	7	300
	ร้อยละ	-	9.0%	64.3%	24.3%	2.3%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 64.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า ในบริษัทจำกัดกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมากจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และระดับมากที่สุดและน้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 146 คนคิดเป็นร้อยละ 48.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 16.0 และระดับน้อย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 25 คนคิดเป็นร้อยละ 8.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 และระดับน้อย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และระดับน้อยจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 และระดับน้อยจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด



ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	1	11	10	-	22
	ร้อยละ	-	0.3%	3.7%	3.3%	-	7.3%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	-	15	163	31	2	211
	จดทะเบียนพาณิชย์	ร้อยละ	-	5.0%	54.3%	10.3%	0.7%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ไม่จดทะเบียนพาณิชย์	จำนวน (คน)	-	7	31	6	1	45
	ร้อยละ	-	2.3%	10.3%	2.0%	0.3%	15.0%
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	จำนวน (คน)	-	-	10	2	-	12
	ร้อยละ	-	-	3.3%	0.7%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	จำนวน (คน)	-	-	1	-	-	1
	ร้อยละ	-	-	0.3%	-	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	2	6	1	-	9
	ร้อยละ	-	0.7%	2.0%	0.3%	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	25	222	50	3	300
	ร้อยละ	-	8.3%	74.0%	16.7%	1.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 74.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า ในบริษัทจำกัดกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก

จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 และระดับน้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 163 คนคิดเป็นร้อยละ 54.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 และระดับน้อย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 31 คนคิดเป็นร้อยละ 10.3 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และระดับมาก จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 และระดับมาก จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
บริษัทจำกัด	จำนวน (คน)	-	-	14	8	-	22
	ร้อยละ	-	-	4.7%	2.7%	-	7.4%
ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	จำนวน (คน)	-	3	178	29	1	211
	ร้อยละ	-	1.0%	59.7%	9.7%	0.3%	70.8%
จดทะเบียนพาณิชย์	จำนวน (คน)	-	1	33	10	1	454
	ร้อยละ	-	.3%	11.1%	3.4%	0.3%	115.0%
พาณิชย์	จำนวน (คน)	-	-	9	3	-	12
	ร้อยละ	-	-	3.0%	1.0%	-	4.0%
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	จำนวน (คน)	-	-	1	0	-	1
	ร้อยละ	-	-	0.3%	-	-	.3%
อื่นๆ	จำนวน (คน)	-	1	8	-	-	9
	ร้อยละ	-	0.3%	2.7%	-	-	3.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	4	243	50	1	300
	ร้อยละ	-	1.3%	81.5%	16.8%	.3%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 81.6 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามรูปแบบธุรกิจพบว่า ในบริษัทจำกัดกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมากจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 178 คนคิดเป็นร้อยละ 59.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7 และระดับน้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่จดทะเบียนพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 33 คนคิดเป็นร้อยละ 11.1 รองลงมาได้แก่ ระดับมากจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.4 และระดับมากที่สุดและระดับน้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

รูปแบบธุรกิจอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 0 รองลงมาได้แก่ ระดับน้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

#### 4.3.3 การขาดแคลนแรงงานกับระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการผลิต					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	1	20	177	70	11	279
	ร้อยละ	0.3%	6.7%	59.0%	23.3%	3.7%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	-	13	7	1	21
	ร้อยละ	-	-	4.3%	2.3%	0.3%	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	20	190	77	12	300
	ร้อยละ	0.3%	6.7%	63.3%	25.7%	4.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ไม่ขาดแคลนแรงงานกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 และระดับน้อย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงานพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 13 คนคิดเป็นร้อยละ 4.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และระดับมากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ปัจจัยด้านการตลาดจำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		ปัจจัยด้านการตลาด					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	24	161	82	12	279
	ร้อยละ	-	8.0%	53.7%	27.3%	4.0%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	2	14	3	2	21
	ร้อยละ	-	0.7%	4.7%	1.0%	0.7%	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	26	175	85	14	300
	ร้อยละ	-	8.7%	58.3%	28.3%	4.7%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ปัจจัยด้านการผลิตจำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ไม่ขาดแคลนแรงงาน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 161 คนคิดเป็นร้อยละ 53.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 และระดับน้อยจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อการปรับระดับปานกลาง จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับทัศนคติในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: อุตสาหกรรมสนับสนุน จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน**

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับทัศนคติในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		อุตสาหกรรมสนับสนุน					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	1	21	162	89	6	279
	ร้อยละ	0.3%	7.0%	54.0%	29.7%	2.0%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	2	13	6	-	21
	ร้อยละ	-	0.7%	4.3%	2.0%	-	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	1	23	175	95	6	300
	ร้อยละ	0.3%	7.7%	58.3%	31.7%	2.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับทัศนคติในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: อุตสาหกรรมสนับสนุน จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ไม่ขาดแคลนแรงงานกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อการปรับระดับปานกลาง จำนวน 162 คน คิดเป็นร้อยละ 54.0 รองลงมา

ได้แก่ ระดับมาก จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 29.7 และระดับน้อย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 13 คนคิดเป็นร้อยละ 4.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และระดับน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร					
		ระดับ น้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับ ปานกลาง	ระดับมาก	ระดับ มากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	26	178	68	7	279
	ร้อยละ	-	8.7%	59.3%	22.7%	2.3%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	1	15	5	-	21
	ร้อยละ	-	0.3%	5.0%	1.7%	-	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	27	193	73	7	300
	ร้อยละ	-	9.0%	64.3%	24.3%	2.3%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่



แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 64.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ในไม่ขาดแคลนแรงงานกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 178 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7 และระดับน้อย จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 15 คนคิดเป็นร้อยละ 5.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และระดับน้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

**ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน**

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ					รวม
		ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า					
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	25	205	46	3	279
	ร้อยละ	-	8.3%	68.3%	15.3%	1.0%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	0	17	4	-	21
	ร้อยละ	-	.0%	5.7%	1.3%	-	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	25	222	50	3	300
	ร้อยละ	-	8.3%	74.0%	16.7%	1.0%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ: ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 74.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ในไม่ขาดแคลนแรงงานกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 205 คน คิดเป็นร้อยละ 68.3 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 และระดับน้อย จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 17 คนคิดเป็นร้อยละ 5.7 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน

การขาดแคลนแรงงาน		ระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจ					รวม
		ระดับน้อยที่สุด	ระดับน้อย	ระดับปานกลาง	ระดับมาก	ระดับมากที่สุด	
ไม่ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	5	225	47	2	279
	ร้อยละ	-	1.7%	75.0%	15.7%	0.7%	93.0%
ขาดแคลนแรงงาน	จำนวน (คน)	-	-	18	3	-	21
	ร้อยละ	-	-	6.0%	1.0%	-	7.0%
รวม	จำนวน (คน)	-	5	243	50	2	300
	ร้อยละ	-	1.7%	81.0%	16.7%	0.7%	100.0%

จากตารางแสดงระดับศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ: การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร จำแนกตามการขาดแคลนแรงงาน โดยพบว่า ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 81.6 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจำแนกตามการขาดแคลนแรงงานพบว่า ในไม่ขาดแคลนแรงงานกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลางจำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 และระดับน้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขาดแคลนแรงงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงทัศนคติต่อศักยภาพในการปรับตัวระดับปานกลาง จำนวน 18 คนคิดเป็นร้อยละ 6.0 รองลงมาได้แก่ ระดับมาก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

#### 4.4 การศึกษาความสัมพันธ์ภายในองค์ประกอบของศักยภาพในการปรับตัว

##### สถิติทดสอบความสัมพันธ์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ได้แก่ การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Person Correlation) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ตารางที่ 33 แสดงความสัมพันธ์ภายในองค์ประกอบของภายในศักยภาพในการปรับตัว

ศักยภาพในการปรับตัว	ปัจจัยด้านการผลิต	ปัจจัยด้านการตลาด	อุตสาหกรรมสนับสนุน	การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้า	ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า
ปัจจัยด้านการผลิต	1	.501**	.347**	.222**	.132*
ปัจจัยด้านการตลาด		1	.288**	.280**	.117*
อุตสาหกรรมสนับสนุน			1	.374**	.380**
การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้า				1	.337**
ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า					1

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

จากตารางแสดงค่าสหสัมพันธ์เพียร์สัน (Person Correlation) ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ภายในภายในองค์ประกอบของศักยภาพในการปรับตัว โดยพบว่า

ปัจจัยด้านการผลิตมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านการตลาด ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ปัจจัยด้านการผลิตมีความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมสนับสนุน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ปัจจัยด้านการผลิตมีความสัมพันธ์กับการเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และปัจจัยด้านการผลิตมีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

ปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมสนับสนุน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

อุตสาหกรรมสนับสนุน มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และอุตสาหกรรมสนับสนุนมีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

นโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กรมีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

คณะผู้วิจัยเลือกศึกษากับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรมในการปรับตัว เพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า โดยได้รางวัลหรือได้รับการยอมรับจำนวน 9 คน

### 5.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด ดำรงตำแหน่งผู้บริหารมีประสบการณ์ทำงานด้านการบริหารมากกว่า 10 ปี ทั้งนี้ในช่วงเวลาที่ผ่านมามากกว่า 10 ปี ซึ่งยังคงทำงานที่เดิมมาโดยตลอด ผู้ให้ข้อมูลมีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันโดยสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 5 คน และ 4 คนจบการศึกษาระดับปริญญาโท ซึ่งหลักสูตรที่ทำการศึกษานั้นมีความแตกต่างกันออกไปทั้งในสาขาวิชาบริหารธุรกิจ รัฐศาสตร์ สังคมศึกษา และสาขาวิชาอื่นๆ

### 5.2 ข้อมูลด้านศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ

การปรับตัวของธุรกิจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อได้รับทราบการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล และการนำเสนอข้อมูลอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่างๆ ทำให้องค์กรเริ่มหันมาแสดงความสนใจต่อการเปิดเสรีอาเซียนมากยิ่งขึ้น และนำไปสู่การเตรียมความพร้อมทรัพยากรขององค์กรตนไปกับองค์กรอื่นที่ขยายฐานการผลิตและการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด การมีวิสัยทัศน์ก้าวหน้าก่อนจะเข้าสู่อาเซียนนั้นผู้ให้ข้อมูลได้แสดงทัศนะได้อย่างน่าสนใจ ดังนี้

#### 5.2.1 ทัศนะที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า

การเปิดเสรีทางการค้าอาเซียนมีอิทธิพลในเชิงการพัฒนางานองค์กรอย่างมาก เพราะเกิดการเคลื่อนตัวของภาครัฐในการให้ข้อมูลเชิงธุรกรรมเพื่อการเตรียมความพร้อมให้กับภาคธุรกิจในการปรับเปลี่ยนฐานการทำงานที่เกี่ยวข้องกับองค์กร

สำหรับภาคธุรกิจเกิดการวางแผนในการทำงานเพื่อพัฒนางานองค์กรในมิติต่างๆ ทรัพยากรถูกพัฒนาทั้งที่เป็นบุคลากรก็มีการพัฒนาให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้นทั้งด้านฝีมือ ทักษะการทำงาน และภาษาล้วนได้รับการพัฒนาให้มีความก้าวหน้าสอดคล้องกัน ทรัพยากรด้านเทคโนโลยีมีอิทธิพลต่างจากอดีตมาก เพราะการติดต่อสื่อสารข้ามพรมแดนมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีจะเพิ่มความสามารถในการสื่อสารให้กระชับกันมากขึ้น

นอกจากนี้ การเปิดเสรีทางการค้า ทำให้ห้องค์กรมองภาคอนาคตและการพัฒนามากกว่าในอดีตมาก นับว่าเป็น โอกาสที่ดีที่จะสร้างพลังและแรงผลักดันในการทำงานให้กับบุคลากรในองค์กร

### 5.2.2 กลยุทธ์ในการจัดการองค์กรเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า

จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาที่เกี่ยวข้องกับการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า ผู้ให้ข้อมูลได้ให้ข้อมูลตรงกันว่า การปรับตัวเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้าเกิดขึ้นจากนโยบายหลักขององค์กรที่สนับสนุนให้เกิดการเตรียมความพร้อมทุกด้านทั้งด้านบุคลากร ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านอื่นๆ ซึ่งมีผลต่อการขยายตัวทางธุรกิจภายในประเทศ โดยที่สินค้าและการบริการจากผู้ให้ข้อมูลส่วนหนึ่ง แสดงให้เห็นว่า มิได้ทำการส่งออกไปยังต่างประเทศ ใดๆ ก็ดี การทำงานขององค์กรที่ไม่ได้ทำการส่งออกนั้น ก็มีผลกระทบต่อเพื่อนร่วมธุรกิจ เครือข่ายเดียวกันที่ทำการส่งออกด้วยเช่นกัน ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจ ในภาคใต้ที่มีพื้นที่ติดกับประเทศมาเลเซีย และเป็นทางผ่านไปยังประเทศสิงคโปร์ด้วย จึงมีการปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมกันอย่างเชื่อมโยงจากธุรกิจหนึ่ง ไปยังอีกธุรกิจหนึ่ง จึงไม่อาจจะละเลยต่อการพัฒนาบุคลากรและทรัพยากรขององค์กรเพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่การเปิดเสรีอาเซียน

อนึ่ง ระยะ 3 ปีแรก ผู้ให้ข้อมูลแสดงทัศนะที่ตรงกันกล่าวคือ การสร้างพื้นฐานทางธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ การแสวงหาช่องทางทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการศึกษาอุปสงค์ อุปทานวัฒนธรรม เศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศคู่ค้าเป็นหลักเพื่อขยายธุรกิจ สะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการทำงานที่ให้ความสำคัญกับการบริหารงานอย่างค่อยเป็นค่อยไป และปรับให้เกิดความเป็นมืออาชีพ ในช่วง 3-5 ปีต่อมา โดยอาจจะดึงผู้มีความสามารถเข้ามาให้ความรู้ ปรับกระบวนการทัศน์ และปรับกลไกการทำงานร่วมกัน ซึ่งอาจสร้างความร่วมมือกับภาครัฐ และภาคเอกชนที่มีความพร้อม และเมื่อก้าวเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้าอาเซียนทางองค์กรจะมีความพร้อมต่อการเปิดประเทศและการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่สามารถควบคุมได้

### 5.2.3 สภาพปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลต่อการเปิดเสรีทางการค้า

ผู้ให้ข้อมูลท่านหนึ่งกล่าวว่า “การค้าแบบเสรีก็เหมือนดาบสองคมหากขาดการควบคุมมาตรฐานสินค้าที่ดีจากประเทศผู้ส่งออก (ประเทศไทย) อาจทำให้เสียชื่อเสียง เสียตลาด และเสียโอกาส โดยที่อาจมีประเทศอื่นในกลุ่มสมาชิกที่มีสินค้าเหมือนกันแย่งตลาดได้” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า การเปิดตลาดการค้า

เสรีอาเซียนต้องให้ความสำคัญควบคุมคุณภาพของสินค้าให้เป็นอย่างดี เพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาและความเชื่อมั่นต่อสินค้าถึงกระบวนการผลิตสินค้าของประเทศไทย

ความใกล้เคียงของประเทศอาเซียนไม่ว่าจะเป็นด้านสินค้า การบริการ การท่องเที่ยว โดยความคล้ายของวัฒนธรรม ทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกสินค้าได้อย่างเสรี ดังนั้น หากสินค้าไม่มีคุณภาพมากพอที่จะสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าเดิม หรือไม่สามารสร้างแตก

ปัญหาสำคัญระดับโครงสร้างเช่นปัญหาจากภาครัฐที่ไม่ให้การสนับสนุนอย่างเพียงพอ เพื่อให้การสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายทางธุรกิจอย่างเป็นระบบ ซึ่งจากประสบการณ์ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่า นับว่าเป็นตัวอย่างที่ดี ซึ่งเคยเข้าร่วมและพอจะมีบ้างแต่เพียงเล็กน้อย อาทิเช่น โครงการ คพอ. ที่ทำให้เกิดเครือข่ายทางธุรกิจเป็นการขยายฐานของผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความมั่นคง

นอกจากนี้ ภาครัฐที่ให้เผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวข้องกับการเปิดการค้าเสรี ยังขาดการติดตามผลความก้าวหน้าของภาคธุรกิจ จึงทำให้ไม่ทราบถึงความเคลื่อนไหวในเครือข่ายธุรกิจ และไม่ทราบถึงข้อมูลอื่นที่จะเป็นเครื่องมือสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาจากรัฐบาลและภาคธุรกิจ

#### 5.2.4 ผลลัพธ์ที่ได้จากการดำเนินการ

ในระดับองค์กรนับว่า การพัฒนาจากองค์กรเองเกิดขึ้นมา เนื่องด้วยความสามารถและนโยบายของทางองค์กร เพื่อการเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่ตลาดอาเซียนนั้น ผู้ให้ข้อมูลต่างแสดงความเห็นตรงกันว่า การเตรียมความพร้อมแต่เนิ่นๆ นั้น นอกจากยังคงรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ ก็ยังสร้างโอกาสขยายธุรกิจ เนื่องจากองค์กรมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้นทราบถึงอุปสงค์ อุปทานระหว่างคู่ค้าและศักยภาพขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อกำหนดอนาคตขององค์กร

อย่างไรก็ดี แม้องค์กรมีความเกี่ยวข้องทางอ้อมหรือทางตรงกับการเปิดการค้าเสรี องค์กรจำเป็นต้องเปิดรับข้อมูลข่าวสารและพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นเช่นกัน หากไม่มีการเตรียมความพร้อมไว้ก่อนจะทำให้องค์กรไม่สามารถกำหนดตำแหน่งของตนเองในตลาดได้

ผลลัพธ์ที่สำคัญประการหนึ่ง ก็คือจะเกิดการพัฒนารักษาทรัพยากรทั้งในแง่ของบุคลากรที่ต้องมีความสามารถเพิ่มมากขึ้นด้วยการพัฒนาทักษะต่างๆ โดยเฉพาะทักษะทางการทำงานที่มีฝีมือและความชำนาญมากขึ้น เนื่องจากเป็นข้อได้เปรียบของแรงงานไทยและความเป็นเอกลักษณ์ของชาติที่เป็นจุดแข็งอันแตกต่างจากประเทศอื่นในอาเซียน

#### 5.2.5 ข้อเสนอแนะต่อธุรกิจให้เกิดความยั่งยืนในการดำเนินการภายใต้การเปิดการค้าเสรี



- 5.2.1 การรักษารฐานลูกค้าเดิมด้วยการควบคุมมาตรฐานการผลิต การตลาด และการบริการ
- 5.2.2 การสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างโอกาสทางการค้าใหม่ จะทำให้การเปิดเสรีทางการค้าอาเซียนที่มาถึงกลายเป็นจุดอ่อนให้แก่ตลาดการค้าของประเทศไทย
- 5.2.3 การพัฒนาทรัพยากรภายในองค์กรให้มีคุณภาพ มีความสามารถ ทั้งด้านความคิดและด้านการทำงาน
- 5.2.4 ก้าวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรู้เท่าทัน เช่น การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารให้เกิดประโยชน์
- 5.2.5 ภาครัฐมีการสนับสนุนองค์กรภาคธุรกิจให้รวมตัวกันเป็นเครือข่าย และติดตามผลการดำเนินการอยู่เสมอ เพื่อสร้างรากฐานที่เข้มแข็งต่อไป
- 5.2.6 การสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้ด้วยการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ระหว่างกัน ในภาคธุรกิจ



สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

Institute For Small and Medium Enterprises

## บทที่ 6

### บทสรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

#### 6.1 บทสรุป

การศึกษาในครั้งนี้จำแนกการศึกษาออกเป็น 2 ลักษณะคือ การวิจัยเชิงปริมาณ ทำการศึกษา กลุ่มเป้าหมาย 300 คน และการวิจัยเชิงคุณภาพ ทำการศึกษากับกลุ่มเป้าหมายจำนวน 9 คน โดยมีผล การศึกษา ดังนี้

##### 6.1.1 ข้อมูลทั่วไปของข้อมูลเชิงปริมาณ

กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน เมื่อจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมแล้วพบว่า ประกอบธุรกิจ อุปโภคบริโภคมากที่สุด จำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจบริการจำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 39.3 และธุรกิจอุตสาหกรรม จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7

โดยสามารถในแต่ละประเภทอุตสาหกรรมธุรกิจบริการ ส่วนใหญ่เป็นการบริการที่ปรึกษา คิด เป็นร้อยละ 11.0 รองลงมาได้แก่ ด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10.3 บริการเสริมสร้าง สุขภาพ สปาและสังคัม จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่เป็น สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม คิดเป็นร้อยละ 10.3 รองลงมา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากแร่ โลหะ คิดเป็นร้อยละ 5.3 และผลิตภัณฑ์จากยางและผลิตภัณฑ์พลาสติก คิดเป็น ร้อยละ 5.0

ธุรกิจอุปโภคบริโภค ส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 10.3 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจอาหารจำนวนเท่ากับซูปเปอร์มาร์เก็ต คิดเป็นร้อยละ 10.0 และด้านการจัดจำหน่าย สินค้า คิดเป็นร้อยละ 9.7

ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามมีรูปแบบธุรกิจแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์มาก ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 70.3 สำหรับทุนจดทะเบียนแล้วพบว่า ทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 50,000 บาท คิดเป็นร้อย ละ 84.0 มูลค่าทรัพย์สินถาวรมากที่สุดคือ 600,001-700,000 บาท จำนวน 70 คนหรือร้อยละ 23.3 และ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.3

ด้านแรงงานพบว่า จำนวนแรงงานไทยในรอบปีที่ผ่านมา มีจำนวนตั้งแต่ 1-80 คน โดยการจ้างงานคนไทยส่วนใหญ่เป็นจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 และ ไม่ขาดแคลนแรงงานไทย คิดเป็นร้อยละ 93.0

สำหรับการนำเข้าสินค้า คิดเป็นร้อยละ 3.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และการส่งออกสินค้า คิดเป็นร้อยละ 1.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ทั้งหมด

#### **การศึกษาศักยภาพในการปรับตัว**

ทัศนismeที่มีต่อศักยภาพในการปรับตัวภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายด้านแล้วพบว่า ปัจจัยด้านการผลิตมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการปรับตัวมากที่สุดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 อยู่ในระดับปานกลาง รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 อยู่ในระดับปานกลาง อุตสาหกรรมสนับสนุน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 อยู่ในระดับปานกลาง การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กรมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 อยู่ในระดับปานกลาง และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.17 อยู่ในระดับปานกลาง

#### **การศึกษาความสัมพันธ์ภายในองค์ประกอบของศักยภาพในการปรับตัว**

การศึกษาความสัมพันธ์ภายในองค์ประกอบของศักยภาพในการปรับตัว พบว่า ตัวแปรทุกตัวมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ดังนี้

ปัจจัยด้านการผลิตมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านการตลาด, อุตสาหกรรมสนับสนุน, การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

ปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมสนับสนุน, การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

อุตสาหกรรมสนับสนุน มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร และความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

นโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กรมีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

#### **6.1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ**

**ทัศนismeที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า**

การเปิดเสรีทางการค้าอาเซียนมีอิทธิพลในเชิงการพัฒนาองค์กรก่อให้เกิดการเคลื่อนตัวของภาคธุรกิจ และภาครัฐในการเตรียมความพร้อมสู่การวางแผนพัฒนาองค์กรในมิติต่างๆ ทรัพยากรถูกพัฒนาทั้งด้านฝีมือ ทักษะการทำงาน และภาษาล้วนได้รับการพัฒนาให้มีความก้าวหน้าสอดคล้องกัน ทรัพยากรด้านเทคโนโลยีมีอิทธิพลต่างจากอดีตมาก เพราะการติดต่อสื่อสารข้ามพรมแดนมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีจะเพิ่มความสามารถในการสื่อสารให้กระชับกันมากขึ้น นอกจากนี้ การเปิดเสรีทางการค้า ทำให้องค์กรมองภาคอนาคตและการพัฒนามากกว่าในอดีตมาก นับว่าเป็นโอกาสที่ดีที่จะสร้างพลังและแรงผลักดันในการทำงานให้กับบุคลากรในองค์กร

### กลยุทธ์ในการจัดการองค์กรเพื่อรองรับต่อการเปิดเสรีทางการค้า

กลยุทธ์ในการจัดการที่สำคัญต้องมีการวางแผนอย่างเป็นระบบต่อเนื่องเป็นช่วงเวลา กล่าวคือระยะ 3 ปีแรกเป็นการสร้างพื้นฐานทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ, การแสวงหาช่องทางทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการศึกษาอุปสงค์ อุปทานวัฒนธรรม เศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศคู่ค้าเป็นหลักเพื่อขยายธุรกิจ และในช่วง 3-5 ปีต่อมา เพิ่มระบบการทำงานด้วยการปรับให้เกิดความเป็นมืออาชีพ โดยอาจจะดึงผู้มีความสามารถเข้ามาให้ความรู้ ปรับกระบวนการทัศน์ และปรับกลไกการทำงานร่วมกันเป็นเครือข่ายกับภาครัฐและภาคธุรกิจ

### สภาพปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลต่อการเปิดเสรีทางการค้า

ความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการที่ส่งผลกระทบต่อเป็นวงกว้างกับธุรกิจ ในสาขางานเดียวกันและสาขางานใกล้เคียงกันในภาคธุรกิจ จึงต้องให้ความสำคัญควบคุมคุณภาพของสินค้าให้เป็นอย่างดี เพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาและความเชื่อมั่นต่อสินค้าถึงกระบวนการผลิตสินค้าของประเทศไทย

ความใกล้เคียงของประเทศอาเซียนไม่ว่าจะเป็นด้านสินค้า การบริการ การท่องเที่ยว โดยความคล้ายของวัฒนธรรม ทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกสินค้าได้อย่างเสรี

ปัญหาจากภาครัฐที่ไม่ให้การสนับสนุนอย่างเพียงพอ โดยการสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายทางธุรกิจอย่างเป็นระบบที่ทำให้เกิดเครือข่ายทางธุรกิจเป็นการขยายฐานของผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความมั่นคง และภาครัฐยังขาดการติดตามผลความก้าวหน้าของภาคธุรกิจ จึงทำให้ไม่ทราบถึงความเคลื่อนไหวในเครือข่ายธุรกิจ และไม่ทราบถึงข้อมูลอื่นที่จะเป็นเครื่องมือสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาจากรัฐบาลและภาคธุรกิจ

## ผลลัพธ์ที่ได้จากการดำเนินการ

ในระดับองค์กรเกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ด้วยความสามารถและนโยบายของทางองค์กร เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่ตลาดอาเซียนเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ ก็ยังสร้างโอกาสขยายธุรกิจ เนื่องจากองค์กรมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้นทราบถึงอุปสงค์ อุปทานระหว่างคู่ค้าและศักยภาพขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อกำหนดอนาคตขององค์กร ซึ่งส่งผลให้องค์กรสามารถกำหนดตำแหน่งของตนเองในตลาดได้ และการพัฒนาทรัพยากรสร้างรายได้เปรียบของแรงงานไทยและความเป็นเอกลักษณ์ของชาติที่เป็นจุดแข็งอันแตกต่างจากประเทศอื่นในอาเซียน

### 6.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาเชิงปริมาณพบว่า กลุ่มเป้าหมายให้ทัศนะต่อศักยภาพในการปรับตัวในระดับปานกลางแสดงให้เห็นว่า กลุ่มเป้าหมายได้มีศักยภาพในการปรับตัวด้านความหลากหลายของวัตถุดิบในระดับมากซึ่งสูงกว่าศักยภาพในการปรับตัวมิติอื่นและด้านอื่นที่อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าในด้านอื่นๆ มีศักยภาพในการปรับตัวที่พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงของการค้าเสรีอาเซียนระดับเดียวกันทั้งหมด

เมื่อพิจารณาจากตารางไขว้ แสดงให้เห็นว่า กลุ่มเป้าหมายมีศักยภาพในการปรับตัวมากขึ้นน้อยแตกต่างกันออกไป แต่อย่างไรก็ตาม พบว่า ข้อมูลมีการเกาะกลุ่มกัน กล่าวคือ กลุ่มเป้าหมายให้คะแนนอยู่ในระดับปานกลางมากที่สุด ทั้งคะแนนดิบและคะแนนเฉลี่ยของทุกข้อคำถาม ซึ่งมีข้อมูลที่สอดคล้องกับการสัมภาษณ์ แสดงให้เห็นว่า กลุ่มเป้าหมายได้แสดงถึงการเตรียมความพร้อมในการเปิดเสรีทางการค้า และมีการขับเคลื่อนกลไกการพัฒนาศักยภาพขององค์กรในมิติต่างๆ เพื่อการปรับตัวระยะหนึ่งแล้ว

ศักยภาพในการปรับตัวด้านการผลิต พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งความหลากหลายของวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก รองลงมาได้แก่ ศักยภาพของวัตถุดิบ และมาตรฐานการผลิตสินค้า สอดคล้องกับบทสัมภาษณ์ที่กล่าวถึง การพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน ความชำนาญในการผลิตของแรงงาน การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ให้ได้มาตรฐาน สินค้ามีคุณภาพ เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการผลิต

ศักยภาพในการปรับตัวด้านการตลาด พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งการรองรับต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีคะแนนเฉลี่ยสูงที่สุด รองลงมาได้แก่ ความหลากหลายของสินค้าและการรองรับต่ออัตราการขยายตัวของผู้บริโภค สอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพที่มีการกล่าวถึงฐานลูกค้าเดิม และการเปิดโอกาสสร้างฐานลูกค้าใหม่ ด้วยการสร้างความหลากหลายและความแตกต่างของสินค้า

อุตสาหกรรมสนับสนุน พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งการรวมตัวเป็นเครือข่ายกับหน่วยงานอื่นมีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา มีประสิทธิภาพเพียงพอ และโทรคมนาคมติดต่อดูสื่อสารสะดวก สอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพที่มีการกล่าวถึงการเป็นเครือข่ายและการให้ความสำคัญต่อเทคโนโลยีการสื่อสาร

การเปิดรับต่อนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กร พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งองค์กรมีการตั้งเป้าหมายอย่างชัดเจนในการพัฒนาทรัพยากร มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาได้แก่ การจัดการทรัพยากรเพียงพอต่อการดำเนินงาน มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด และสนับสนุนให้บุคลากรได้มีความรู้ความเข้าใจอย่างต่อเนื่องมีค่าเฉลี่ยเท่ากับผลลัพธ์การดำเนินการเป็นไปตามที่คาดหวัง มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด สอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพที่มีการกล่าวถึงการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนและส่งผลให้บุคลากรขององค์กรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ความคิดเห็นที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้า พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งการเปิดเสรีทางการค้าช่วยเปิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาได้แก่ การเปิดเสรีทางการค้าก่อให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินงาน และเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่ ผู้มีรายได้น้อย ผู้ประกอบอาชีพอิสระ สอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพที่มีการกล่าวถึงการสร้างโอกาสทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น

สำหรับผลการทดสอบความสัมพันธ์ภายในศักยภาพในการปรับตัว สะท้อนให้เห็นว่า ทุกองค์ประกอบล้วนเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยเกื้อหนุน ขับเคลื่อนกลไกการบริหารธุรกิจ กล่าวคือ มีความสัมพันธ์ทางบวกซึ่งกันและกันในทุกองค์ประกอบ ดังนั้น เมื่อเกิดการพัฒนาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจจึงควรให้ความสำคัญกับทุกองค์ประกอบอย่างสอดคล้องกัน โดยทำการขับเคลื่อนทั้งปัจจัยด้านการผลิตที่พร้อมไปกับการขับเคลื่อนกลไกทางการตลาด ทั้งนี้ การได้รับแรงสนับสนุนจากอุตสาหกรรมด้วยแล้วจะเพิ่มศักยภาพในการปรับตัวให้เพิ่มมากยิ่งขึ้นด้วย ซึ่งนโยบายการเปิดเสรีการค้าขององค์กรจะเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดความสามารถปรับตัวภายในองค์กร รวมถึงความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจและผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่มีต่อการเปิดเสรีทางการค้าในทางบวกสามารถเพิ่มแรงขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพในการปรับตัวแก่ผู้ประกอบการเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าได้มากขึ้นเช่นกัน

### 6.3 ข้อเสนอแนะ

### 6.3.1 ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการวิจัย

6.3.1.1 การรองรับต่อกำลังซื้อจากผู้บริโภคที่เป็นฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ด้วยการรักษามาตรฐานลูกค้าเดิม จากการควบคุมมาตรฐานการผลิต การตลาด และการบริการ

6.3.1.2 ความหลากหลายของสินค้าใหม่ จะเพิ่มความแตกต่างให้กับองค์กร เป็นการสร้างโอกาสทางการค้าใหม่ให้แก่องค์กรยิ่งขึ้นเมื่อเปิดการค้าเสรีอาเซียน

6.3.1.3 การพัฒนาทรัพยากรภายในองค์กรให้มีคุณภาพ ด้านบุคลากรมีความสามารถ ทั้งด้านความรู้ การพัฒนาระบบคิด และทักษะความชำนาญในการทำงาน ด้านทรัพยากรอื่นที่เกี่ยวข้องให้มีความพร้อมและก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรู้เท่าทัน

6.3.1.4 การสร้างอำนาจทางความรู้ เพื่อก้าวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง อาทิเช่น การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารให้เกิดประโยชน์ ซึ่งช่องทางในการสื่อสารผ่านเทคโนโลยีสามารถทำได้หลากหลายแบบ ซึ่งต้องทำการศึกษาและฝึกฝนให้เกิดความคุ้นชินกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

6.3.1.5 การสร้างเครือข่ายของภาคธุรกิจ ซึ่งหากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และควรมีการติดตามผลการดำเนินการอยู่เสมอ เพื่อสร้างรากฐานที่เข้มแข็งต่อไป

6.3.1.6 การจัดทำบทเรียนด้วยการสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้ด้วยการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ระหว่างกันภาคธุรกิจ

### 6.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

6.3.2.1 การศึกษาเชิงลึกผู้ให้ข้อมูล ได้ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์แก่สังคมและการศึกษาในครั้งนี้ ดังนั้น จึงควรนำข้อมูลที่ได้นำไปใช้เป็นฐานในการศึกษาต่อไป

6.3.2.2 การศึกษาถึงอิทธิพลของปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการที่มั่นคงให้แก่ตลาดการค้าของประเทศไทย