

55710084: สาขาวิชา: บริหารธุรกิจ การจัดการธุรกิจโลก: บธ.ม. (การจัดการธุรกิจโลก)

คำสำคัญ: การรับรู้ความสามารถของตนเอง/ การตระหนักถึงโอกาส/ ความสามารถในการ
 พินฟ้่าอุปสรรค/ การจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม/ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาด
 กลางและขนาดย่อม

วัชรี กำจัด โสรก: ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการ
 ประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน
 (POTENTIAL OF THE OWNERS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE OF PRODUCT
 IMPORT AND EXPORT BETWEEN THAILAND AND PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA)
 อาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์: ศรีธัญญา เลิศพทุทธิรักษ์, Ed.D. 206 หน้า. ปี พ.ศ. 2557.

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง
 และขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จด้านการรับรู้ความสามารถของตนเอง การตระหนักถึง
 โอกาส ความสามารถในการพินฟ้่าอุปสรรค การจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม และ
 ข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทย
 กับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง
 และขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้ากับประเทศจีน โดย
 การสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 13 ราย และโดยการสนทนากลุ่ม เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์ นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ถึงศักยภาพที่มีในตัวบุคคล ที่ทำให้สามารถ
 ดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ
 ไทยกับประเทศจีนให้ประสบความสำเร็จได้

ผลการวิจัย พบว่า ศักยภาพด้านความสามารถของตนเอง ผู้ประกอบการมีทั้ง
 ความสามารถด้านการบริหารจัดการทางธุรกิจ ความสามารถทางความคิดและสติปัญญา
 ความสามารถทางการพูดและการเจรจา ความสามารถทางด้านคุณธรรมจริยธรรม และ
 ความสามารถทางด้านความกล้าและความพยายาม

ศักยภาพด้านการตระหนักถึงโอกาส พบว่า ผู้ประกอบการมีโอกาสทางด้านการตลาด
 โอกาสจากตัวผลิตภัณฑ์หรือตัวสินค้า โอกาสจากคำแนะนำที่ดี โอกาสด้านภูมิประเทศและขนาด
 ประชากร และโอกาสจากนโยบายทางการค้าของประเทศ

ศักยภาพด้านความสามารถในการพินฟ้่าอุปสรรค พบว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถ
 ในการพินฟ้่าอุปสรรคทางด้านคุณภาพสินค้า เอกสาร แรงงาน ความเสี่ยง ระยะเวลาการจัดส่งสินค้า
 และการขนส่งสินค้า

ศักยภาพด้านการจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม พบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น ศึกษาหลักสูตรระยะสั้น มีการเรียนรู้รวดเร็วและตลอดเวลา มีประสบการณ์ มีสุขภาพอนามัยที่ดี มีความรับผิดชอบ มีการฝึกอบรม มีวัฒนธรรม ประเพณี วิธีการดำเนินชีวิต มีศีลธรรม ความซื่อสัตย์ ขยัน ตรงต่อเวลา มีค่าตอบแทนและการดูแลที่เหมาะสม มีระบบบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์หรือการมีพันธมิตรที่ดี มีการใช้การสื่อสารด้วยภาษาจีนในการเจรจาต่อรอง มีความไว้วางใจ มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และมีระบบความคิดและความรู้

ข้อเสนอแนะในการทำธุรกิจกับประเทศจีนให้ประสบความสำเร็จ อาทิ ศึกษาภูมิประเทศของประเทศจีน ช่องทางการตลาด เรียนรู้ภาษา วัฒนธรรม ประเพณี วิธีการดำเนินชีวิต ความชอบยอมรับวัฒนธรรม หรือนวัตกรรมใหม่ ๆ การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ ศึกษาข้อกำหนดและข้อจำกัดต่าง ๆ สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมธุรกิจ และสร้างความน่าเชื่อถือ วางแผนการทำธุรกิจ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความกล้าตัดสินใจ กล้าคิดกล้าทำ และกล้าเสี่ยง

55710084: MAJOR: GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT; M.B.A. (GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT)

KEYWORDS: THE PERCEPTION OF ONE'S OWN EFFICIENCY/ AWARENESS OF OPPORTUNITY/ THE ABILITY TO OVERCOME OBSTACLES/ HUMAN AND SOCIAL CAPITAL MANAGEMENT/ THE OWNERS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE

WACHAREE KUMJUDSOKE: POTENTIAL OF THE OWNERS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE OF PRODUCT IMPORT AND EXPORT BETWEEN THAILAND AND PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA. THESIS ADVISOR: SARUNYA LERTPUTTARUKSA Ed.D, 206 P. 2014.

The research had objectives to study the small and medium enterprise's owners who had success strategies concerning the perception of their own efficiency, the awareness of opportunities, the ability to overcome obstacles, and human and social capital management. The sample consisted of 13 entrepreneurs who were the owners of small medium enterprise which was successful in product import and export between Thailand and People's Republic of China. In-depth interview and group discussion were used for data collection. The data were analyzed to obtain the information of an individual entrepreneur's potential that made him successful in running import and export business between Thailand and People's Republic of China.

The findings revealed that for the entrepreneurs' potential, they had ability of business management, ability of thought and intelligence, speech and negotiation skills, moral skills, and ability of knowledge and effort.

For the potential of the awareness of opportunities, it was found that the entrepreneurs had the following opportunities: marketing, products, good advice, geography and population size, and the national trade policy.

For the potential of the ability to overcome obstacles, it was found that the entrepreneurs were able to overcome the obstacles of product quality, documents, labor, risks, and terms of delivery and shipping.

For the entrepreneurs' potential of human and social capital management, it was found that the factors that entrepreneurs did or had were as follows: furthering their studies; attending short training courses regularly; gaining experiences, responsibilities, culture and

tradition, lifestyle, moral, honesty, diligence, punctuality; maintaining good health; giving suitable compensation and proper care; having good human resource management, good relationship and alliances, ability to communicate and negotiate in Chinese; having trust, and knowing how to exchange knowledge , and having systems of thought and knowledge.

In order to run the business successfully, it was suggested that China's geography, language, culture, tradition, lifestyle, likeness, and terms and limitations be investigated and there should be acceptance of culture and innovation and coordination with the government sectors. Furthermore, relationships and credibility should be built among business associates. Entrepreneurs should know how to prepare business plans, how to be initiative, how to make decision, how to take risks, and how to be courageous to think and take risks.

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผล

การสรุปผล และอภิปรายผลการวิจัยเรื่อง “ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศ สาธารณรัฐประชาชนจีน” ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยเพื่อตอบคำถามหลักของการวิจัยที่ว่า ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ในด้านการรับรู้ความสามารถของตนเอง การตระหนักถึงโอกาส ความสามารถในการฟันฝ่า อุปสรรค และการจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม รวมถึงข้อเสนอแนะจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการ ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้า ระหว่าง ประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนให้ประสบความสำเร็จเป็นอย่างไร โดยจะนำเสนอ ข้อเสนอสรุปและการอภิปรายผลตามลำดับ คือ วัตถุประสงค์ของงานวิจัย วิธีดำเนินการวิจัย สรุป ผลการวิจัย การอภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 1 เพื่อศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่าง ประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

- 1.1 ด้านการรับรู้ความสามารถของตนเอง
- 1.2 ด้านการตระหนักถึงโอกาส
- 1.3 ด้านความสามารถในการฟันฝ่าอุปสรรค
- 1.4 ด้านการจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม

ความสามารถของตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐ ประชาชนจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ความสามารถของผู้ประกอบการที่ เหมือนกัน ผลการวิจัยพบว่า มีดังนี้ 1) มีความรู้ในช่องทางการตลาดหรือการค้าระหว่าง ประเทศ 2) มีพันธมิตรและเครือข่ายธุรกิจในต่างประเทศ 3) มีความรู้ด้านภาษาจีนและสามารถใช้ ภาษาจีนในการเจรจาธุรกิจได้ 4) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีความสามารถในการสร้างความ

แตกต่างกันให้กับสินค้า ส่วนความสามารถของผู้ประกอบการที่ไม่เหมือนกัน ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถของผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ

- 1) มีความขยัน
- 2) มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้
- 3) มีความสามารถด้านการเจรจาต่อรอง
- 4) มีมนุษยสัมพันธ์ดี
- 5) มีความพยายาม
- 6) ตรงต่อเวลา
- 7) มีความซื่อสัตย์
- 8) มีประสบการณ์
- 9) มีความสามารถในการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา
- 10) มีความรู้ด้านการออกแบบ
- 11) มีความละเอียด ประณีต รอบคอบ และความสามารถของผู้ประกอบการที่ได้จากการสนทนากลุ่มที่แตกต่างจากการสัมภาษณ์เชิงลึกคือ

- 1) มีความรวดเร็วและแม่นยำในการทำงาน
- 2) มีความสามารถในการบริหารต้นทุนหรือระบบการเงินและบัญชี
- 3) มีความสามารถในการวิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับสินค้าและผู้ซื้อสินค้า
- 4) กล้าทำและกล้าวางแผน มองธุรกิจในอนาคตพร้อมพัฒนาต่อยอดธุรกิจได้

โอกาสที่ทำให้เริ่มทำธุรกิจกับประเทศจีน และการประยุกต์ใช้โอกาสในการพัฒนาประสิทธิภาพในการบริหารกิจการ ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการพบโอกาสที่เหมือนกันดังนี้

- 1) เห็นว่า นวัตกรรมของสินค้าจากประเทศจีนมีความแปลกใหม่เป็นที่น่าสนใจ
- 2) ประเทศจีนเป็นแหล่งวัตถุดิบและสินค้านำเข้าราคาถูก
- 3) ประเทศจีนมีขนาดพื้นที่ใหญ่ มีจำนวนประชากรมากทำให้มีศักยภาพในการซื้อขายสูงจึงเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างชาติ
- 4) ประเทศจีนมีหลายมณฑลจึงมีรูปแบบการค้าที่หลากหลายสามารถเสนอขายสินค้าได้หลากหลายแบบ ส่วนโอกาสในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ

- 1) ผู้ประกอบการมีประสบการณ์จากการที่เคยทำงานอยู่

การสื่อสารแห่งประเทศไทย ทำให้เห็นช่องทางการตลาด

- 2) การได้รับคำแนะนำจากเพื่อนหรือญาติ

ที่ทำธุรกิจกับประเทศจีนอยู่แล้ว

- 3) ประเทศจีนเพิ่งเปิดประเทศเพื่อทำธุรกิจระหว่างประเทศ ทำให้เป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างชาติ

ปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการพบปัญหาและอุปสรรคที่เหมือนกันดังนี้

- 1) คุณภาพของสินค้าที่ไม่คงที่เนื่องจากเปลี่ยนฝีมือแรงงานบ่อยและสินค้าเสียหายก่อนส่งถึงมือลูกค้า
- 2) ไม่สามารถใช้ภาษาจีนในการสื่อสารได้
- 3) ปริมาณของสินค้าหากเป็นธุรกิจส่งออกจะไม่สามารถส่งสินค้าในปริมาณมากให้กับลูกค้าได้เนื่องจากขนาดของธุรกิจที่ยังมีกำลังการผลิตไม่พอ หรือหากเป็นธุรกิจนำเข้าจะต้องสั่งซื้อสินค้าจากจีนในปริมาณมากเพื่อ

ลดต้นทุนด้านการขนส่ง 4) การส่งมอบสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่กำหนดด้วยความซับซ้อนของระบบผ่านทางหรือข้อจำกัดต่าง ๆ ของประเทศจีน ส่วนปัญหาและอุปสรรคในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ 1) ไม่มีเครือข่ายทางธุรกิจในประเทศจีนโดยตรง 2) ไม่รู้แหล่งผลิตที่ชัดเจน 3) การจดทะเบียนการค้าทำได้ยากด้วยข้อกำหนดและข้อจำกัดต่าง ๆ ของประเทศจีน 4) การต่อสู้กับคู่แข่งในประเทศจีนเองที่มีต้นทุนต่ำกว่าทำได้ยาก 5) เสียเวลาในการเดินทางไปมาบ่อย

แนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เหมือนกันดังนี้ 1) ใช้วิธีการตรวจสอบสินค้าหลายครั้งก่อนส่งถึงมือลูกค้า หรือสร้างเครือข่ายพันธมิตรในประเทศจีนเพื่อช่วยในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า 2) พยายามให้ผู้ร่วมทำธุรกิจใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลางในการสื่อสาร หรือใช้อีเมลในการโต้ตอบ 3) ตรวจสอบเอกสารให้เรียบร้อยถูกต้อง เพื่อลดปัญหาความล่าช้า ส่วนแนวทางในการแก้ไขปัญหาในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ 1) การแก้ไขปัญหาความเสี่ยงทางการเงินใช้วิธีเปิด LC ผ่านธนาคาร 2) สั่งสินค้ามาก่อนการเปลี่ยนฝีมือแรงงาน 3) สร้างความภักดีองค์กรเพื่อลดการลาออกของพนักงานหรือใช้เทคโนโลยีช่วยแทนแรงงานคน 4) ทดสอบคุณภาพสินค้าและระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าโดยการทดลองสั่งสินค้าในปริมาณน้อยก่อน 5) เพื่อมูลค่าสินค้าด้วยรูปแบบที่ประณีตสวยงาม 6) พยายามต่อรองกับลูกค้าให้ทยอยสั่งสินค้าเพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า และแนวทางในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการที่ได้จากการสนทนากลุ่มที่แตกต่างจากการสัมภาษณ์เชิงลึกคือ 1) ผู้ประกอบการจะใช้การเดินทางไปพบลูกค้าด้วยตนเองเพื่อสร้างความสัมพันธ์แทนการพูดคุยทางโทรศัพท์ 2) หากพบปัญหาเรื่องคุณภาพสินค้าและการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้วิธีทำข้อตกลงเบื้องต้นถึงความรับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้ากับผู้ร่วมธุรกิจ หรือทำการจัดส่งสินค้าด้วยตนเอง

การจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทุนมนุษย์และวิธีการพัฒนาทุนมนุษย์เพื่อนำไปพัฒนาประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจกับประเทศจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทุนมนุษย์และวิธีการพัฒนาทุนมนุษย์ที่เหมือนกันมีดังนี้ 1) การถ่ายทอดความรู้หรือการสอนงาน โดยการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น หรือศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจด้วยหลักสูตรระยะสั้น เพื่อนำความรู้ที่ได้มาถ่ายทอดให้กับพนักงานในองค์กร เป็นองค์ความรู้ต่อไป

2) การมีระบบบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ดี เช่นการให้ตำแหน่งหรือค่าตอบแทนหรือสวัสดิการที่สูงขึ้น และมีการดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงานที่เหมาะสมจะทำให้พนักงานเกิดความรักในองค์กร 3) ความเอาใจใส่ในงานและความรับผิดชอบจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ส่งผลดีกับการดำเนินธุรกิจ 4) ประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจนำเข้า – ส่งออก กับประเทศจีน จะทำให้เกิดทักษะความชำนาญ โดยเฉพาะการเรียนรู้จากสิ่งที่ได้พบเจอ เรียนรู้จากปัญหาที่พบ และเรียนรู้จากการแก้ไขปัญหา นั้น จะเป็นแนวทางในการปฏิบัติให้กับตัวผู้ประกอบการ 5) การฝึกอบรมและการฝึกทักษะความชำนาญ จะช่วยให้เกิดองค์ความรู้และความเชี่ยวชาญในการทำงานมากขึ้น 6) วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีการดำเนินชีวิต เป็นส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้เกิดทุนมนุษย์ ต้องเข้าใจในวัฒนธรรมของแต่ละกลุ่มบุคคล จะทำให้เข้าถึงวิธีการที่จะพัฒนาได้ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทุนมนุษย์และวิธีการพัฒนาทุนมนุษย์ในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ 1) การเรียนรู้ตลอดเวลาและเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว 2) การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า 3) มีสุขภาพอนามัยที่แข็งแรง สมบูรณ์ทั้งกายและใจ และการมีศีลธรรม ความซื่อสัตย์ ขยันและตรงต่อเวลา

ทุนทางสังคมและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมที่เป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน และการประกอบธุรกิจกับประเทศจีน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมที่เป็นสิ่งสำคัญ ที่เหมือนกันมีดังนี้ 1) การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี หรือการมีพันธมิตรที่ดีจะนำไปสู่เครือข่ายอีกมากมาย เพราะธุรกิจในประเทศจีน เป็นระบบเครือญาติ หากสามารถเข้าถึงได้หนึ่งบริษัท จะทำให้ได้พันธมิตรอีกหลายบริษัทตามมา 2) วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณี ความมีน้ำใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เห็นอกเห็นใจกัน ความสามัคคี และระบบความคิดและความรู้ หากเรียนรู้และเข้าใจประเทศจีนในส่วนนี้ได้จะทำให้การเจรจาธุรกิจเป็นไปได้โดยง่าย 3) เทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัยเป็นส่วนหนึ่ง que แสดงให้เห็นถึงศักยภาพการบริหารงาน การติดต่อสื่อสารทำให้สามารถสร้างความมั่นใจและ พันธมิตรทางการผลิต และการจำหน่ายได้ไม่ยาก 4) ความไว้วางใจและความเชื่อใจกัน เป็นพื้นฐานของการสร้างเครือข่ายทางสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมอย่างหนึ่งที่จะสามารถพัฒนาให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ 5) การสื่อสารด้วยภาษาจีน จะทำให้คนจีนรู้สึกอยากคุย อยากร่วมทำธุรกิจด้วย เพราะคุยกันได้เข้าใจง่ายกว่า รู้สึกได้ถึงความสนิทสนม ความเป็นเพื่อน และมิตรต่อกันได้ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ 1) การเปิดสาขาในประเทศจีนเพื่อง่ายต่อการตรวจสอบคุณภาพสินค้า 2) การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรือ

การศึกษาดูงานเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน 3) การมีน้ำใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และเห็นอกเห็นใจกันเป็นบ่อเกิดของการสร้างพันธมิตร 4) ความสามัคคี 5) การมีระบบความคิดและความรู้ที่ดี

วัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 2 เพื่อศึกษาข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

ข้อเสนอแนะที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการที่จะประกอบธุรกิจกับประเทศจีนให้ประสบความสำเร็จ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผลการวิจัยพบว่าข้อเสนอแนะที่สำคัญที่เหมือนกันมีดังนี้ 1) ต้องศึกษาภูมิประเทศ เส้นทางต่าง ๆ ในประเทศจีน และช่องทางในการทำ การตลาด 2) ต้องเรียนรู้ภาษาจีน 3) ต้องเรียนรู้วัฒนธรรม ประเพณี วิธีการดำเนินชีวิต ความชอบของ คนจีน 4) ต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ การค้าระหว่างประเทศ ข้อกำหนดและข้อจำกัดต่าง ๆ 5) ต้องยอมรับวัฒนธรรม หรือนวัตกรรมใหม่ ๆ 6) ต้องสร้างพันธมิตร และสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมธุรกิจ และสร้างความน่าเชื่อถือความไว้วางใจ ต่อกันให้ได้ ข้อเสนอแนะในด้านอื่น ๆ ที่พบเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มคือ 1) ต้องรู้จักปรับปรุงและพัฒนาวิธีการบริหารงานให้ทันกับยุคสมัย 2) ต้องหมั่นศึกษาหาความรู้ใหม่ ๆ ศึกษาดูงานในงานแสดงสินค้าหรืองานแฟร์ต่าง ๆ ให้มาก เพื่อเปิด โลกทัศน์ 3) ต้องเรียนรู้และทำความเข้าใจในคุณภาพสินค้าของประเทศจีน เพื่อนำไปวิเคราะห์และ วางแผนการทำธุรกิจ 4) ต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ใหม่ ๆ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ รวมถึง การปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา ไม่ให้สินค้าถูกลอกเลียนแบบได้ ข้อเสนอแนะในด้านอื่น ๆ ที่พบ เพิ่มเติมจากผู้ประกอบการที่ได้จากการสนทนากลุ่มที่แตกต่างจากการสัมภาษณ์เชิงลึก คือ 1) ต้อง มีความกล้าตัดสินใจ กล้าคิดกล้าทำและกล้าเสี่ยง

อภิปรายผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการ ประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน สามารถอภิปรายผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาด ย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

1.1 ด้านการรับรู้ความสามารถของตนเอง

1.2 ด้านการตระหนักถึงโอกาส

1.3 ด้านความสามารถในการฟื้นฟูอุปสรรค

1.4 ด้านการจัดการทุนมนุษย์และทุนทางสังคม

ผลการวิจัยพบว่า ศักยภาพด้านความสามารถของตนเอง ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) มีความรู้ในช่องทางการตลาดหรือการค้าระหว่างประเทศ 2) มีพันธมิตรและเครือข่ายธุรกิจ在不同ประเทศ 3) มีความรู้ด้านภาษาจีนและสามารถใช้ภาษาจีนในการเจรจาธุรกิจได้ 4) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีความสามารถในการสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า ดังที่ บุญมัน หนาสุภวัฒน์ (2553) กล่าวว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความรู้ เป็นความรู้เกี่ยวกับวิชาการทางด้านบริหารธุรกิจ ซึ่งประกอบไปด้วยความรู้พื้นฐานทางด้านการจัดการ เศรษฐศาสตร์ การเงิน บัญชี การตลาด การบริหารงานบุคคล ความรู้ทางด้านสถิติและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ดังนั้นบุคคลที่จะเข้ามาทำงานในวงการธุรกิจจะต้องศึกษาหาความรู้ดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ Chandler, Jansen (1992) อ้างถึงใน ธนัชกรณ์ เย็นใจพร (2554) ได้กล่าวไว้ในวารสารเรื่อง The founder's self-assessed competence and venture performance, ว่า สิ่งที่มีบทบาทสำคัญในการจัดการองค์กร ต้องประกอบด้วย สมรรถนะด้านการบริหารคนและการบริหารการเงิน และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Baum (1994) อ้างถึงใน ธนัชกรณ์ เย็นใจพร (2554) ได้ศึกษาเรื่อง The relationship of traits, competencies, motivation, strategy and structure to venture growth ได้กล่าวไว้ว่าสมรรถนะด้านการจัดการ (Management competencies) นั้น คือ การทำงานอย่างมีคุณภาพ ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ทักษะ และความสามารถในการบริหารจัดการ McGregor, Tweed, Henley-King (2000) ที่ได้ศึกษาเรื่อง Gender and managerial competence: A comparative study of male and female manufacturers พบว่าสมรรถนะด้านการสร้างความสัมพันธ์ (Relationship competencies) ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ การสื่อสาร การชักจูงใจ และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น การที่ผู้ประกอบการสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ก่อให้เกิดความไว้วางใจจากผู้อื่น สามารถเจรจาต่อรองทางธุรกิจสามารถรักษาเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนตัวจากการติดต่อธุรกิจ และสามารถเข้าใจผู้อื่นโดยการพิจารณาจากพฤติกรรมและคำพูด และSteinhoff, Burgess (1993) ศึกษาเรื่อง Small business management fundamentals แสดงข้อคิดเห็นเกี่ยวกับบุคลิกภาพของผู้ประกอบการ คือ (1) มีความเชื่อมั่นตนเอง คือ ชอบทำงานอิสระ ทำงานหนัก และเข้าใจถึงภาวะความเสี่ยง (2) มีความสามารถจัดการ คือ กำหนดเป้าหมายสนใจผลลัพธ์และรับผิดชอบต่อผลลัพธ์ของความพยายาม (3) มีความคิดริเริ่ม

สร้างสรรค์ (4) มีความสนุกกับงานที่ทำขายและแสวงหาความสำเร็จ นอกจากนี้ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จประกอบด้วย (1) มีความรับผิดชอบต่อความสำเร็จและล้มเหลว (2) พัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า พนักงาน ผู้ขายสินค้า และบุคคลที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ (3) ทำงานหนักด้วยความรู้สึกที่เร่งด่วน (4) มีการวางแผนและการจัดการ (5) เต็มใจที่จะรับความเสี่ยงทั้งหมด ด้านเวลาและด้านเงิน (6) มีเป้าหมายทางธุรกิจหรือวิสัยทัศน์

ผลการวิจัย สักยภาพด้านการตระหนักถึงโอกาส พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) เห็นว่า นวัตกรรมของสินค้าจากประเทศจีนมีความแปลกใหม่เป็นที่น่าสนใจ 2) ประเทศจีนเป็นแหล่งวัตถุดิบและสินค้านำเข้าราคาถูก 3) ประเทศจีนมีขนาดพื้นที่ใหญ่ มีจำนวนประชากรมากทำให้มีศักยภาพในการซื้อขายสูงจึงเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างชาติ 4) ประเทศจีนมีหลายมณฑลจึงมีรูปแบบการค้าที่หลากหลายสามารถเสนอขายสินค้าได้หลากหลายแบบ จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า Kuratko and Hodgetts (2007) อ้างถึงใน Hossein Mehdi Zadeh, Seidmehdi Veisheh, Farideh Kamari & Hamideh Shekari (2012) ศึกษาเรื่อง Examining the entrepreneurship spirit condition among the students of west universities of Iran พบว่า ผู้ประกอบการจะมีพลังที่ประกอบด้วยความปรารถนาในการเปลี่ยนแปลง มีความคิดสร้างสรรค์ ในการเปลี่ยนแปลงทรัพยากรต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เป็นผู้ริเริ่มและดำเนินงานกิจการให้ประสบความสำเร็จและเจริญเติบโต

ผลการวิจัย สักยภาพด้านความสามารถในการฟันฝ่าอุปสรรค พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) คุณภาพของสินค้าที่ไม่คงที่เนื่องจากเปลี่ยนฝีมือแรงงานบ่อยและสินค้าเสียหายก่อนส่งถึงมือลูกค้า 2) ไม่สามารถใช้ภาษาจีนในการสื่อสารได้ 3) ปริมาณของสินค้าหากเป็นธุรกิจส่งออกจะไม่สามารถส่งสินค้าในปริมาณมากให้กับลูกค้าได้เนื่องจากขนาดของธุรกิจที่ยังมีกำลังการผลิตไม่พอ หรือหากเป็นธุรกิจนำเข้าจะต้องสั่งสินค้าจากจีนในปริมาณมากเพื่อลดต้นทุนด้านการขนส่ง 4) การส่งมอบสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่กำหนดด้วยความซับซ้อนของระบบผ่านทางหรือข้อจำกัดต่าง ๆ ของประเทศจีน จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า Bygrave (2004) ได้ศึกษาเรื่อง Entrepreneurship ได้กล่าวถึงคุณลักษณะสำคัญของ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จไว้ว่า ผู้ประกอบการสร้างความท้าทายด้วยการทดลอง การฟันฝ่าความยากลำบากของผู้ประกอบการ เป็นสิ่งที่จำเป็นในการเริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องสามารถจัดการกับอุปสรรคต่าง ๆ ได้

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ รัตติกรณ์ จงวิศาล (2551) ได้ศึกษาเรื่อง ภาวะผู้นำของผู้ประกอบการ ความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างระหว่างคุณลักษณะทางจิตวิทยาการทำงานเป็นทีม และความสำเร็จ ในการประกอบธุรกิจพบว่า ผู้นำหรือผู้บริหารจำเป็นต้องมีเชาวน์อารมณ์ (Emotional intelligence หรือ EQ) ซึ่งเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าใจอารมณ์และความรู้สึกของตนเองและผู้อื่น โดยสามารถสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีกับผู้อื่นได้ และพบว่าในธุรกิจ SMEs ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้าง และดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง การควบคุมบังคับบัญชาจึงมีความใกล้ชิด ภาวะผู้นำของผู้ประกอบการจึงมีอิทธิพลอย่างมากต่อความสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ Hatten (1997) ได้ศึกษาเรื่อง Small business management ได้กล่าวถึง คุณสมบัติเฉพาะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่าจะต้องมีคุณสมบัติเฉพาะดังนี้ 1) ความ มุ่งมั่นปรารถนาและพยายามที่จะดำเนินธุรกิจให้สำเร็จให้ได้ (Passion) มิฉะนั้นจะทำให้สูญเสียทั้ง เงินทุนและเวลา และ 2) มีความสามารถในการตัดสินใจในภาวะวิกฤตด้วยการตรวจสอบทุกอย่าง อย่างรอบคอบ (Determination) ไม่ปล่อยให้ตนเองตกอยู่ในโชคชะตาหรือพรหมลิขิตต้องเชื่อมั่นว่า ตนเองจะฝ่าฟันอุปสรรคและประสบความสำเร็จได้ หากอุทิศเวลาและทำงานให้หนักเพียงพอ Dedication หมายถึง ผู้ประกอบการต้องอุทิศตนให้กับธุรกิจอย่างไม่เหน็ดเหนื่อย บางครั้งที่ต้อง สละเวลาส่วนตัว ทำงานอย่างไม่มีวันหยุด ดิ้นรนต่อสู้เพื่อให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จ

ผลการวิจัยศึกษาภาพด้านการจัดการทุนมนุษย์ พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐ ประชาชนจีน ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) การถ่ายทอดความรู้หรือการสอนงาน โดยการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น หรือศึกษาเพิ่มเติมใน เรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจด้วยหลักสูตรระยะสั้น เพื่อนำความรู้ที่ได้มาถ่ายทอดให้กับพนักงาน ในองค์กร เป็นองค์ความรู้ต่อไป 2) การมีระบบบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่ดี เช่นการให้ ตำแหน่งหรือค่าตอบแทนหรือสวัสดิการที่สูงขึ้น และมีการดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงาน ที่เหมาะสมจะทำให้พนักงานเกิดความรักในองค์กร 3) ความเอาใจใส่ในงานและความรับผิดชอบ จะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพส่งผลดีกับการดำเนินธุรกิจ 4) ประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจ นำเข้า – ส่งออก กับประเทศจีน จะทำให้เกิดทักษะความชำนาญ โดยเฉพาะการเรียนรู้จากสิ่งที่ได้ พบเจอ เรียนรู้จากปัญหาที่พบ และเรียนรู้จากการแก้ไขปัญหา นั้น จะเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ให้กับตัวผู้ประกอบการ 5) การฝึกอบรมและการฝึกทักษะความชำนาญ จะช่วยให้เกิดองค์ความรู้ และความเชี่ยวชาญในการทำงานมากขึ้น 6) วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีการดำเนินชีวิต เป็นส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้เกิดทุนมนุษย์ ต้องเข้าใจในวัฒนธรรมของแต่ละกลุ่มบุคคล จะทำให้เข้าถึงวิธีการที่จะพัฒนาได้

ด้านทุนทางสังคมและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคม ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมที่เป็นสิ่งสำคัญ ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี หรือการมีพันธมิตรที่ดีจะนำไปสู่เครือข่ายอีกมากมาย เพราะธุรกิจในประเทศจีน เป็นระบบเครือญาติ หากสามารถเข้าถึงได้หนึ่งบริษัท จะทำให้ได้พันธมิตรอีกหลายบริษัทตามมา 2) วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณี ความมีน้ำใจ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เห็นอกเห็นใจกัน ความสามัคคี และระบบความคิดและความรู้ หากเรียนรู้และเข้าใจประเทศจีนในส่วนนี้ได้จะทำให้การเจรจาธุรกิจเป็นไปได้โดยง่าย 3) เทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัย เป็นส่วนหนึ่ง que แสดงให้เห็นถึงศักยภาพการบริหารงาน การติดต่อสื่อสารทำให้สามารถสร้างความมั่นใจและ พันธมิตรทางการผลิต และการจำหน่ายได้ไม่ยาก 4) ความไว้วางใจและความเชื่อใจกันเป็นพื้นฐานของการสร้างเครือข่ายทางสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทุนทางสังคมอย่างหนึ่ง ที่จะสามารถพัฒนาให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ 5) การสื่อสารด้วยภาษาจีน จะทำให้คนจีนรู้สึกอยากคุย อยากร่วมทำธุรกิจด้วย เพราะคุยกันได้เข้าใจง่ายกว่า รู้สึกได้ถึง ความสนิทสนม ความเป็นเพื่อน และมีมิตรต่อกัน ได้ จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า บลูมน์ ธนาศุภวัฒน์ (2553) กล่าวถึงบุคคลที่วงการธุรกิจต้องการ นั้นควรมีคุณลักษณะที่สำคัญ ๆ 4 ประการ ดังนี้ คือ 1) เป็นผู้มีความรู้ เป็นความรู้เกี่ยวกับวิชาการทางด้านบริหารธุรกิจ ซึ่งประกอบไปด้วย ความรู้พื้นฐานทางด้านการจัดการ เศรษฐศาสตร์ การเงิน บัญชี การตลาด การบริหารงานบุคคล ความรู้ทางด้านสถิติและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ดังนั้นบุคคลที่จะเข้ามาทำงานในวงการธุรกิจ จะต้องศึกษาหาความรู้ดังกล่าวข้างต้น 2) เป็นผู้มีความชำนาญ เป็นความสามารถที่จะนำความรู้มาใช้ในการทำงานที่อยู่ในความรับผิดชอบของตนได้เป็นอย่างดี ความสามารถที่วงการธุรกิจต้องการ ได้แก่ ความสามารถในการวางแผนวิเคราะห์ได้เป็นอย่างดี ความสามารถทางการเงินและการวิเคราะห์บัญชี รู้จักนำความรู้ทางด้านสถิติและตัวเลขมาใช้ให้เกิดประโยชน์ มีความสามารถที่จะวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ และสามารถเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น บุคคลแต่ละคนจะมีความสามารถเหล่านี้แตกต่างกันไปและความสามารถเหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับนักธุรกิจในอันที่จะทำให้เขาได้รับผลสำเร็จในการปฏิบัติงานเพราะถ้าเขามีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ เป็นอย่างดี แต่ยังไม่สามารถนำความรู้เหล่านั้นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้แล้ว ความรู้เหล่านั้นก็คงไม่มีประโยชน์อะไร เปรียบเสมือนกับตัวอักษรที่อยู่ในตำราเท่านั้น ดังนั้น ผู้ที่จะเข้าสู่วงการธุรกิจจึงต้องนำความรู้ที่ได้ศึกษามานั้น มาใช้ให้ได้ผลจนเกิดความชำนาญและเพื่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของตน 3) เป็นผู้มีความคล่องตัว บุคคลที่มีความคล่องตัวจะเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติซึ่งประกอบไปด้วย ความซื่อสัตย์ มีคุณธรรม มีความเชื่อมั่น มีไหวพริบ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ให้ความร่วมมือกับหมู่คณะ มีความรับผิดชอบ มีความคิดริเริ่ม มีความอดทน มีเหตุผล สิ่งเหล่านี้เป็นคุณลักษณะที่เกิดขึ้น

เฉพาะตัว การมีบุคลิกภาพที่ดีเป็นส่วนประกอบสำคัญในการดำเนินชีวิตในสังคมและในการประกอบอาชีพการงาน อาจกล่าวได้ว่าผู้ที่มีความรู้ดีเพียงอย่างเดียวไม่อาจทำให้บุคคลผู้นั้นมีความก้าวหน้าในการทำงานเสมอไป 4) เป็นผู้มีสุขภาพดี สุขภาพในที่นี้หมายถึงสุขภาพกายและสุขภาพจิตด้วย สุขภาพเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในบรรดองค์ประกอบที่กล่าวมาแล้ว เพราะแม้ว่าพนักงานจะมีความสามารถ ผู้ปฏิบัติงานจะต้องเอาใจใส่สุขภาพของตนเองโดยการตรวจสุขภาพตามท้องที่ที่กำหนด เมื่อพบว่าเป็นโรคก็ควรทำการบำบัดรักษา

ซึ่งสอดคล้องกับ Baron & Markman (2000) ที่ศึกษาเรื่อง Beyond social capital: the role of social competence in entrepreneurs' success พบว่าทุนมนุษย์และทุนทางสังคม ในอดีตที่ผ่านมาปัจจัยการผลิตจะประกอบด้วยสินทรัพย์ขององค์กรเป็นสำคัญ แต่ในปัจจุบัน ความสามารถพิเศษของมนุษย์กลายเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งก็คือ ความสามารถในการดำเนินกร ความรู้ ความเชี่ยวชาญ เป็นแ่งมมที่สำคัญของปัจจัยการผลิตมากกว่า การแข่งขันของบริษัท อยู่ที่ความสามารถในการครอบครองตลาด การศึกษาและประสบการณ์ ทุนทางปัญญา และกำลังแรงงานที่มีความสามารถ ถือเป็นหัวใจสำคัญขององค์กรธุรกิจจำนวนมาก และ Maman (2000) ยังได้ศึกษาเรื่อง Who accumulates directorships of big business firms in Israel?: Organizational structure, social capital and human capital พบว่า ทุนทางสังคม มีความหมายตรงกันข้ามกับทุนมนุษย์ หมายถึงโอกาสที่เกิดขึ้น โดยโครงสร้างทางสังคม มันเป็นอย่างหนึ่งของทรัพยากรในองค์กร มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันกับเครือข่ายทางสังคม ไม่ใช่สิ่งที่แปลกที่ทุนมนุษย์และทุนทางสังคมจะประกอบอยู่ด้วยกัน ทุนทางสังคมที่อยู่ในระดับสูง จะอำนวยความสะดวกต่อการเรียนรู้ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้สามารถเข้าถึงทรัพยากร และเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ประสบความสำเร็จ

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

ผลการวิจัยพบว่า ข้อเสนอแนะที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการที่จะประกอบธุรกิจกับประเทศจีนให้ประสบความสำเร็จ ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มประกอบด้วย 1) ต้องศึกษาภูมิประเทศ เส้นทางต่าง ๆ ในประเทศจีน และช่องทางในการทำตลาด 2) ต้องเรียนรู้ภาษาจีน 3) ต้องเรียนรู้วัฒนธรรม ประเพณี วิธีการดำเนินชีวิต ความชอบของคนจีน 4) ต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ ข้อกำหนดและข้อจำกัดต่าง ๆ 5) ต้องยอมรับวัฒนธรรม หรือนวัตกรรมใหม่ ๆ 6) ต้องสร้างพันธมิตร และสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมธุรกิจ และสร้างความ

นำเชื่อถือความไว้วางใจต่อกันให้ได้ จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า Megginson, Byrd, and Megginson (2003) ได้กล่าวไว้ว่า คุณลักษณะของเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ คือ 1) ต้องการความเป็นอิสระ 2) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างมาก 3) มีแรงกระตุ้นจากตนเองและครอบครัว 4) คาดหวังผลลัพธ์ที่รวดเร็วและชัดเจน 5) มีความสามารถในการตอบสนองอย่างรวดเร็ว 6) อุทิศตนให้กับธุรกิจของตนเอง 7) เข้าสู่ธุรกิจโดยโอกาสหรือวางแผน และ Kao and Liang (2001) ได้ศึกษาเรื่อง Entrepreneurship and Enterprise Development in Asia พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ คือ 1) มีความเชื่อมั่นในตัวเอง 2) กล้าตัดสินใจ 3) มีพลังและความขยัน 4) ความสามารถที่จะรับความเสี่ยง 5) ต้องการความสำเร็จ 6) มีความคิดสร้างสรรค์ 7) มีความคิดริเริ่ม 8) มีความยืดหยุ่น 9) พร้อมที่จะยอมรับความเปลี่ยนแปลง 10) ความเป็นอิสระ 11) มองการณ์ไกล 12) ความเป็นผู้นำ 13) มีมนุษยสัมพันธ์ 14) พร้อมที่จะรับคำแนะนำและคำวิพากษ์วิจารณ์ 15) สนใจในผลกำไร 16) มองโลกในแง่ดี

จากคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังกล่าวมาแล้วนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จเป็นบุคคลที่แตกต่างจากบุคคลธรรมดา ซึ่งพฤติกรรมเหล่านั้นไม่ได้มีมาแต่กำเนิด แต่ส่วนใหญ่เกิดจากการได้เรียนรู้หรือฝึกฝนตนเองพร้อมทั้งนำประสบการณ์เหล่านั้นมาประยุกต์ใช้ในการทำงานให้สอดคล้องและเหมาะสม ดังนั้นแนวทางที่จะพัฒนาคนให้ประสบความสำเร็จในการประกอบการนั้น ก็ควรจะใช้วิจารณ์ญาณในการพิจารณาตนเอง ค้นหาจุดอ่อน จุดแข็งของตนเองบนพื้นฐานของความเป็นจริง และทำการพัฒนาตนเอง เสริมสร้างในสิ่งที่คิดว่ายังมีจุดอ่อนก็ย่อมประสบความสำเร็จได้

สำนักส่งเสริมการค้าชายแดนและมาตรการพิเศษทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ (2554) ได้กล่าวถึงข้อแนะนำหากประสงค์จะลงทุนในจีน 1) ควรลงทุนในสิ่งที่เราชำนาญและมีความรู้ดีกว่าจีน เช่น การลงทุนในจีนของ C.P. เป็นต้น 2) ต้องมีผู้บริหารไทยที่มีความสามารถสอนงาน สร้างจิตสำนึกแก่ลูกจ้างให้รู้สึกเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร บริหารและดูแลอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา โดยเฉพาะในระยะแรก 3) ฝ่ายไทยต้องมีผู้ชำนาญภาษาจีน เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการสื่อความหมาย หรือเสียเปรียบด้านสัญญา 4) หุ่นส่วนจะต้องเป็นคนดี และมีประวัติการค้าที่ดี ยิ่งถ้ามีความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับราชการระดับสูงจะทำให้การดำเนินธุรกิจดำเนินไปได้โดยสะดวก 5) ต้องมีทีมงานผลิต นักการตลาด นักการบัญชี รวมถึงฝ่ายเร่ร่อนหนี้สินที่มีความสามารถ เพราะตลาดนี้เป็ตลาดที่มีการแข่งขันสูงยิ่ง เป็นตลาดที่มีโอกาสทำเงินสูง ขณะเดียวกันก็เป็นตลาดที่มีความเสี่ยงสูงด้วย 6) สถานที่ลงทุน การลงทุนในแถบตะวันออกของจีน จะเหมาะกับสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผลิตเพื่อจำหน่ายแก่ผู้มีรายได้สูง เพราะใกล้ลูกค้า สำหรับการลงทุนเพื่ออุตสาหกรรมหนัก ควรเลือกที่มีค่าแรงงานถูก และใกล้วัตถุดิบ

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการศึกษาไปใช้

จากการวิจัยเรื่อง ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ทั้งจากการตั้งเครื่องจักรกรรม การสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยสามารถให้ข้อเสนอแนะได้ดังนี้

1. สำหรับธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน ผู้วิจัยขอเสนอแนะว่าผู้ประกอบการควรมีความรู้และความสามารถดังนี้ 1) มีความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจ หรือเคยประกอบธุรกิจนำเข้าหรือกำลังประกอบธุรกิจนำเข้าอยู่ 2) มีความสามารถทางการเจรจาต่อรอง สามารถใช้วาทศิลป์ในการเจรจาทางธุรกิจหรือใช้ภาษาจีนได้ 3) มีความขยัน มานะ อดทน 4) ปฏิบัติตนอยู่ในศีลธรรม มีวินัยในตนเอง ตรงต่อเวลาและซื่อสัตย์ 5) มีความพยายาม กล้าคิด กล้าตัดสินใจที่จะลงทุนและยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้ 6) มีกลยุทธ์ทางการตลาด 7) เรียนรู้ข้อกำหนด ระเบียบ หรือข้อจำกัดและข้อบังคับต่าง ๆ ของรัฐบาลจีนให้แม่นยำ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความผิดพลาดด้านเอกสาร และลดความล่าช้าในการขนส่งสินค้า 8) ให้ค่าตอบแทนและดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงานให้เหมาะสม 9) สร้างความรักและผูกพันในเกิดแก่พนักงานเพื่อลดการลาออก 10) ลดความเสี่ยงในการสูญเสียเงินและเวลาโดยใช้วิธีการเปิด LC (Letter of Credit) ผ่านธนาคาร 11) ทำข้อตกลงอย่างชัดเจนต่อการรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าให้ตรงเวลา หรือความเสียหายของสินค้า 12) ผู้ประกอบการควรศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น หรือศึกษาหลักสูตรระยะสั้นเพื่อนำความรู้มาพัฒนาตนเอง และถ่ายทอดให้กับพนักงาน 13) เรียนรู้รวดเร็วและเรียนรู้ตลอดเวลา 14) มีสุขภาพอนามัยที่ดี มีความรับผิดชอบ มีมนุษยสัมพันธ์หรือมีพันธมิตรที่ดี 15) เรียนรู้วัฒนธรรม ประเพณี วิถีการดำเนินชีวิตของผู้ร่วมธุรกิจ ทั้งในองค์กรและนอกองค์กร

2. สำหรับธุรกิจส่งออกสินค้าไปประเทศจีน ผู้วิจัยขอเสนอแนะว่าผู้ประกอบการควรมีความรู้และความสามารถดังนี้ 1) มีความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจ หรือเคยประกอบธุรกิจส่งออกหรือกำลังประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าอยู่ 2) มีความสามารถทางการเจรจาต่อรอง สามารถใช้วาทศิลป์ในการเจรจาทางธุรกิจหรือใช้ภาษาจีนได้ 3) มีความขยัน มานะ อดทน 4) ปฏิบัติตนอยู่ในศีลธรรม มีวินัยในตนเอง ตรงต่อเวลาและซื่อสัตย์ 5) มีความพยายาม กล้าคิด กล้าตัดสินใจที่จะลงทุนและยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้ 6) ต้องแสวงหาโอกาสทางการตลาด และมีกลยุทธ์ทางการตลาด 7) เรียนรู้ข้อกำหนด ระเบียบ หรือข้อจำกัดและข้อบังคับต่าง ๆ ของรัฐบาลจีนให้แม่นยำ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความผิดพลาดด้านเอกสาร และลดความล่าช้าในการขนส่งสินค้า 8) ให้ค่าตอบแทนและดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงานให้เหมาะสม 9) สร้างความรักและผูกพันในเกิดแก่พนักงานเพื่อลด

การลาออก 10) ลดความเสี่ยงในการสูญเสียเงินและเวลาโดยใช้วิธีการเปิด LC (Letter of Credit) ผ่านธนาคาร 11) ทำข้อตกลงอย่างชัดเจนต่อการรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าให้ตรงเวลา หรือความเสียหายของสินค้า 12) ควรศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้นหรือศึกษาหลักสูตรระยะสั้นเพื่อนำความรู้มาพัฒนาตนเอง และถ่ายทอดให้กับพนักงาน 13) เรียนรู้รวดเร็วและเรียนรู้ตลอดเวลา 14) มีสุขภาพอนามัยที่ดี มีความรับผิดชอบ มีมนุษยสัมพันธ์หรือมีพันธมิตรที่ดี 15) เรียนรู้วัฒนธรรม ประเพณี วิธีการดำเนินชีวิตของผู้ร่วมธุรกิจทั้งในองค์กรและนอกองค์กร

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาเรื่อง ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ครั้งนี้เป็นการศึกษาโดยเน้นศึกษากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เท่านั้น การศึกษาครั้งต่อไปควรขยายกลุ่มตัวอย่างให้มีขนาดใหญ่ขึ้น เช่น ศึกษาจากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ในธุรกิจขนาดใหญ่ ทั่วประเทศ และเพิ่มการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อสนับสนุนข้อมูลเชิงคุณภาพ หรือศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศอื่น ๆ ต่อไป