

การพัฒนารูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย

Business Success Model Development for Micro Enterprise

ทวี วัชรเกียรติศักดิ์

นักศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

Tawee Watcharakiettisak

Doctoral student in Business Administration, Nakhon Ratchasima Rajabhat University

E-mail: tawee.w@nrru.ac.th

ดร. ศิริพร เลิศยิ่งยศ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

Dr. Siriporn Lertyingyot

Assistant Professor in Management, Faculty of Management Science,

Nakhon Ratchasima Rajabhat University

E-mail: siriporn.l@nrru.ac.th

ดร. ยุทธกร ฤทธิ์ไธสง

อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ดุษฎีบัณฑิตบริหารธุรกิจ

คณะบดีคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

Yuttakorn Ritthaisong

Lecturer of Master of Business Administration

and Doctoral in Business Administration program,

Dean of Faculty of Management Science, Nakhon Ratchasima Rajabhat University

E-mail: yuttakorn.r@nrru.ac.th

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ : 6 กันยายน 2562

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ

ครั้งที่ 1 : 8 ตุลาคม 2561

ครั้งที่ 2 : 7 พฤศจิกายน 2562

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ : 12 พฤศจิกายน 2562

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างของความสำเร็จในการประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด และสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ และพัฒนาและประเมินผลรูปแบบ

การศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเป็นการศึกษาจากผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยทั้งหมดในจังหวัด นครราชสีมา สุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิผู้ประกอบการระดับอำเภอและสุ่มอย่างง่ายในพื้นที่ 551 ตัวอย่าง ด้วยแบบสอบถามระดับความคิดเห็น ใช้สถิติทดสอบและวิเคราะห์สมการโครงสร้าง ผลการศึกษาแสดงความสอดคล้องกลมกลืนจากค่า $\chi^2 = 465.517$ ($df=233$, $p=0.00$), $\chi^2/df = 1.998$, $GFI = 0.933$, $AGFI = 0.914$, $IFI = 0.972$, $TLI = 0.967$, $CFI = 0.972$, และ $RMSEA = 0.043$ สรุปได้ว่า สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่น สร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์

โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด ด้วยอิทธิพลร้อยละ 80.9 และส่งผลเชิงบวกต่อความสำเร็จเมื่อมีการมุ่งเน้นตลาด เมื่อรวมกับทักษะการจัดการเชิงระบบ มีความสัมพันธ์เชิงบวกโดยตรง ด้วยอิทธิพลร้อยละ 63.3

ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ เป็นการดำเนินการเชิงวิจัยคุณภาพที่ใช้ความคิดเห็นจากความสัมพันธ์เชิงโครงสร้าง เชื่อมโยงกับการหนุนเสริมของรัฐ โดยสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้มีบทบาทเกี่ยวข้อง 20 ราย พบว่าผู้ประกอบการและผู้รับผิดชอบภาครัฐ ต้องสร้างคุณค่าภายในจากต้นทาง กลางทาง และปลายทางภายในตนเองและร่วมกันเชื่อมร้อยเป็นห่วงโซ่คุณค่า

รูปแบบที่พัฒนาขึ้น มีองค์ประกอบ คือ แนวคิดและหลักการ วัตถุประสงค์ คุณลักษณะที่ต้องพัฒนา วิธีการ และขั้นตอนในการพัฒนา และเงื่อนไขการพัฒนา และใช้การประเมินเชิงคุณภาพจากกลุ่มเป้าหมายผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง 10 ราย ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า รูปแบบมีความเหมาะสมตามมาตรฐาน นำไปใช้ประโยชน์ได้

คำสำคัญ: วิสาหกิจรายย่อย รูปแบบความสำเร็จในการประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย

สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด การหนุนเสริมของรัฐ

Abstract

This research aims at studying the structural relationship of the business success, market oriented and entrepreneurial competencies of the micro enterprise, key success factors and develops and evaluates the success model.

The structural model has been studied by using all small business entrepreneurs in Nakhon Ratchasima province, using stratified random sampling from the entrepreneurs in district level and using simple random sampling in the area with 551 samples. Using the opinion level questionnaire, tested by the statistics and analyzed the structural equation model. The results showed a suitable with $\chi^2 = 465.517$ (df=233, p=0.00), $\chi^2/df = 1.998$, GFI = 0.933, AGFI = 0.914, IFI = 0.972, TLI = 0.967, CFI = 0.972, and RMSEA = 0.043. It finds that the entrepreneurial competencies in terms of opportunities creation, relationship and network and the strategic decision making have a directed relation in positively effects in case of the market oriented at the level of influence 80.9 percent and have a positively effects on the business success with market oriented. When combining with the management system skill that has a directed relation in positively effects, it has a correlation at the level of influence 63.3 percent.

The key success factors are the qualitative research that used the in-depth perspective for analyzing the overview of both factors. An interviewing 20 persons of the experts and the relevant role people find that the micro enterprise entrepreneur and the responsible person from government sector must create an internal value by oneself and connect each other in term of the value chain.

The developed model composed of the concept and principle, objectives, developing conditions, development process and conditions. The qualitative evaluation by in-depth interviewing the target group; the professionals and the experts with 10 persons, finds that the model is suitable as standard and appropriate for utilization.

Keywords: Micro enterprise, Business success model, Entrepreneurial competencies, Market oriented, Government supported.

บทนำ

วิสาหกิจรายย่อยในระดับโลกมีจำนวนมากกว่าครึ่งของวิสาหกิจขนาดเล็กทั้งหมด ในขณะที่วิสาหกิจขนาดเล็กมีปริมาณกว่าร้อยละ 90 ของวิสาหกิจทั้งหมด แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลที่มีต่อระบบเศรษฐกิจเป็นอย่างยิ่ง ในฐานะที่เป็นแหล่งสำคัญของการผลิตสินค้าและบริการพื้นฐาน จ้างงาน เพิ่มรายได้ระดับครัวเรือน สร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจ ก่อให้เกิดนวัตกรรม ผลิตภาพ ให้กับทั้งระบบเศรษฐกิจของประเทศมากกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่ (European Commission, 2003; Adeyemi & Lanrewaju, 2014; Mamun, Subramaniam, Nawi & Zainol, 2016) เป็นผลให้ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญในการส่งเสริมวิสาหกิจรายย่อยอย่างหลากหลายรูปแบบ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการตอบสนองการสร้าง ความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับสังคม (Inan & Bititci, 2015; Maksimov, Wang & Luo, 2017) แต่กล่าวได้ว่า วิสาหกิจรายย่อยมีลักษณะสำคัญที่จะต้องได้รับการพัฒนาจากการเป็นระบบธุรกิจที่มีผลิตภาพต่ำ เข้าถึงสารสนเทศที่สำคัญได้น้อย มีข้อจำกัดด้านความรู้ทางเทคนิค การเข้าถึงตลาดและทุน และส่วนใหญ่จะตอบสนองตลาดท้องถิ่นเท่านั้น (Ali & Peerlings, 2011) มีความอ่อนไหวต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคทางความเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและการตลาด มีปัญหาด้านการจัดการ และการเงิน ขาดการพัฒนา ด้านความรู้ และทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการ (Samitowska, 2011) จึงมีการศึกษาถึงความสำเร็จ หรือความล้มเหลวและปัจจัยที่มีส่งผลต่อการประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก (Mattare & Shah, 2011) และควรจะได้รับ การสนับสนุนจากรัฐเป็นสำคัญ (Ahmad & Zabri, 2018) ทั้งนี้วิสาหกิจรายย่อยจะมีความเข้มแข็งและพัฒนาได้เป็นอย่างดีจะต้องให้ความสำคัญกับสมรรถนะในการประกอบการเป็นอย่างยิ่ง (Yeh & Chang, 2018) ประกอบด้วย ความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย ทักษะการจัดการเชิงระบบ และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Ahmad, Wilson & Kummerow, 2011; Long, 2013; Mamun, et al, 2016) มีความสัมพันธ์โดยตรงผลการประกอบการ ความสามารถทางการแข่งขัน การเติบโตและความสำเร็จของกิจการ (Mitchelmore & Rowley, 2013; Kabir, Ibrahim & Shah, 2017) โดยที่ผลการประกอบการจะเป็นปัจจัยหลักในการอธิบายผลความสำเร็จในการประกอบการ (Man, Lau & Chan, 2002; Miano & Bett, 2018) แต่ควรจะต้องอธิบายทั้งที่เป็นและไม่เป็นตัวเงิน ให้เข้าใจถึงภาพรวมความสำเร็จ ความเข้มแข็งและความคงอยู่ (Balan & Lindsay, 2010; Lagarda, Madrigal & Flores, 2016)

นอกจากนี้ยังมีการศึกษาพบว่าปัจจัยภายในที่สำคัญเชื่อมโยงกันกับสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการและผลสำเร็จอีกปัจจัยหนึ่ง คือ การมุ่งเน้นตลาด ซึ่งเป็นชุดของวิธีคิดและพฤติกรรมของผู้ประกอบการในการให้ความสำคัญกับการตอบสนองตลาด (Oo, 2016) ช่วยขยายผลการดำเนินงานจากการมีสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ด้วยการสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ในที่สุด จากการมุ่งเน้นลูกค้า มุ่งเน้นคู่แข่ง และประสานความร่วมมือภายในกิจการ (Narver & Slater, 1990; Jaworski & Kohli, 1993; Muhammad, 2010) ประกอบกับปัจจัยภายนอก ได้แก่ เงื่อนไขทางเศรษฐกิจและสังคม และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Stefan, 2014) อันเป็นเหตุผลสำคัญที่จะต้องนำปัจจัยการหนุนเสริมของรัฐมาเชื่อมโยงประกอบการการศึกษารั้งนี้ ด้วยการศึกษที่พบว่าในช่วงเวลาที่ผ่านมา ยังมีปัญหาความไม่มีประสิทธิภาพของการดำเนินการตามนโยบายและมักจะไม่ประสบความสำเร็จในการหนุนเสริมได้สมบูรณ์ตามที่ต้องการ ต้องมีการจัดการกับปัญหาในการปฏิบัติการ การติดตามและประเมินผล ที่ต้องให้มีการมีส่วนร่วมของผู้ที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมเป็นหลักไว้ด้วย (Arshed, Carter & Mason, 2014) ในขณะที่การศึกษาชุดความรู้เรื่องการเป็นผู้ประกอบการ

และปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ ยังอยู่ในแวดวงที่จำกัดและมีการพัฒนาการในตัวเองค์ความรู้ค่อนข้างช้า (European Commission, 2003; Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2011; Mamun, et al, 2016) ยังไม่มีข้อมูลที่มีความถูกต้อง เหมาะสมที่เพียงพอต่อการนำไปใช้สำหรับการตัดสินใจกำหนดนโยบายเพื่อการพัฒนาได้อย่างแท้จริง (Ali & Peerlings, 2011) จึงจะเห็นได้ว่ายังมีช่องว่างทางการวิจัยที่ควรมีการศึกษาเพื่อขยายขอบเขตองค์ความรู้ในการพัฒนาได้ด้วย

โดยที่สถานการณ์การพัฒนาวិสาหกิจรายย่อยในประเทศไทย พบว่า มีความสนใจในการศึกษาด้านการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในกลุ่มของภาพรวมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหลัก และจะเป็นไปในลักษณะของการให้ความสำคัญแบบแยกส่วน คือ ศึกษาเฉพาะปัจจัยด้านการเป็นผู้ประกอบการ (Sattayopat, Wingworn & Wingworn, 2012; Soratana & Phongphua, 2013) และปัจจัยภายในอื่น ๆ หรือเฉพาะส่วนของการหนุนเสริมของรัฐในอีกด้านหนึ่ง (Chaisaard & Ngamvichaikit, 2018; Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2018; Puey Ungphakorn Institute for Economic Research, 2019) จึงกล่าวได้ว่าในบริบทของประเทศไทยยังคงขาดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อผลการประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสิ่งที่เกี่ยวข้องการเป็นผู้ประกอบการในมิติความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในของกิจการ อันได้แก่สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด ที่สะท้อนเป็นผลสำเร็จในการประกอบการ ประกอบกับปัจจัยภายนอกจากการหนุนเสริมของรัฐ ในลักษณะเชิงโครงสร้างความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่เข้าใจง่ายในบริบทของวิสาหกิจรายย่อย สำหรับใช้ประโยชน์ตามที่ผู้ประกอบการและรัฐต้องการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป

ในส่วนของสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยในประเทศไทยนั้น สสว. ได้ดำเนินการให้มีการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยอย่างต่อเนื่องในระลอกหนึ่ง ซึ่งจำกัดอยู่ที่วิสาหกิจที่มีจำนวนแรงงานรวมกันไม่เกิน 5 คนและไม่ได้จดทะเบียนการค้า มีสาระสำคัญโดยสรุป คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่เคยประกอบอาชีพลูกจ้างหรือพนักงานมาก่อน สาเหตุหรือแรงบันดาลใจ มาจากความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ ส่วนใหญ่ไม่ต้องการความรู้เพิ่มเติมใด ๆ ในการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต ต้องการความช่วยเหลือจากรัฐในด้านการควบคุมราคาวัตถุดิบ ลดต้นทุนการผลิต สนับสนุนอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และการให้ความรู้ด้านการผลิต จัดหาสถานที่ประกอบการที่ใกล้แหล่งชุมชนหรือแหล่งท่องเที่ยว จัดระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก กระตุ้นการใช้จ่าย และเพิ่มกำลังซื้อของผู้บริโภค จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด รวมถึงจัดหาช่องทางการจำหน่าย ปรับปรุงเรื่องการเงินสินเชื่อให้มีความง่าย ไม่ยุ่งยาก (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2011) จนถึงปัจจุบันกำลังมีแนวโน้มที่จะมีการกำหนดนิยามของวิสาหกิจรายย่อยขึ้นมาให้ชัดเจน เนื่องจากเป็นที่ยอมรับกันในหลาย ๆ ประเทศที่มีลักษณะโครงสร้างวิสาหกิจใกล้เคียงกับประเทศไทย ว่าเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่มีจำนวนมาก มีผลต่อการพัฒนาความมั่นคงของระบบเศรษฐกิจฐานรากที่รัฐจะต้องให้ความสำคัญแยกส่วนออกมาจากวิสาหกิจอื่น ๆ ที่มีแรงงานรวมกันไม่เกิน 5 คนและมีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี (Info Quest, 2018) เมื่อพิจารณาในระดับพื้นที่ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดให้เป็นพื้นที่ในการศึกษา คือ จังหวัดนครราชสีมา ในฐานะเป็นจังหวัดที่มีสถานภาพทางประวัติศาสตร์ในการเป็นหัวเมืองหลัก มักจะเป็นเมืองต้นแบบหรือเมืองที่ได้รับการให้ความสำคัญในการศึกษาเพื่อการวางแผน แก้ปัญหา หรือการพัฒนาในลักษณะนำร่องที่ใช้ประโยชน์เพื่อการบริหารจัดการในพื้นที่ และการนำไปใช้ ขยายผล ต่อยอด ปรับใช้ในลักษณะต่าง ๆ (Nakornratchasima Province, 2016) ดังนั้นในประเด็นการประกอบการของวิสาหกิจรายย่อยก็เช่นกัน จะพบว่าจังหวัดนครราชสีมาเป็นจังหวัดที่มีผู้ประกอบการรายย่อยจำนวนมาก กระจายอยู่ในทุกพื้นที่ มีความหลากหลายของการประกอบการและคุณลักษณะของการประกอบการ (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2013) มากเพียงพอต่อการศึกษาเพื่อพัฒนาได้อย่างคุ้มค่าในระดับพื้นที่ และร่นนำไปขยายผลในมิติต่าง ๆ จากสถานการณ์ที่เกิดจากความหลากหลายในพื้นที่ที่มีคุณลักษณะที่มีความสอดคล้องกันในพื้นที่อื่น ๆ ตลอดจนพื้นที่ระดับประเทศในหลาย ๆ ส่วน

การพัฒนารูปแบบสำหรับการใช้ประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย การวิจัยและพัฒนาตามแนวคิด การพัฒนารูปแบบ ในเชิงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ ซึ่งตัวแปรแต่ละตัวจะบอกถึงองค์ประกอบเชิงหน้าที่ ของความสัมพันธ์ตัวแปรต่าง ๆ เข้าไว้ด้วยกัน (Punpattanakul, 2011) จนเกิดเป็นรูปแบบความสำเร็จในการ ประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย จากการตรวจสอบข้อมูลเชิงประจักษ์ตามแนวคิดสมการโครงสร้างในพื้นที่ที่ กำหนด ในปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ (Business success) จากผลการประกอบการ (Business performance) การมีปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด (Market oriented) และอิทธิพลของสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial competency) บูรณาการกับความรู้ในเรื่องของปัจจัยการหนุนเสริมของรัฐ (Government supported) พัฒนาเป็นรูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อยที่ศึกษาด้วยการวิจัยประเมิน ผลเชิงคุณภาพในระดับความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อประโยชน์ทั้งการพัฒนาในพื้นที่ท้องถิ่นและใช้ประโยชน์ใน วงกว้างต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาแบบความสัมพันธ์โครงสร้างของความสำเร็จในการประกอบการ การเป็นผู้ประกอบการ ที่มุ่งเน้นตลาด และสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย
2. ศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย จากความสัมพันธ์ของการหนุนเสริมของ รัฐในความสัมพันธ์ของความสำเร็จในการประกอบการ การเป็นผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นตลาด และสมรรถนะการเป็น ผู้ประกอบการ
3. พัฒนาและประเมินผลรูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานในการวิจัยเป็นส่วนหนึ่งของวัตถุประสงค์ในการศึกษาการพัฒนารูปแบบความสำเร็จในการ ประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย ในส่วนของการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง มีสมมติฐานที่กำหนดสำหรับ การตรวจสอบพิสูจน์ เพื่อนำไปพัฒนาเป็นรูปแบบความสัมพันธ์โดยการศึกษาเชิงคุณภาพต่อไป ดังนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ กับ การมุ่งเน้นตลาด

H11: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด

H12: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านการสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย มีความสัมพันธ์ โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด

H13: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์โดยตรง เชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด

H14: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรง เชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด

2. ความสัมพันธ์ระหว่าง การมุ่งเน้นตลาด กับความสำเร็จในการประกอบการ

H2 : การมุ่งเน้นตลาดมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

3. ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ กับความสำเร็จในการประกอบการ

H31: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส มีความ สัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

H32: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านการสร้างความสัมพันธ์และเครือข่ายมีความสัมพันธ์ โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

H33: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

H34: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้าน การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

4. ความสัมพันธ์ระหว่าง สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ กับการมุ่งเน้นตลาด และความสำเร็จในการประกอบการ

H41: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด

H42: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านการสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด

H43: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด

H44: สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การศึกษาสมการโครงสร้าง

ใช้แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสำหรับการสนับสนุนการศึกษาและพิสูจน์สมมติฐานความสัมพันธ์กันของปัจจัยหลัก ดังต่อไปนี้

1.1 แนวคิดพื้นฐานของปัจจัยหลักที่ศึกษา ได้แก่ สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ เป็นความสามารถในการดำเนินงานในสถานการณ์เฉพาะเพื่อให้ได้ผลสำเร็จ ด้วยกระบวนการทำงาน ภาวะผู้นำ การสื่อสารกับสังคม ความเชื่อมั่น และความสามารถส่วนตัว อธิบายการเป็นผู้ประกอบการได้ในมุมมองของ ความรู้ ทักษะ และความสามารถที่นำไปสู่การสร้างผลการประกอบการตามที่กำหนดเป็นเป้าหมาย ประกอบด้วย ความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย ทักษะการจัดการเชิงระบบ และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Ahmad, et al, 2011) ขณะที่การมุ่งเน้นตลาดจะเป็นการแสดงพฤติกรรมทางการตลาดของกิจการ (Narver & Slater, 1990; Anom, Andi & Susanti, 2017) ประกอบด้วย การดำเนินการอย่างเหมาะสมในด้านการมุ่งเน้นลูกค้า การมุ่งเน้นการศึกษาคู่แข่ง และการประสานงานภายในกิจการ เพื่อตอบสนองความสำเร็จที่ต้องการ โดยมีผลประกอบการเป็นเครื่องชี้วัด ซึ่งเป็นผลแห่งความสำเร็จในตัวชี้วัดทางการเงิน ได้แก่ อัตรากำไร ผลตอบแทนจากการลงทุน และตัวชี้วัดที่ไม่ใช่การเงิน ได้แก่ อัตราการครองตลาด การเติบโต ความพึงพอใจ และรวมถึงการตอบสนองการพัฒนาความเข้มแข็งและมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับสังคม (Balan & Lindsay, 2010; Long, 2013; Lagarda et al, 2016)

1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการกับการมุ่งเน้นตลาด ได้แก่ การศึกษาที่ในระดับที่เป็นทฤษฎีฐานทรัพยากรยืนยันว่า สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการสามารถนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการที่ดีกว่า จากการที่ทำให้เกิดการเข้าถึงและตอบสนองโอกาสทางการตลาดที่ดีกว่าได้อย่างเหมาะสมและมีคุณภาพ (Aziz & Yasin, 2010; Hassim, Nizam, Talib & Bakar, 2011) เช่นเดียวกับการยืนยันว่าความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริงย่อมเกิดจากการปัจจัยด้านการมุ่งเน้นการตลาดและการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Morris, Coombes & Schindehutte, 2007) ยืนยันจากการศึกษาที่ผ่านมาได้ว่า สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการมุ่งเน้นตลาด และมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ

1.3 ความสัมพันธ์ระหว่าง การมุ่งเน้นตลาดกับความสำเร็จในการประกอบการ โดยที่ความสำเร็จในการประกอบการ จะเกิดจากภาพรวมของผลการประกอบการของวิสาหกิจในทุกมิติ ประกอบด้วย ผลการประกอบการที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน (Balan & Lindsay, 2010; Lagarda et al, 2016) มีความสัมพันธ์อย่างสูงกับการมุ่งเน้นตลาด (Matsuno, Mentzer & Özsomer, 2002; Milfelner, Gabrijan & Snoj, 2008; Johnson, Dibrell & Hansen, 2009) โดยที่การศึกษาในระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมก็เป็นเช่นเดียวกัน (Low, Chapman, & Sloan, 2007; Mokhtar, 2007; Laforet, 2008; Li, Zhao, Tan & Liu, 2008) และสำหรับวิสาหกิจขนาดเล็กแล้วยังจะต้องมีการมุ่งเน้นการตลาดในทั่วทั้งกิจการเพื่อเข้าถึงและตอบสนองลูกค้าได้อย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ (Affendy, Nizam & Farid, 2016) จึงจะสามารถอยู่รอด เติบโตและแข่งขันได้ในระยะยาว 1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ กับความสำเร็จในการประกอบการ มีการศึกษาพบว่าการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการอันเกิดจากการมีสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการจะส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบการที่ดีกว่าอยู่เสมอด้านความสำเร็จทางการเงิน การเติบโตและภาพรวมของกิจการ (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese, 2009; Davis, Bell, Payne & Kreiser, 2010) นอกจากนี้ยังเป็นรากฐานของการสร้างความสามารถทางการแข่งขันที่เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความยั่งยืนของกิจการอีกด้วย (Mahmood & Hanafi, 2013)

2. การศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

การศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อยเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพที่บูรณาการกับผลการวิเคราะห์ปัจจัยในสมการโครงสร้าง โดยเพิ่มเติมปัจจัยการหนุนเสริมของรัฐ จากแนวคิดที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย นโยบายการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการและการบริการด้านการใช้ทุน ซึ่งมีองค์ประกอบของการพิจารณาอยู่ที่ประสิทธิภาพของการดำเนินงาน การติดตามและประเมินผลการหนุนเสริม (Edoho, 2015) ต้องให้ความสำคัญนอกเหนือจากปัญหาในการปฏิบัติการ การติดตามและประเมินผล ที่อาจเกิดจากการมีส่วนร่วมของผู้ที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมเป็นหลัก (Arshed et al, 2014) และเพื่อให้สอดคล้องกับบริบทของประเทศไทย จึงให้ความสำคัญกับการหนุนเสริมของรัฐตามบทบาทของหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง คือ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2017) ที่มีกลไกการหนุนเสริมวิสาหกิจรายย่อยโดยตรงตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564) ในมาตรการตามยุทธศาสตร์เฉพาะ สรุปเป็นประเด็นสำคัญตามเป้าประสงค์หลักการพัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น ประกอบธุรกิจได้อย่างมีอาชีพ และผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจฐานรากได้รับการพัฒนาและยกระดับมาตรฐาน ประกอบด้วยมาตรการเชิงกิจกรรมที่สำคัญต่อการพัฒนาวิสาหกิจรายย่อย ดังนี้

2.1 การเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจและสนับสนุนการจัดทำบัญชีอย่างง่าย พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินและจัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้และการจัดทำแผนธุรกิจ

2.2 การส่งเสริมความรู้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ การเสริมสร้างองค์ความรู้พื้นฐานที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ โดยคำนึงถึงการอำนวยความสะดวกให้สามารถเข้าร่วมได้โดยง่าย ตลอดจนสนับสนุนการใช้บริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนมากขึ้น การพัฒนาระบบการให้ความรู้โดยหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาในท้องถิ่น ในรูปแบบการให้บริการเชิงรุก

2.3 เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดและช่องทางตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการตามแหล่งชุมชน แหล่งการค้าที่มีศักยภาพ หรือแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ

2.4 ส่งเสริมให้ได้รับการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานด้วยการส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ

2.5 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน โดยเฉพาะมาตรฐานบังคับที่กฎหมายกำหนดในแต่ละประเภทธุรกิจ โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน และให้สิทธิประโยชน์เพื่อจูงใจ

ปัจจัยการหนุนเสริมของรัฐจะเป็นระบบและกลไกในการผลักดันให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยสามารถดำเนินกิจการได้อย่างเข้มแข็ง ให้สามารถตอบสนองภารกิจของรัฐได้ในด้านการพัฒนาความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ (Chukwuemeka, 2011) ต้องให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ ทั้งด้านกระบวนการประกอบการ และการเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อรองรับกับปัญหาในระบบตลาดและระบบทุนของธุรกิจที่มีข้อจำกัดอย่างยิ่งกับวิสาหกิจรายย่อย (Samitowska, 2011) โดยการกำหนดกรอบนโยบายที่เหมาะสม ลดความยุ่งยากของระเบียบข้อบังคับในการดำเนินกิจการให้มีค่าใช้จ่ายลดลง ง่ายและรวดเร็ว จึงให้เป็นวิสาหกิจที่เข้าสู่ระบบมาตรฐานเพื่อเป็นกลไกในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจหลักของรัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Ufot, Reuben & Michael, 2014)

3. การพัฒนาและประเมินผลรูปแบบความสำเร็จ

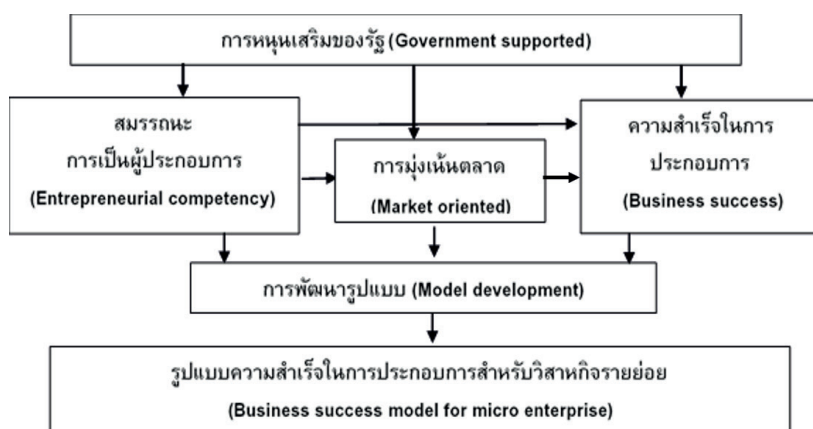
การพัฒนาและประเมินผลรูปแบบความสำเร็จใช้แนวคิดสำหรับการดำเนินการต่อจนได้เป็นรูปแบบที่เหมาะสมจากความรู้ในการพัฒนาและการประเมินความเหมาะสมของรูปแบบ ดังนี้

3.1 การพัฒนารูปแบบ (Model) เป็นการศึกษาตามแนวคิดที่ว่า รูปแบบเป็นเครื่องมือแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญ หรือแนวคิดภาพแทนโดยย่อของปรากฏการณ์ ให้เข้าใจได้ง่าย ใช้ตรวจสอบแนวคิดที่อธิบายวิธีการเป็นกระบวนการที่แสดงความสัมพันธ์ตามลำดับขององค์ประกอบในรูปแบบอย่างเป็นระบบ ช่วยสร้างจินตนาการและความสัมพันธ์ รวมถึงการขยายขอบเขตของการสืบเสาะความรู้ (Keeves, 1997) จัดระบบความคิดในปรากฏการณ์ แปลความหมาย ทดสอบสมมติฐาน การสร้างและใช้ประโยชน์จากทฤษฎี (Forces & Richer, 1973; Nijaneat, 2017) มีหลากหลายมุมมอง ได้แก่ รูปแบบการประมวลผลสารสนเทศ ส่วนบุคคล ปฏิสัมพันธ์เชิงสังคม เชิงพฤติกรรม (Dell’ Olio & Donk, 2007) จึงควรมีลักษณะที่มีความสัมพันธ์อย่างมีโครงสร้างของตัวแปรต่าง ๆ ที่จำเป็น มากกว่าการแสดงความสัมพันธ์เชิงเส้นตรง ใช้เป็นแนวทางในการพยากรณ์ผลที่จะเกิดขึ้นจากปรากฏการณ์ที่ศึกษา รวมไปถึงการนำไปใช้ต่อ ระบุหรือชี้ให้เห็นถึงกลไกความสัมพันธ์เชิงเหตุผล สร้างความคิดรวบยอดใหม่เป็นการเพิ่มองค์ความรู้ได้ (Keeves, 1988) มีขั้นตอนการพัฒนาที่สำคัญ คือ การสร้างหรือพัฒนารูปแบบ การร่างรูปแบบ และการทดสอบความเที่ยงตรงของรูปแบบ (Phengsawat, 2010)

3.2 การประเมินความเหมาะสมของรูปแบบ เพื่อยืนยันคุณภาพของรูปแบบที่พัฒนาขึ้น โดยอาจใช้การตรวจสอบเชิงปริมาณเชิงคุณลักษณะ (Keeves, 1997) และประเมินตามมาตรฐานที่กำหนด ประกอบด้วย มาตรฐานความเป็นไปได้ ความเป็นประโยชน์ ความเหมาะสม และความถูกต้อง ประกอบกับการประเมินโดยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่เน้นการวิเคราะห์และวิจารณ์อย่างลึกซึ้งเฉพาะในประเด็นที่ถูกพิจารณา ผสมผสานกับปัจจัยต่าง ๆ ในการพิจารณาเข้าด้วยกัน (Phengsawat, 2010) ซึ่งต้องมีคุณสมบัติสำคัญ คือ คุณวุฒิ ประสบการณ์ และการได้รับการยอมรับในความเชี่ยวชาญด้านนั้น ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือ (Nijaneat, 2017)

กรอบแนวคิดงานวิจัย

ความสำคัญของสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย วัตถุประสงค์ของการวิจัย สมมติฐานการวิจัย และแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นองค์ประกอบสำคัญในการกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยขึ้นมา ตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการพัฒนาแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย

จากภาพที่ 1 แสดงภาพรวมของการดำเนินการวิจัยและพัฒนาทั้งหมดที่เริ่มจากการวิจัยเชิงปริมาณด้วย การใช้สมการโครงสร้างศึกษาความสัมพันธ์สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด และความสำเร็จ ในการประกอบการ นำมาบูรณาการกับการศึกษาเชิงคุณภาพในบทบาทและแนวทางการหนุนเสริมของรัฐเพื่อยก ระดับการพัฒนา ด้วยการใช้นวัตกรรมพัฒนาแบบ ให้เป็นรูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจ รายย่อย และประเมินผลสนับสนุนการยืนยันความเหมาะสมของรูปแบบต่อไป

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้ประกอบด้วยวิธีดำเนินการวิจัยตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. การศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างของความสำเร็จในการประกอบการ การเป็นผู้ประกอบการ ที่มุ่งเน้นตลาด และสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

เป็นการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อศึกษารูปแบบสมการโครงสร้าง ดำเนินการวิจัยตามลำดับดังนี้

1.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่างและพื้นที่ศึกษา ประกอบด้วย ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยทั้งหมดในจังหวัดนครราชสีมา ที่ใช้เกณฑ์การกำหนดขนาดของธุรกิจรายย่อยของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) คือ ผู้ประกอบการในสถานประกอบการที่ไม่มีการ จดทะเบียนการค้า และ มีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน (รวมเจ้าของ) ใช้ข้อมูลจากผลการสำรวจของ สสว. จำนวน 76,311 ราย ซึ่งมีจำนวนเปลี่ยนแปลงในแต่ละปีไม่มากนัก เนื่องจากยังไม่มี การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่ผันผวน (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2012) กลุ่มตัวอย่างในการให้ข้อมูล คือ ผู้ประกอบการธุรกิจ รายย่อย 551 ราย ให้อยู่ในระดับจำนวนตัวอย่างที่มากที่สุดสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลสมการโครงสร้าง (Comrey & Lee, 1992) เก็บข้อมูล ในพื้นที่ 5 อำเภอ จาก 32 อำเภอของจังหวัดนครราชสีมา โดยการสุ่มอย่างง่าย ในพื้นที่ เศรษฐกิจรอบที่ว่าการอำเภอ ตามความหนาแน่นของขนาดและปริมาณของผู้ประกอบการรายย่อย

1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ใช้แบบสอบถามแสดงข้อมูลส่วนตัวของผู้ประกอบการวิสาหกิจ รายย่อยและการวัดระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการ 5 ระดับ ที่เหมาะสมกับบริบทของวิสาหกิจรายย่อย ประกอบ ด้วยการวัดสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ปรับใช้ชุดคำถามจากการศึกษาสมรรถนะ 4 ด้าน (Man et al, 2008;

Ahmad, et al, 2011; Ansong, 2017) ได้แก่ การประเมินระดับความคิดเห็นที่มีต่อความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส (Opportunity recognition) การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย (Relationships and network) ทักษะการจัดการเชิงระบบ (Systematics) และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Strategic) ปัจจัยละ 3 คำถาม รวม 12 คำถาม การวัดการมุ่งเน้นตลาด ใช้ชุดคำถามที่พัฒนา ในมุมมองการแสดงพฤติกรรมทางการตลาด ประกอบด้วย การดำเนินการอย่างเหมาะสมในด้านการมุ่งเน้นลูกค้า (Consumer orientation) การมุ่งเน้นการศึกษาคู่แข่ง (Competitor orientation) และการประสานงานภายในกิจการ (Inter-function coordination) ทั้ง 3 ด้าน (Narver & Slater, 1990; Ellis, 2006; Anom, Sularso & Susantil, 2017) รวมทั้งสิ้น 7 คำถาม และการวัดความสำเร็จในการประกอบการ ประกอบด้วย การวัดระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ในด้านการวัดผลทางการเงิน ได้แก่ การเติบโตของยอดขาย กำไร และผลตอบแทนจากการลงทุน รวม 3 คำถาม และด้านการวัดผลในส่วนที่ไม่ใช่การเงิน ได้แก่ ความพึงพอใจของลูกค้า การได้รับการยอมรับจากสังคมที่เกี่ยวข้อง และความสามารถทางการแข่งขัน รวม 3 คำถาม รวมทั้งสิ้น 6 คำถาม (Man et al, 2002; Abaho et al, 2016)

1.3 การวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย

1.3.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม ประกอบด้วย ผลการประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) ค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากการทดลองใช้มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha coefficient) 0.966 สูงกว่าค่าเกณฑ์ที่ยอมรับด้านความเชื่อถือได้ คือ 0.70 โดยแต่ละข้อคำถามมีค่า Corrected item-total correlation สูงกว่า 0.3 (Hair, et al, 2006) และผลการหาค่าความเที่ยงตรงของคำถามทุกข้อ มีค่า IOC มากกว่า 0.5

1.3.2 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนาเพื่ออธิบายลักษณะของข้อมูล ประกอบด้วย ค่าจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

1.3.3 การวิเคราะห์สถิติอนุมานเพื่อทดสอบสมมติฐาน ประกอบด้วย การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory factor analysis-EFA.) เพื่อตรวจสอบและจัดการองค์ประกอบของตัวแปรสังเกตได้ที่เหมาะสมต่อการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory factor analysis-CFA.) เพื่อยืนยันตัวบ่งชี้องค์ประกอบของตัวแปรสังเกตได้ในโมเดลการวัด (Measurement model) และการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural model) ตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) เพื่อยืนยันตัวแปรสังเกตจะมีความสามารถในการเป็นตัวแทนของตัวสร้างแฝงได้ตามทฤษฎีที่ทบทวนวรรณกรรม พิจารณาจากเกณฑ์ความสอดคล้องของโมเดลสมการโครงสร้างที่พัฒนาขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าพารามิเตอร์แต่ละเส้นจะแตกต่างจากศูนย์หรือไม่ และความสมเหตุสมผลของขนาดและทิศทางของค่าพารามิเตอร์แต่ละเส้น

2. การศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อศึกษาปัจจัยร่วมระหว่างการหนุนเสริมของรัฐกับสมการโครงสร้างที่สรุปผลได้ โดยดำเนินการตามลำดับ ดังนี้

2.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก คือ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิ หรือผู้ที่มิพบทบทวนหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการวิสาหกิจรายย่อยหรือเป็นส่วนหนึ่งของผู้กำกับ ดูแล หนุนเสริมวิสาหกิจรายย่อย จำนวน 20 ราย คัดเลือกจากผู้ปฏิบัติงานระดับกลางที่รับผิดชอบโดยตรงของหน่วยงานและผู้จัดการหรือผู้นำของกิจการตลาดหรือกลุ่มของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก ในประเด็นคำถาม เกี่ยวกับบริบทของวิสาหกิจรายย่อย และความเห็นเกี่ยวกับตัวชี้วัดความสำเร็จของผู้ประกอบการรายย่อย สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ และการมุ่งเน้นตลาดจากผลการศึกษามุมมองสมการโครงสร้าง

2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล โดยวิเคราะห์เนื้อหาในส่วนของการศึกษาเอกสาร และการวิเคราะห์ความสรุปอุปนัยในส่วนของการสัมภาษณ์เชิงลึก ตรวจสอบคุณภาพของข้อมูลและผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการตรวจสอบสามเส้า ด้านข้อมูล จากแหล่งเวลา สถานที่ และบุคคลที่แตกต่างกัน ด้านผู้วิจัย จากคุณภาพของตัวผู้สัมภาษณ์และวิธีรวบรวมข้อมูล ที่ให้ความหลากหลาย (Phodhisita, 2011) เพื่อให้ได้รับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะในมุมมองที่ต่างกันหรือยืนยันความอึดตัวของข้อมูลได้

3. การพัฒนาและประเมินผลรูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย

3.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก คือ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิ หรือผู้ที่ มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการวิสาหกิจรายย่อยหรือเป็นส่วนหนึ่งของผู้กำกับ ดูแล หนุนเสริมวิสาหกิจรายย่อย ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน จากส่วนกลางและในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา ที่เก็บข้อมูลเพื่อการสัมภาษณ์ โดยเฉพาะเจาะจง จำนวน 10 ราย คัดเลือกจากนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะสาขาที่เกี่ยวข้อง และผู้บริหารระดับสูงของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งในพื้นที่และส่วนกลาง

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก ในประเด็นคำถามการประเมินความเหมาะสมของรูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ตามองค์ประกอบ 5 ด้าน ของรูปแบบการพัฒนาในมาตรฐานการประเมินรูปแบบ ด้านความเป็นไปได้ ความเป็นประโยชน์ ความเหมาะสม และความถูกต้องครอบคลุม และแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบ

3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล โดยวิเคราะห์เนื้อหาในส่วนของการศึกษาเอกสาร และการวิเคราะห์ความสรุปอุปนัยในส่วนของการสัมภาษณ์เชิงลึก ตรวจสอบคุณภาพของข้อมูลและผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการตรวจสอบสามเส้า

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

1. ผลการศึกษาสมการโครงสร้าง

ผลการศึกษาสมการโครงสร้าง ประกอบด้วยสรุปผลบริบทของการประกอบการวิสาหกิจรายย่อยในจังหวัดนครราชสีมา และระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีต่อปัจจัยหลักในการศึกษาความสำเร็จในการประกอบการ การวัดสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ และการแสดงออกถึงการประกอบการที่เป็นการมุ่งเน้นตลาด ดังนี้

1.1 บริบทของการประกอบการวิสาหกิจรายย่อยในจังหวัดนครราชสีมา

1.1.1 ข้อมูลพื้นฐาน ผลการศึกษานับสนุนคุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยในช่วงเวลาที่ผ่านมา (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2011; Amornpinyo, 2013; Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2013) ที่ยังมีที่ตั้งในพื้นที่ชุมชนย่านการค้า เพศหญิง การศึกษาค่อนข้างต่ำ อายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวนคนในกิจการ 1 – 2 คน ระยะเวลาเฉลี่ยที่ดำเนินกิจการ 9.71 ปี ส่วนที่ต่างกัน คือ ระดับยอดขาย/รายได้รวมเฉลี่ยต่อวันจะสูงขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่และเป็นการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในพื้นที่ชุมชนหรือย่านการค้า แต่โดยภาพรวมแล้วจะเห็นได้ว่าบริบทที่ได้จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างยังไม่มีเปลี่ยนแปลงมากนัก มีลักษณะสำคัญในลักษณะของระบบธุรกิจที่มีผลิตภาพต่ำ ตอบสนองตลาดท้องถิ่นเท่านั้น มีข้อจำกัดด้านความรู้ทางเทคนิค และขาดการพัฒนาด้านความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการ (Samitowska, 2011)

1.1.2 ระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีต่อปัจจัยหลักในการศึกษาเป็นไปในทิศทางเดียวกันการศึกษาที่พบว่าวิสาหกิจจะมีความเข้มแข็งและพัฒนาได้เป็นอย่างดีจะต้องให้ความสำคัญกับสมรรถนะในการประกอบการเป็นอย่างยิ่ง (Yeh & Chang, 2018) ในสาระสำคัญของแต่ละสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้

1.1.2.1 ปัจจัยแสดงความสำเร็จในการประกอบการ พบว่าประกอบการวิสาหกิจ รายย่อยเห็นว่ากิจการจะสำเร็จได้ต้องประกอบด้วย ผลสำเร็จที่สำคัญในระดับมาก ทั้งด้านที่เป็นตัวเงินและไม่เป็น ตัวเงิน เช่นเดียวกับผลการศึกษาที่พบว่า การที่ลูกค้ามีความพึงพอใจการขายและบริการเกิดจากผู้ประกอบการ มีการปรับตัวเพื่อให้แข่งขันในทางธุรกิจได้อยู่เสมอ และได้รับการยอมรับว่าเป็นกิจการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ มีความเข้มแข็งและความคงอยู่ของวิสาหกิจได้อย่างครบถ้วน (Balan & Lindsay, 2010; Mattare & Shah, 2011; Lagarda et al, 2016) สรุปเป็นผลจากการมีความสัมพันธ์โดยตรงอย่างยิ่งกับผลการประกอบการ ความสามารถทางการแข่งขัน การเติบโตและความสำเร็จของกิจการ (Mitchelmore & Rowley, 2013; Kabir et al, 2017)

1.1.2.2 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ 4 ด้าน โดยภาพรวมอยู่ในระดับ ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมาก ประกอบด้วย ด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส มีประเด็นสำคัญที่ แสดงให้เห็นว่าเป็นการปฏิบัติที่แสดงออกถึงการรับรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อยู่ตลอดเวลา การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติมอยู่เสมอ และการพัฒนาธุรกิจให้แข่งขันได้ดีทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ด้านการสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย มีประเด็นสำคัญที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการปฏิบัติที่แสดงออกถึง การขอบพุดคุย ตอบคำถาม เจรจาต่อรองอย่างเป็นมิตรกับทุกคน การรับรู้ เข้าใจ และตอบสนองความต้องการของผู้คนได้คืออยู่เป็นประจำ และการได้รับการยอมรับว่ามีความเป็นมิตรทางธุรกิจกับกิจการอื่น ๆ ด้านทักษะการจัดการเชิงระบบ มีประเด็น สำคัญที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการปฏิบัติที่แสดงออกถึงการจัดระบบการทำงานในธุรกิจได้ดี มีประสิทธิภาพ การดำเนิน ธุรกิจในเรื่องต่าง ๆ และตัดสินใจได้เหมาะสมเสมอ และการติดตามการดำเนินธุรกิจเรื่องการตลาด การเงิน การจัดหาสินค้าและการบริการได้ และด้านการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีประเด็นสำคัญที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการปฏิบัติที่ แสดงออกถึงการประเมินความสำเร็จของกิจการทั้งด้านกำไรและโอกาสต่าง ๆ ทางธุรกิจที่จะเกิดขึ้น การกำหนด เป้าหมายธุรกิจระยะยาวไม่น้อยกว่า 3 ปี เพื่อพัฒนากิจการให้ดีกว่าปัจจุบัน และ การติดตามข่าวสารต่างๆ ที่จะมีผลต่อ กิจการอยู่เป็นประจำ ยืนยันกับผลการศึกษาที่ว่าปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อผลประกอบการ คือ สมรรถนะ ในการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย ความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และ เครือข่าย ทักษะการจัดการเชิงระบบ และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Ahmad, et al, 2011; Long, 2013; Mamun et al, 2016)

1.1.2.3 ปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับที่ผู้ประกอบการให้ ความสำคัญมาก สะท้อนเป็นชุดของวิธีคิดและพฤติกรรมของผู้ประกอบการในการให้ความสำคัญกับการตอบสนอง ตลาด (Oo, 2016) และเป็นไปตามผลการศึกษาที่สรุปว่า การมุ่งเน้นตลาดจะต้องเป็นพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ในด้านการมุ่งเน้นลูกค้า มุ่งเน้นคู่แข่ง และประสานความร่วมมือภายในกิจการ (Narver & Slater, 1990; Jaworski & Kohli, 1993; Muhammed, 2010) โดยที่มีประเด็นสำคัญที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการปฏิบัติที่แสดงออก ถึงการมุ่งเน้นตลาด คือ การทำธุรกิจด้วยความเชื่อว่าต้องให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุดทั้งปัจจุบันและอนาคต การให้ความสำคัญกับการสร้างความพอใจให้กับลูกค้ามากกว่าการแข่งขันในธุรกิจ และการเปิดรับความเห็นจากทุกคนที่ทำงาน ร่วมกันในกิจการในทุกเรื่องเพื่อใช้พัฒนาธุรกิจ กล่าวได้ว่าเป็นวัฒนธรรมองค์การที่มีประสิทธิภาพอย่างมากใน การสร้างพฤติกรรมที่จำเป็นสำหรับกิจการ (Phasuk, 2014)

1.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบและสมการโครงสร้าง เป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณด้วยวิธีการทาง สถิติเพื่อตรวจสอบและอธิบายความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างของตัวแปรที่ศึกษา ประกอบด้วย ผลการตรวจสอบข้อมูล เบื้องต้นตามเงื่อนไขการวิเคราะห์องค์ประกอบและการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง สรุปได้ว่าข้อมูลมีการกระจายเป็น โค้งปกติ นำไปวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (EFA.) ที่ทำให้ได้ตัวแปรสังเกตได้ที่เหมาะสมสำหรับการนำไป วิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (CFA.) ยืนยันความสอดคล้องโครงสร้างของตัวแบบการวัด เพื่อนำไปทดสอบ ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุด้วยการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง หรือตัวแบบโครงสร้าง (Structural Model) ตรวจสอบความ

สัมพันธ์เชิงสาเหตุตามสมมุติฐานที่ได้กำหนดไว้ ผลการวิเคราะห์มีการปรับตัวแบบการวัด แสดงความสอดคล้องกลมกลืนจนได้ผลการโครงสร้างที่เหมาะสม จากการพิจารณาค่า $\chi^2 = 465.517$ (df=233, p=0.00), $\chi^2 / df = 1.998$, GFI = 0.933, AGFI = 0.914, IFI = 0.972, TLI = 0.967, CFI = 0.972, และ RMSEA = 0.043 เมื่อพิจารณาอิทธิพลทางตรงของตัวแปรแฝงภายนอกที่มีต่อตัวแปรแฝงภายใน ตามลำดับสมมุติฐาน ได้ดังนี้

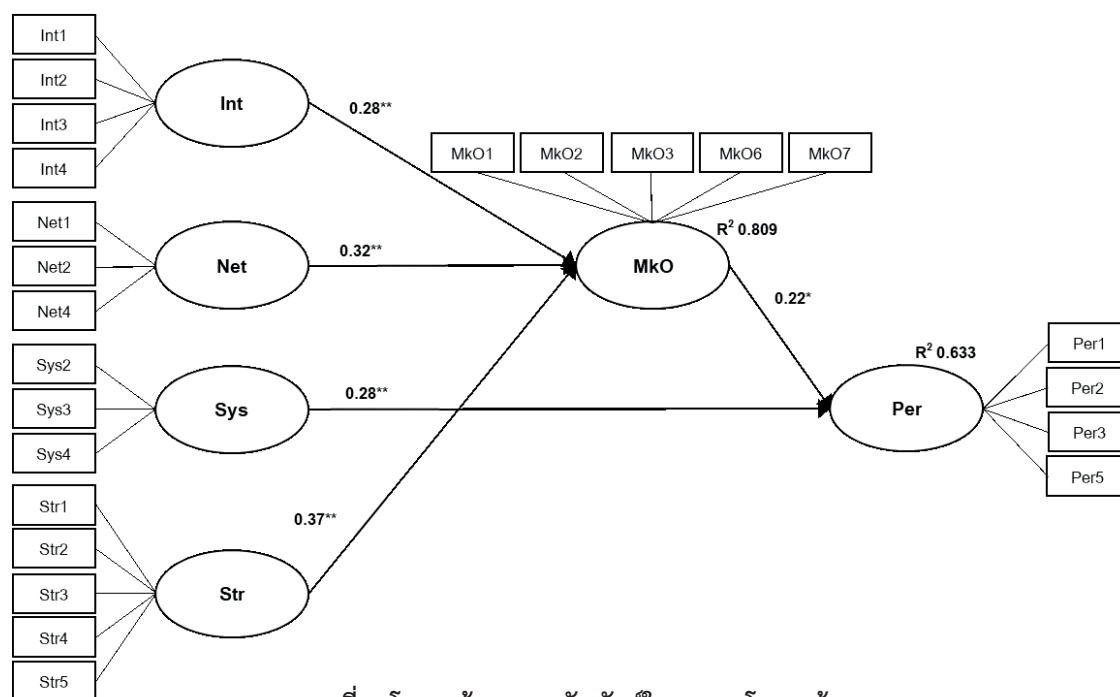
1.2.1 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด โดยที่ไม่พบว่าทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด

1.2.2 การมุ่งเน้นตลาดมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

1.2.3 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ โดยที่ไม่พบว่าความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

1.2.4 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด โดยที่ไม่พบว่าทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการผ่านการมุ่งเน้นตลาด

ความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างโดยสรุป คือ สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์สามารถส่งผลเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการเมื่อมีการดำเนินการที่มุ่งเน้นตลาด ในขณะที่สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบสามารถส่งผลเชิงบวกโดยตรงต่อความสำเร็จในการประกอบการได้ โดยสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด ที่ระดับอิทธิพลเท่ากับร้อยละ 80.9 และเมื่อรวมกับสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบจะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ที่ระดับอิทธิพลเท่ากับร้อยละ 63.3 แสดงเป็นภาพความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างของปัจจัยทั้ง 3 ส่วน ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 โครงสร้างความสัมพันธ์ในสมการโครงสร้าง

Per หมายถึง ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ
 Per1 หมายถึง ยอดขายของกิจการมีการเติบโตเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี
 Per2 หมายถึง กิจการมีผลกำไรที่เหมาะสม
 Per3 หมายถึง การลงทุนในกิจการมีผลตอบแทนที่คุ้มค่า
 Per5 หมายถึง ผู้ประกอบการ/กิจการได้รับการยอมรับว่าเป็นกิจการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ
 MkO หมายถึง ปัจจัยการเป็นผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นตลาด
 MkO1 หมายถึง การทำธุรกิจด้วยความเชื่อว่าจะต้องให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุดทั้งปัจจุบันและอนาคต
 MkO2 หมายถึง การประเมินความพึงพอใจของลูกค้าที่มาซื้อหรือใช้บริการอยู่ตลอดเวลา
 MkO3 หมายถึง ให้ความสำคัญกับการสร้างความพอใจให้กับลูกค้ามากกว่าการแข่งขันในธุรกิจ
 MkO6 หมายถึง มีการประสานกันของงานในหน้าที่ต่าง ๆ อย่างดีเพื่อการตอบสนองลูกค้าที่ดี
 MkO7 หมายถึง การเปิดรับความเห็นจากทุกคนที่ทำงานร่วมกันในทุกเรื่องเพื่อใช้พัฒนาธุรกิจ
 Int หมายถึง สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ-ความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส
 Int1 หมายถึง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติมอยู่เสมอ
 Int2 หมายถึง การรับรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อยู่ตลอดเวลา
 Int3 หมายถึง การพัฒนาธุรกิจให้แข่งขันได้ดีทั้งในปัจจุบันและในอนาคต
 Int4 หมายถึง การสามารถแปลงปัญหาหรืออุปสรรคให้เป็นโอกาสทางธุรกิจได้เสมอ
 Net หมายถึง ปัจจัยสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ด้านการสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย
 Net1 หมายถึง การได้รับการยอมรับว่ามีความเป็นมิตรทางธุรกิจกับกิจการอื่น ๆ
 Net2 หมายถึง การชอบพูดคุย ตอบคำถาม เจรจาต่อรองอย่างเป็นมิตรกับคนทุกคน
 Net4 หมายถึง การรับรู้ เข้าใจ และตอบสนองความต้องการของผู้คนได้ดียิ่งขึ้นเป็นประจำ
 Sys หมายถึง ปัจจัยสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ด้านทักษะการจัดการเชิงระบบ
 Sys2 หมายถึง การเข้าใจและสามารถสรุปปัญหาหรือความเสี่ยงของธุรกิจเป็นเรื่อง ๆ ได้
 Sys3 หมายถึง การเข้าใจในเหตุการณ์การดำเนินธุรกิจในเรื่องต่าง ๆ และตัดสินใจได้เหมาะสมเสมอ
 Sys4 หมายถึง การจัดระบบการทำงานในธุรกิจได้ดี มีประสิทธิภาพ
 Str หมายถึง ด้านการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์
 Str1 หมายถึง การติดตามข่าวสารต่างๆ ที่จะมีผลต่อกิจการอยู่เป็นประจำ
 Str2 หมายถึง การตัดสินใจดำเนินธุรกิจตามสถานการณ์รอบด้านที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ
 Str3 หมายถึง การกำหนดเป้าหมายธุรกิจไม่น้อยกว่า 3 ปี เพื่อพัฒนากิจการให้ดีกว่าปัจจุบัน
 Str4 หมายถึง การเลือกใช้กลยุทธ์ในการทำธุรกิจใหม่ ๆ ที่เหมาะสมในการแข่งขันเป็นประจำ
 Str5 หมายถึง การประเมินความสำเร็จทั้งด้านกำไรและโอกาสต่าง ๆ ทางธุรกิจที่จะเกิดขึ้น

จากภาพที่ 2 ผลของการวิเคราะห์สมการโครงสร้างโดยสรุป คือ สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์สามารถส่งผลกระทบต่อการประสบความสำเร็จในการประกอบการเมื่อมีการดำเนินการที่มุ่งเน้นตลาด ในขณะที่สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบสามารถส่งผลกระทบโดยตรงต่อความสำเร็จในการประกอบการได้ โดยสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด ที่ระดับอิทธิพลเท่ากับร้อยละ 80.9 และเมื่อรวมกับสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านทักษะการจัดการเชิงระบบจะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ

ความสำเร็จในการประกอบการ ที่ระดับอิทธิพลเท่ากับร้อยละ 63.3 เป็นผลการศึกษาที่ยืนยันกรอบแนวคิดเบื้องต้น ซึ่งอธิบายได้ในระดับที่สูงมากสำหรับบริบทของวิสาหกิจรายย่อย เช่นเดียวกับ Gheysaria et al. (2012) ที่ศึกษาว่าสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการและการมุ่งเน้นตลาดเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการอย่างต่อเนื่องในระยะยาวช่วยขยายผลการดำเนินงานจากการมีสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ด้วยการสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ในที่สุด จากการมุ่งเน้นลูกค้า มุ่งเน้นคู่แข่ง และประสานความร่วมมือภายในกิจการ (Narver & Slater, 1990; Jaworski & Kohli, 1993; Muhammed, 2010) รวมถึงมีลักษณะใกล้เคียงกับของข้อค้นพบในเรื่องตัวแปรและความสัมพันธ์เชิงเส้นของตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อย ประกอบด้วย ตัวแปรความรู้ทักษะการบริหาร ความตั้งใจ ทุน และประสบการณ์ และปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อย ได้แก่ ปัจจัยส่วนตัวและการบริหาร (Amornpinyo, 2013) เพียงแต่มีรายละเอียดต่างมิติการวิเคราะห์เท่านั้น และมีความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างในระดับปัจจัย ดังนี้

1.2.1 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด โดยที่ไม่พบว่าทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์ด้วย แสดงให้เห็นถึงสภาพตามบริบทที่มีข้อจำกัดและขาดการพัฒนาด้านความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการที่สะท้อนความทักษะเชิงระบบเป็นหลัก (Samitowska, 2011) ทั้งนี้ในสมรรถนะส่วนที่เหลือจะสอดคล้องกับการศึกษาของ Narver and Slater (1995) ที่พบว่าการมุ่งเน้นการตลาดของผู้ประกอบการจะขึ้นอยู่กับพฤติกรรมที่เกิดจากสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ และการศึกษาของ Matsuno et al. (2002) ในเรื่องสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อระดับความสามารถในการมุ่งเน้นการตลาด สนับสนุนให้กิจการสามารถรับรู้และเรียนรู้การจัดการกิจกรรมทางการตลาดตอบสนองแนวคิดการมุ่งเน้นการตลาดได้อย่างเหมาะสม (Hassim et al, 2011)

1.2.2 การมุ่งเน้นตลาดมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Milfelner, et al (2008) และ Johnson et al. (2009) ที่พบว่าการมุ่งเน้นการตลาดมีผลทางบวกอย่างสูง ต่อความสำเร็จด้านการเงินและภาพรวมของกิจการ และมีผลกระทบต่อความสำเร็จของการประกอบการ (Matsuno et al, 2002) และเป็นเช่นเดียวกันในระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Low et al, 2007; Mokhtar, 2007 ; Laforet, 2008 ; Li et al, 2008) โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดเล็กซึ่งรวมถึงวิสาหกิจรายย่อยแล้ว ยังจะต้องมีการมุ่งเน้นการตลาดในทั่วทั้งกิจการเพื่อเข้าถึงและตอบสนองลูกค้าได้อย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ (Affendy et al, 2016)

1.2.3 สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการกับการมุ่งเน้นตลาด และความสำเร็จในการประกอบการ พบว่าองค์ประกอบของสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการที่แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ ทักษะการจัดการเชิงระบบมีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการโดยตรง โดยที่ความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการที่ต้องผ่านการมุ่งเน้นตลาด ซึ่งอธิบายเทียบเคียงได้ด้วยผลการศึกษาความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริงเกิดจากการปัจจัยด้านการมุ่งเน้นการตลาดและการมุ่งเน้นการเป็นผู้ประกอบการ (Morris et al, 2002) ประกอบกับข้อจำกัดที่ผู้ประกอบการยังจะต้องได้รับการพัฒนาจากการเป็นระบบธุรกิจที่มีผลิตภาพต่ำ เข้าถึงสารสนเทศที่สำคัญได้น้อย ขาดความรู้ทางเทคนิค การเข้าถึงตลาดและทุน และส่วนใหญ่จะตอบสนองตลาดท้องถิ่นเท่านั้น (Ali & Peerlings, 2011) มีความอ่อนไหวต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคทางความเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและการตลาด มีปัญหาด้านการจัดการและการเงิน และขาดการพัฒนาความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการ (Samitowska, 2011) โดยเกิดจากอิทธิพลของ

สมรรถนะการประกอบการและพฤติกรรมการณ์มุ่งเน้นตลาด (Theriou & Chatzoudes, 2015) อันหมายถึงการมีทักษะการจัดการเชิงระบบที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญว่ามีผลต่อผลการประกอบการโดยตรง ขณะที่เห็นว่าสมรรถนะอื่น ๆ ยังขับเคลื่อนไปกับการมุ่งเน้นตลาดได้

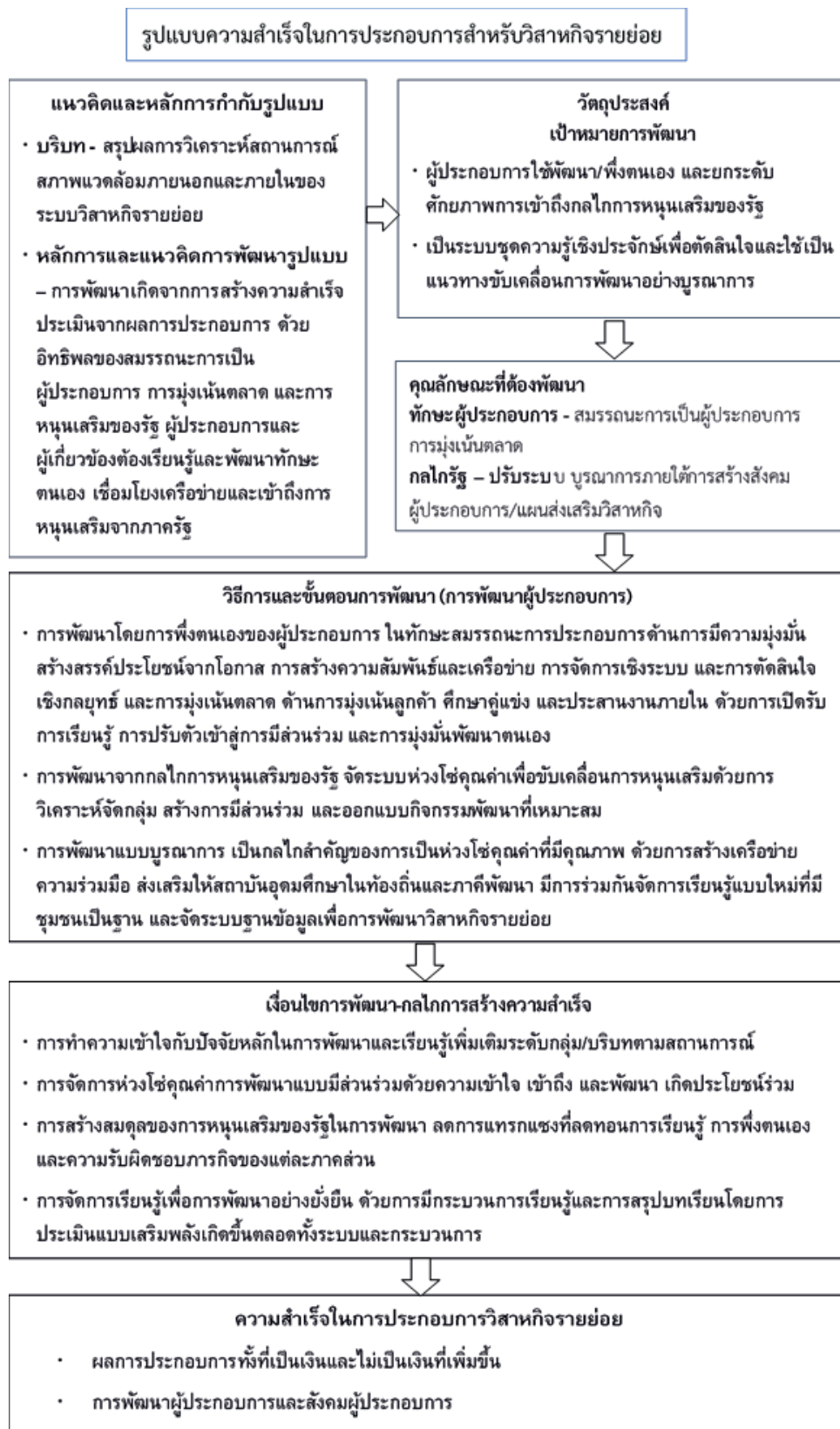
2. ผลการศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

2.1 สภาพการณ์ และคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยในจังหวัดนครราชสีมา มีผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาต่าง ๆ ยืนยันสภาพตามบริบทของวิสาหกิจรายย่อยในทุกระดับพื้นที่ ยังคงมีความเป็นอยู่ ปัญหาและความต้องการการได้รับการพัฒนาที่มีความสำคัญมากและยังไม่มีภาพการเปลี่ยนแปลงในเชิงระดับได้มากเท่าที่ควรแต่อย่างใด ทั้งจากตัวผู้ประกอบการเองและจากภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ยังไม่มีข้อมูลที่มีความถูกต้องเหมาะสมที่เพียงพอต่อการนำไปใช้สำหรับการตัดสินใจกำหนดนโยบายเพื่อการพัฒนาได้อย่างแท้จริง (Ali & Peerlings, 2011) เหมาะสมต่อการนิยามวิสาหกิจรายย่อยแยกส่วนออกมาพิจารณาขับเคลื่อนการพัฒนาด้วยยุทธศาสตร์เฉพาะ (National reform council, 2015) อันเกิดจากการเป็นวิสาหกิจที่มีจำนวนมาก หลากหลาย และขาดเสถียรภาพในการประกอบการ เข้าถึงการพัฒนาและส่งเสริมให้มีโอกาสสร้างความเข้มแข็งมีน้อยลงอย่างต่อเนื่อง (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2017)

2.2 ปัจจัยภายในของวิสาหกิจรายย่อยมีผลการศึกษาที่เป็นความเห็นที่สอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ตามปัจจัยในสมการโครงสร้างที่ศึกษาไว้ เป็นไปในทิศทางเดียวกับการยืนยันคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการ คือ ปัจจัยส่วนตัว กับปัจจัยแวดล้อมของผู้ประกอบการ (Wang et al, 2010) ตลอดจนองค์ประกอบของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Sattayopat, Wingworn & Wingworn, 2012) บรรทัดฐานทางสังคม ทักษะการเป็นผู้ประกอบการต่อสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ จากการวัดผลการประกอบการ (Barazandeh et al, 2015) โดยมีปัจจัยที่สำคัญ ได้แก่ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านกับอัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (Amran et al, 2010) กลยุทธ์ โครงสร้าง และเทคโนโลยีกับประสิทธิภาพของธุรกิจ (Cheasakul, 2001) และคุณลักษณะที่มีผลต่อความสำเร็จ คือ ความรู้ทักษะการบริหาร ความตั้งใจ พุน และประสบการณ์จากผลของปัจจัยส่วนตัวและการบริหาร (Amornpinayo, 2013) ยืนยันได้ว่าสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อความสำเร็จของกิจการวิสาหกิจรายย่อย (Mamun et al, 2016) การมุ่งเน้นการตลาดส่งผลต่อผลการดำเนินการของธุรกิจได้เป็นอย่างดี (Soratana & Phongphua, 2013) และความสามารถในการแข่งขัน การเรียนรู้ทางเทคโนโลยี เครือข่าย และการติดต่อมีผลต่อประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ (Tanvisuth, 2007)

2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยการหนุนเสริมของรัฐที่มีผลต่อการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย พบว่า การพัฒนาจากหนุนเสริมของรัฐอย่างเหมาะสมมีผลที่ดีต่อการพัฒนาวิสาหกิจรายย่อย สอดคล้องกับแนวคิดของการศึกษาที่ผ่านมา และจะต้องให้ความสำคัญในการส่งเสริมอย่างหลากหลายรูปแบบ การเสริมสร้างบรรยากาศภายนอกและสนับสนุนให้มีกิจกรรมการสร้างทัศนคติที่ดีในการประกอบการแก่ผู้ประกอบการ (Urban, 2012) ให้มีการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการแบบหลากหลายมิติ ทั้งด้านการเงิน การประกอบการ กลุ่มผู้ประกอบการ ตลอดจนที่ปรึกษาของกิจการ (Mirghaed & Beigi, 2016) โดยมีแนวทางการสร้างความสำคัญที่สำคัญ คือ การสร้างความเป็นระบบที่ประสานสอดคล้องกัน การทำความเข้าใจ เข้าถึงและพัฒนา ความต่อเนื่อง และการจัดกระบวนการเรียนรู้ที่หลากหลายเพื่อการสร้างความเข้มแข็งที่นำไปสู่การพึ่งตนเองของผู้ประกอบการ (Samitowska, 2011) กำหนดกรอบนโยบายที่เหมาะสม ลดความยุ่งยากของระเบียบข้อบังคับในการดำเนินกิจการให้มีค่าใช้จ่ายลดลงง่ายและรวดเร็ว จูงใจให้เข้าสู่ระบบมาตรฐานเพื่อเป็นกลไกในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจหลักของรัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Ufot et al, 2014) และให้ความสำคัญกับการจัดการกับปัญหาในการปฏิบัติการ การติดตามและประเมินผล ที่เน้นการมีส่วนร่วมของผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นหลักไว้ด้วย (Arshed et al, 2014)

3. รูปแบบและผลการประเมินรูปแบบความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย
ผลการพัฒนารูปแบบได้เป็นองค์ประกอบโดยสรุป ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 รูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อย

จากภาพที่ 3 อธิบายเป็นผลการพัฒนาและประเมินรูปแบบประกอบการอภิปรายผล ได้ดังนี้

3.1 รูปแบบการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย พัฒนาจากฐานคิดรูปแบบที่มีลักษณะการใช้ประโยชน์จากทฤษฎีที่มีอยู่เป็นกรอบแนวคิดพื้นฐาน (Keeves, 198) ปรับใช้งานตัวทฤษฎีให้เกิดประโยชน์ในแต่ละเงื่อนไขหรือสถานการณ์ (Steiner, 1998) เป็นรูปแบบปฏิสัมพันธ์เชิงสังคม นำไปสู่การปรับเปลี่ยนด้วยกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางสังคม (Dell' Olio and Donk, 2007) ได้เป็นรูปแบบที่มีองค์ประกอบ คือ 1) การกำหนดแนวคิดและหลักการกำกับรูปแบบ เพื่ออธิบายรายละเอียดในบริบทของวิสาหกิจรายย่อย กำหนดแนวคิดและหลักการของการพัฒนารูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อยสำหรับกำกับให้เกิดรูปแบบที่เหมาะสมได้มาตรฐาน 2) กำหนดวัตถุประสงค์ของรูปแบบเพื่อพัฒนารูปแบบให้เป็นรูปแบบที่ใช้พัฒนาตนเองพึ่งตนเอง และยกระดับศักยภาพการเข้าถึงกลไกการหนุนเสริมของรัฐได้อย่างเหมาะสม และเป็นชุดความรู้เพื่อใช้ประโยชน์ต่อไป 3) กำหนดคุณลักษณะที่ต้องพัฒนาโดยใช้แบบจำลองแนวคิดห่วงโซ่คุณค่ากระบวนการพัฒนาความสำเร็จของการประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ประกอบด้วยปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกตามกรอบแนวคิดและผลการวิจัยในระดับของการศึกษาความสัมพันธ์ 4) กำหนดกระบวนการพัฒนาตามขั้นตอน ด้วยการกำหนดประเด็นหลักการและแนวคิด วัตถุประสงค์ และวิธีการหลักของการพัฒนาตามคุณลักษณะที่กำหนด และ 5) เงื่อนไขการพัฒนาเพื่อให้เกิดความสำเร็จอย่างแท้จริงและยั่งยืนจากการพัฒนาจากภายในและภายนอก

3.2 ผลการประเมินรูปแบบใน 4 มาตรฐาน คือ ความเป็นไปได้ ความเป็นประโยชน์ ความต้องการของผู้ใช้ ความถูกต้องครอบคลุมน่าเชื่อถือ ขององค์ประกอบทั้ง 5 พบว่ามีความเหมาะสมทั้งหมด ในความเห็นของทั้งผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เชี่ยวชาญ สามารถนำไปใช้ประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ อันเป็นผลจากการออกแบบระบบของการพัฒนารูปแบบตามหลักการที่ใช้พัฒนาสามารถตรวจสอบความเที่ยงตรงจากการประเมินผลรูปแบบด้วยการใช้แนวคิดทางการวิจัยมาสนับสนุน (Phengsawat, 2010) ด้วยการประเมินตามมาตรฐานที่กำหนด (Madaus et al, 1983) นำไปสู่ประสิทธิผลของรูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการ ได้แก่ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจ คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบ ภาวะผู้นำเชิงผู้ประกอบการกับผลการดำเนินการธุรกิจ (Soratana & Phongphua, 2013) คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Karnsawal, Pooncharoen & Chamornmarn, 2012) และรูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อย (Amornpinyo, 2013) มีประเด็นสำคัญในการใช้รูปแบบที่สอดคล้องกับประเด็นการปฏิรูปด้านการพัฒนาสังคมผู้ประกอบการในส่วนของผู้ประกอบการรายย่อย (National reform council, 2015) ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องต้องให้ความสำคัญในการส่งเสริมวิสาหกิจรายย่อยอย่างหลากหลายรูปแบบ เพื่อเพิ่มศักยภาพการตอบสนองการสร้าง ความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับสังคม (Inan & Bititci, 2015; Maksimov, et al, 2017) โดยควรจะได้รับ การสนับสนุนจากรัฐเป็นสำคัญ (Ahmad & Zabri, 2018) ด้วยการให้ความสำคัญกับสมรรถนะในการประกอบการเป็นอย่างยิ่ง (Man et al, 2008; Yeh & Chang, 2018) เชื่อมั่นได้ว่าจะมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืนได้อีกด้วย (Aliyu, 2017) อีกทั้งการมุ่งเน้นตลาดจะช่วยขยายผลการดำเนินงานจากการมีสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ด้วยการสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในที่สุด (Narver & Slater, 1990; Jaworski & Kohli, 1993; Muhammad, 2010)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัยในครั้งนี้

1.1 ผู้ประกอบการของวิสาหกิจรายย่อยควรมีโอกาสพัฒนาจากการพึ่งตนเอง โดยการเรียนรู้และพัฒนาทักษะโดยการนำรายละเอียดจากการศึกษาองค์ประกอบที่ระบุปัจจัยย่อยจากตัวแปรสังเกตได้ เพื่อรองรับกับความเปลี่ยนแปลง และมีความพร้อมต่อการเข้าถึงการใช้ประโยชน์จากการหนุนเสริมของรัฐ

1.2 ส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับการหนุนเสริมหรือพัฒนาวิสาหกิจรายย่อย ควรจะนำผลการวิจัยนี้ไปใช้ทั้งการดำเนินการโดยตรงและการบูรณาการร่วมกันกับหน่วยงานต่าง ๆ โดยใช้สถาบันอุดมศึกษาในท้องถิ่นให้เป็นผู้มีบทบาทร่วมพัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ จากการเลือกใช้สาระสำคัญของตัวรูปแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการพัฒนาและเงื่อนไขแห่งความสำเร็จ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาการจำแนกเป็นกลุ่มที่มีบริบทเฉพาะที่ต่างกันที่มีความต้องการพัฒนาตนเองและการหนุนเสริมของรัฐที่มีลักษณะต่างกันไปได้

2.2 ควรมีการศึกษาวิจัยวิสาหกิจรายย่อยด้วยแนวคิดการวิเคราะห์สมการโครงสร้างจากการนำปัจจัยอื่น ๆ เพื่อเป็นการขยายองค์ความรู้เชิงทฤษฎีในลักษณะของการวิจัยเบื้องต้น

2.3 ควรมีการศึกษาวิจัยการทดลองและติดตามผลการใช้รูปแบบการพัฒนา สำหรับสนับสนุนการกำหนดมาตรการที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของการขับเคลื่อนการหนุนเสริมของรัฐ

เอกสารอ้างอิง

- Abaho, E., Sylvia A., Ntayi, J. M., & Kisubi, M. K. (2016). Firm capabilities, entrepreneurial competency and performance of Ugandan Smes. *Business Management Review*, 19(2), 105-125.
- Adeyemi, A. N., & Lanrewaju, N. M. (2014). Impact of micro and small business entrepreneurship on poverty reduction in Ibadan Metropolis, South Western Nigeria. *International Review of Management and Business Research*, 3(3), 1603-1626.
- Affendy, A. H., Nizam, A., & Farid, M. S. (2016). A SEM analysis of environment moderation on market orientation and performance. *Asia Pacific Journal of Social Science Research abr. asia journal*, 1(1), 1- 6.
- Ahmad, K., & Zabri, S. M. (2018). The mediating effect of knowledge of inventory management in the relationship between inventory management practices and performance: the case of micro retailing enterprises. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(2), 83-93.
- Ahmad, N. H., Wilson, C., & Kummerow, L. (2011). A cross-cultural insight into the competency-mix of sme entrepreneurs in Australia and Malaysia. *International Journal of Business and Management Science*, 4(1), 33-50.
- Ali, M., & Peerlings, J. (2011). Value added of cluster membership for micro enterprises of the handloom sector in Ethiopia. *World Development*, 39(3), 363-374.
- Aliyu, M. S. (2017). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises (SMEs) in Zaria local government area of Kaduna State. *International Journal of Entrepreneurial Development, Education and Science Research*, 4(2), 116 - 138.
- Amornpinyo, N. (2013) A sustainable success model of micro entrepreneur in upper northeast, Thailand. *Sripatum Chonburi Journal*. 9(3), 57-66.
- Amran, A., Abdul, R. S. A., & Khairul, A. S. (2010). Study of distinctive capabilities and entrepreneurial orientation on return on sales among small and medium agro-based enterprises (SMAEs) in Malaysia. *International Business Research*, 3(2), 34-48.

- Anom, M. I. G. N., Sularso, R. A., & Susanti, N. (2017). The effect of market orientation, entrepreneurship orientation, and imitation strategy on competitive advantage (study on sme of leather bag and suitcase in East Java). *International Journal of Business and Management Invention*, 6(7), 24-35.
- Ansong, A. (2017). Managerial competence and financial performance of SMEs: the contingent role of stakeholder engagement. *Euro Med. Journal of Management*, 2(1), 2-14.
- Arshed, N., Carter, S., & Mason, C. (2014). The ineffectiveness of entrepreneurship policy: is policy formulation to blame? *Small Business Economics*, 43(3), 639–659.
- Aziz, N. A., & Yasin, N. M. (2010). Analyzing the brand equity and resonance of banking services: Malaysian consumer perspective. *International Journal of Marketing Studie*, 2(2), 180-189.
- Balan, P., & Lindsay, N. (2010). *Innovation capability, entrepreneurial orientation and performance in Australian hotels : an empirical study* (Technical Reports). Canberra: National Library of Australia Cataloguing-in-Publication Entry.
- Barazandeh, M., Parvizian, K., Alizadeh, M., & Khosravi, S. (2015). Investigating the effect of entrepreneurial competencies on business performance among early stage entrepreneurs Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2010 survey data). *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(18), 1-12.
- Chaisaard, N., & Ngamvichaikit, A. (2018). *The development of smes in construction/material and healthcare/cosmetic industry toward ASEAN economic integration* (Research report). Bangkok: Sukhothai Thammathirat Open University.
- Chukwuemeka, E. (2011). The challenges of government policy on entrepreneurship in Nigeria. *The Journal of Commerce*, 3(2). 11-20.
- Comrey, A. L., & Lee, H. B. (1992). *A first course in factor analysis*. (2nd ed.) Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Davis, J.L., Bell, R. G., Payne, G.T., & Kreiser, P.M. (2010). Entrepreneurial orientation and firm performance: The moderating role of managerial power. *American Journal of Business*, 25(2), 41 – 54.
- Dell’Olio, J. M., & Donk, T. (2007). *Models of teaching : Connecting student learning with standards*. Thousand Oaks, CA : Sage Publications.
- Edoho, F. M. (2015). Entrepreneurship and socioeconomic development catalyzing African transformation in the 21st century. *African Journal of Economic and Management Studies*, 6(2), 127-147.
- Ellis, P. D. (2006). Market orientation and performance: A meta-analysis and cross-national comparisons. *Journal of Management Studies*, 43(5), 1089-1107.
- European Commission. (2003). The New SME Definition: User Guide and Model Declaration. *Official Journal of the European Union*, 124, 36.
- Forcese, D. P., & Richer, S. (1973). *Social Research Methods*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice–Hall.

- Gheysaria, H., Raslia A., Roghaniana, P., & Norhalima, N. 2012. A review on the market orientation evolution. *The 2012 International Conference on Asia Pacific Business Innovation and Technology Management. Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 40, 542 – 549.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis* (6th ed.). Upper saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Hassim, A. A., Nizam, A., Talib, A., & Bakar, A. R. A. (2011). The effects of entrepreneurial orientation on firm organizational innovation and market orientation towards firms business performance. *International on Sociality ND Economics Development(IPEDR)*, 10, 280-284.
- Inan G. G., & Bititci, U. S. (2015). Understanding organizational capabilities and dynamic capabilities in the context of micro enterprises: a research agenda. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 210, 310 – 319.
- Info Quest. (2018). *Office of Small and Medium Enterprises Promotion approved budget 1.2 billion baht for 2018 and redefinition smes for defining specialty group*. Retrieved From <https://www.ryt9.com/s/iq03/2900076>
- Jaworski, B. J., & Kohli, A. K. (1993). Market orientation: Antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Johnson A. J., Dibrell C. C., & Hansen E. (2009). Market orientation, innovativeness and performance of food companies. *Journal of Agribusiness*, 27(1/2), 85-106.
- Kabir, M., Ibrahim, H. I., & Shah, K. A. M. (2017). Entrepreneurial competency as determinant for success of female entrepreneurs in Nigeria. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 3(2), 143-152.
- Karnsawal, F., Pooncharoen, N., & Chamornmarn, W. (2012). The Study of Successful Characteristics of Hotel Business Entrepreneurs in The Lower Northern Provinces of Thailand. *Journal of Business, Economics and Communications: BEC Journal*, 7(1), 39-50.
- Keeves, P. J. (1988). *Model and model building educational research methodology and measurement: An international handbook*. Oxford: Pergamum Press.
- Keeves, P. J. (1997). *Educational research, methodology, and measurement: An International Handbook*. (2nd ed). Oxford: Pergamon.
- Laforet, S. (2008). Size, strategic, and market orientation effects on innovation. *Journal of Business Research*, 61, 753–764.
- Lagarda, A. M., Madrigal, D.F., & Flores, M. T. (2016). Factors associated with learning management in Mexican micro-entrepreneurs. *Estudios Gerenciales*, 32, 381–386.
- Li, Y., Zhao, Y., Tan, J., & Liu, Y. (2008). Moderating effects of entrepreneurial orientation on market orientation-performance linkage: Evidence from Chinese small firms. *Journal of Small Business Management*, 46(1), 113–133.
- Long, H. C. (2013). The relationship among learning orientation, market orientation, entrepreneurial orientation, and firm performance of Vietnam marketing communications firms. *Philippine Management Review*, 20, 37-46.

- Low, D., Chapman, R., & Sloan, T. (2007). Inter-relationships between innovation and market orientation in SMEs. *Management Research News*, 30(12), 878-891.
- Madaus, G. F., Scriven, M. S., & Stufflebeam, D. L. (1983). *Evaluation models viewpoints on educational and human services evaluation*. (8th ed). Boston : Kluwer-Nijhoff.
- Mahmood, R., & Hanafi, N. (2013). Entrepreneurial orientation and business performance of women-owned small and medium enterprises in Malaysia: competitive advantage as a mediator. *International Journal of Business and Social Science*, 4(1), 82-90.
- Maksimov V., Wang S. L., & Luo Y. (2017). Reducing poverty in the least developed countries: The role of small and medium enterprises. *Journal of World Business*, 52(2), 244–257.
- Mamun, A. A., Subramaniam, P., Nawi, N. B. C., & Zainol, N. R. B. (2016). Entrepreneurial competencies and performance of informal micro-enterprises in Malaysia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 7(3), 273-281.
- Man, T. W. Y., Lau, T. & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 123-142.
- Matsuno, K., Mentzer, J. T., & Özsomer, A. (2002). The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of Marketing*, 66, 18-32.
- Mattare, M., & Shah, M. M. A. (2011). A profile of micro-entrepreneurship in Western Maryland: how demographic variables affect these nascent engines of opportunity. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 5(3), 127-138.
- Miano, R., & Bett, S. (2018). Entrepreneurial competencies on the performance of youth enterprises in Manyatta Constituency, EMBU County, Kenya. *International Academic Journal of Innovation, Leadership and Entrepreneurship*, 2(2), 152-172.
- Milfelner, B., Gabrijan, V., & Snoj, B. (2008). Contribution to better understanding of internal marketing and its consequences. In *2nd International Scientific Marketing Theory Challenges in Transitional Societies*. (pp. 165-174). Zagreb: Faculty of Economics and Business.
- Mirghaed, M. R., & Beigi H. D. H. H. (2016). Entrepreneurship network and microfinance. *Independent journal of management & production (IJM&P)*, 7(1), 178-206.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2013). Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 125-142.
- Mokhtar, S. S. M. (2007). *The relationship between market orientation and quality orientation and its impacts on the performance of Malaysia manufacturing firms* (Doctoral dissertation). Utara: University Utara Malaysia.
- Morris, M. H., Coombes, S., & Schindehutte, M. (2007). Antecedent and outcomes of entrepreneurial and market orientations in a non-profit context: theoretical and empirical insights. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13(4), 12-39.

- Muhammad, M. A. (2010). Effect of market orientation on small business performance in small town in Malaysia: An empirical study on Malaysia small firms. *Management and Marketing Journal*, 8(1), 91-104.
- Nakornratchasima Province. (2016). *Nakornratchasima province development plan, 4 years period*. Retrieved from <http://www.oic.go.th/>
- Narver, J. C., & Slater, S. F. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*, 54, 20-35.
- National reform council. (2015). *Reform agenda 15th: Entrepreneurial society establishment*. Bangkok: Secretariat of the House of Representatives.
- Nijaneat, C. (2017). Model Development Research in Social Sciences and Education. *Suratthani Rajabhat Journal*, 4(2), 71-102.
- Office of Small and Medium Enterprises Promotion (2011). Status of Small and Medium Enterprises 2013 report. Retrieved From <http://sme.go.th/th/index.php/about-osmep/law/law-osmep/136-cat-define-smes>
- _____. (2014). *Status of Small and Medium Enterprises 2013 report*. Bangkok: OSMEP.
- _____. (2017). *4th SME promotion plan (2017-2021)*. Bangkok: OSMEP.
- _____. (2018). Current Status of Small and Medium Enterprises in Thailand: Roles in Economic, Social and Culture. Bangkok: OSMEP.
- Oo, H. M. (2016). Determinants of smes' performance: the case of Kyaing Tong, Eastern Shan State, Myanmar. *Assumption University, Graduate School of Business e-JOURNAL*, 6(2), 54-67.
- Phasuk, W. (2014). Market Orientation and Learning Orientation in Improving Innovativeness and Organizational Performance of Medium Sized Industrial Businesses. *Journal of Public and Private Management*, 21(2), 102-126.
- Phengsawat, W. (2010). Model development research. *Rajabhat Sakon Nakhon University Journal*, 2(4), 2-15.
- Phodhisita, C. (2011). *Science and arts of qualitative research*. (6th ed.) Bangkok: Amrin Printing.
- Puey Ungphakorn Institute for Economic Research (2019). *SMEs promotion policy: Do we reach the target*. Retrieved From <https://www.pier.or.th/>
- Punpattanakul, S. (2011). Development of an effective secondary school administration model under Office of the Basic Education Commission. *EAU Heritage Journal Social Science and Humanities*, 6(1), 166-177.
- Rauch A., Wiklund J., Lumpkin G.T., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787.
- Samitowska, W. (2011). Barriers to the development of entrepreneurship demonstrated by micro, small and medium enterprises in Poland. *Economics & Sociology*, 4(2), 42-49.
- Sattayopat P., Wingworn B., & Wingworn B. (2012). Potential of entrepreneurs and the organizational innovation toward for competitiveness of small and medium enterprises. In *6th Research conference proceeding (pp. 1-15)*. Chanthaburi: Rambhai Barni Rajabhat University.

- Soratana, S., & Phongphua, M. (2013). The causal relationship model of entrepreneurial leadership effecting business performance of family business entrepreneurs focused on resort and hotel in Thailand. *Journal of the Association of Researchers*, 18(1), 1-13.
- Stefan, E. B. (2014). The management education of the rural entrepreneur. *Amfiteatru Economic*, 16(37), 933-949.
- Steiner, L. (1998). Organizational dilemmas as barriers to learning. *The Learning Organization*, 5(4), 193-201.
- Tanvisuth, A. (2007). International entrepreneurship activities among Thai SMEs. *Journal of business research*, 60, 556-575.
- Theriou, G., & Chatzoudes, D. (2015). Exploring the entrepreneurship performance relationship: evidence from Greek SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(2), 352-375.
- Ufot, E. R., Reuben E. G., & Michael, B. (2014). Small and medium scale enterprises (SMEs) and Nigeria's economic development. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 5(7), 656-662.
- Urban, B. (2012). Researching entrepreneurship from a cognitive perspective: A focus on necessity entrepreneurs in the Johannesburg area. *African Journal of Business Management*, 6(48), 11732-11742.
- Wang, L., Prieto, L., & Hinrichs, K. T. (2010). Direct and indirect effects of individual and environmental factors on motivation for self-employment. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 481-502.
- Yeh, T., & Chang, H. (2018). A Multi-Case Study of Entrepreneurial Competencies in Microenterprises. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*. 7(4), 321-346.