บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ศึกษาผลกระทบของอุปสรรคในการส่งออกที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกของกิจการส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบน เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์การวิจัยคือ 1)ศึกษาอุปสรรคของกิจการส่งออกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)ในเขตภาคเหนือตอนบน 2)ศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรด้านอุปสรรคในการส่งออกต่อการดำเนินการส่งออก 3)ศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรคุณลักษณะของกิจการในการส่งออกต่อการดำเนินการส่งออก และ 4)ศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรคุณลักษณะของผู้จัดการในการส่งออกต่อการดำเนินการส่งออก โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ กิจการส่งออกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs) ในเขตภาคเหนือตอนบน และเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการส่งแบบสอบถามด้วยตัวเองและทางไปรษณีย์ มีผู้ประกอบการยินดีตอบแบบสอบถามจำนวน 80 ราย คิดเป็นอัตราตอบกลับร้อยละ 23.1 จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยสถิติค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน วิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) และการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression)

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากผลการศึกษาวิจัยสามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

5.1.1) **ข้อมูลทั่วไปของกิจการส่งออก**

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นองค์กรธุรกิจนิติบุคคล รูปแบบธุรกิจเป็นแบบบริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 67.5 และเป็นกิจการที่ทำการส่งออกควบคู่กับการเป็นผู้ผลิตสินค้า (Exporting and Manufacturing Firms) คิดเป็นร้อยละ 87.5 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ทำการส่งออกสินค้าประเภทสิ่งของตกแต่ง คิดเป็นร้อยละ 35.0 และกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 82.5 เป็นสมาชิกของกรมส่งเสริมการส่งออก ตลาดส่งออกสินค้าหลักของกิจการ คือ ประเทศ

PAYAP UNIVERSITY

สหรัฐอเมริกา คิดเป็นร้อยละ 73.7 และกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป คิดเป็นร้อยละ 72.5 นอกจากนั้นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการทำการวิจัยตลาดทุกครั้งก่อนเข้าสู่ตลาดต่างประเทศเป้าหมาย คิดเป็นร้อยละ 30.0 และมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในตลาดต่างประเทศทุกครั้งก่อนเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 37.5

5.1.2) **ข้อมูลด้านคุณลักษณะของกิจการส่งออก** (Firm Characteristics)

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการเฉลี่ย 14.54 ปี และมีประสบการณ์ในการส่งออกเฉลี่ย 13.16 ปี กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นกิจการส่งออกขนาดเล็กซึ่งมีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 98.8 และมีจำนวนพนักงานไม่เกิน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 57.5

5.1.3) **ข้อมูลด้านคุณลักษณะของผู้จัดการ** (Managerial Characteristics)

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 60.0 มีอายุโดยเฉลี่ย 42 ปี ผู้ประกอบการส่งออกส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 55.0 โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการส่งออกมีประสบการณ์ในการบริหารกิจการเฉลี่ย 13.71 ปี และมีประสบการณ์ด้านการส่งออกเฉลี่ย 11.91 ปี นอกจากนั้นผู้ประกอบการส่งออกส่วนใหญ่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลักในการติดต่อสื่อสารกับตลาดต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 98.8

5.1.4) **ข้อมูลด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับอุปสรรคในการดำเนินการส่งออก**

ผลของการสกัดปัจจัยด้านอุปสรรคในการส่งออกจากตัวแปรอิสระทั้งหมด 27 ตัว โดยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ซึ่งตัวแปรอิสระ 23 ตัว มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading)มากกว่า 0.50 สามารถนำมาแบ่งกลุ่มความสัมพันธ์ได้ทั้งหมด 6 ปัจจัย พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่อปัจจัยด้านอุปสรรคในการส่งออกภาพรวมทุกปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในช่วงระหว่าง 2.52 - 3.34 จำแนกปัจจัยอุปสรรคในการส่งออกแบ่งออกเป็น 6 ปัจจัย รายละเอียดดังนี้

PAYAP UNIVERSITY

1.ลักษณะการจัดการที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงในการส่งออก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านลักษณะการจัดการที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงในการส่งออก พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับน้อย ได้แก่ ด้านความแตกต่างทางด้านภาษาและการติดต่อสื่อสาร และด้านประสิทธิภาพในการผลิตต่ำทั้งด้านเครื่องจักรและการขาดแคลนบุคลากรในการผลิต ส่วนปัจจัยอื่นๆมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการขาดความสนใจในด้านการจัดการตลาดต่างประเทศซึ่งส่งผลกระทบไปยังมูลค่าการส่งออก ด้านการขาดแคลนพนักงานที่มีประสิทธิภาพในการจัดการกิจกรรมการค้าระหว่างประเทศ และด้านความผิดพลาดและความไม่แม่นยำในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออก

2.สิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านสิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านต้นทุนในการขนส่งสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับสูง ด้านต้นทุนขายในตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับสูง และด้านความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขายในต่างประเทศ ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับมาก ได้แก่ ด้านการแข่งขันในการดำเนินการส่งออกสูง และด้านปัญหาในการกำหนดราคากับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3.การปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับน้อย ได้แก่ ด้านความสามารถของกิจการในการปรับเปลี่ยน กลยุทธ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ และด้านการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศ สำหรับปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง คือ ด้านการปรับเปลี่ยนนโยบายในการกำหนดราคาและการส่งเสริมการขายให้เป็นไปตามเงื่อนไขในการทำการค้าต่างประเทศ

PAYAP UNIVERSITY

4.แนวปฏิบัติของกิจการในการดำเนินธุรกิจในประเทศไม่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านแนวปฏิบัติของกิจการในการดำเนินธุรกิจในประเทศไม่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับน้อย ได้แก่ ด้านโครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบสูงกว่าคู่แข่งขันรายอื่น แต่อย่างไรก็ตามปัจจัยด้านมูลค่าที่สูงของเงินตราต่างประเทศในตลาดส่งออก ด้านที่กิจการมีการจัดการที่มุ่งเน้นไปยังการพัฒนาตลาดภายในประเทศ และด้านความยุ่งยากในการให้บริการหลังการขายในตลาดต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง

5.นโยบายรัฐบาล

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านนโยบายรัฐบาล พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการขาดการกระตุ้นภาษีจากรัฐบาลประเทศแม่สำหรับกิจการส่งออก และความสับสนในกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าต่างประเทศและขั้นตอนพิธีการในการส่งออก สำหรับปัจจัยด้านการขาดความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในการเอาชนะอุปสรรคในการส่งออก กลุ่มตัวอย่างให้ระดับค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับมาก

6. การเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านการเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการขาดแคลนช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ ด้านความยุ่งยากในการรวบรวมข้อมูลของตลาดต่างประเทศอย่างแม่นยำ และด้านความยุ่งยากในการเลือกตัวแทนจำหน่ายที่น่าเชื่อถือและสามารถไว้วางใจได้

PAYAP UNIVERSITY

5.1.5) **ข้อมูลด้านตัวชี้วัดความสำเร็จในการดำเนินการ**

(Export Performance Measurements)

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 เฉลี่ยประมาณ 20.689 ล้านบาท และมียอดขายในการส่งออกโดยประมาณในปี 2552 มากกว่าร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 27.5 มีร้อยละของยอดขายจากการส่งออกเปรียบเทียบกับยอดขายภายในประเทศร้อยละ 71-90 คิดเป็นร้อยละ 26.5 และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีร้อยละอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยประจำปีจากยอดขายการส่งออก (ปี 2549-2552) ลดลงร้อยละ -10 ถึง -29 คิดเป็นร้อยละ 37.5 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับกำไรจากการส่งออกเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรจากยอดขายภายในประเทศปี 2552 อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 28.8

สำหรับความคิดเห็นของผู้ประกอบการส่งออกส่วนใหญ่ที่มีต่อความพึงพอใจในผลการดำเนินการส่งออกอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 36.2 และความคิดเห็นต่อแนวโน้มในการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับปานกลางเช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 46.2

5.1.6) **ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือจากภาครัฐ**

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการให้ภาครัฐประชาสัมพันธ์สินค้าส่งออก/จัดงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงความช่วยเหลือด้านงบประมาณสนับสนุนการแสดงสินค้าในต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 32.6 นอกจากนั้นคือความต้องการให้ภาครัฐจัดหน่วยงานเพื่อให้คำปรึกษาและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการส่งออก รวมทั้งพัฒนา/อบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 21.8

PAYAP UNIVERSITY

5.2 ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระและการดำเนินการส่งออกโดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression)

5.2.1)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านอุปสรรคในการส่งออกและรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552

ตัวแปรอิสระด้านการเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ (Acc_Dis) มีความสัมพันธ์ทางลบกับรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ \ sale}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรที่สามารถใช้พยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) มีทั้งหมด 2 ปัจจัย คือ (1) สิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก (Exp_Att) (2) การเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ (Acc_Dis) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.461 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.213 หรือร้อยละ 21.3 โดยปัจจัยข้างต้นสามารถพยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ \ sale}$)ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสามารถนำไปเขียนเป็นสมการที่ใช้พยากรณ์ในรูปของคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐาน ได้ดังนี้

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ

$$Y_{total\ sale} = 25.087 + 12.623\ Exp_Att - 9.049\ Acc_Dis$$

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน

$$Y_{total\ sale} = 0.496\ Exp_Att - 0.379\ Acc_Dis$$

5.2.2)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านอุปสรรคในการส่งออกและความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก

ตัวแปรอิสระทุกตัวไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก ($Y_{satisfy}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรที่สามารถใช้พยากรณ์ความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก($Y_{satisfy}$) มีเพียง 1 ปัจจัย คือ นโยบายรัฐบาล (Gov_Pol) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ(R) เท่ากับ 0.393 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.154 หรือร้อยละ

PAYAP UNIVERSITY

15.4 โดยปัจจัยข้างต้น สามารถพยากรณ์ความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก($Y_{satisfy}$) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสามารถนำไปเขียนเป็นสมการที่ใช้พยากรณ์ในรูปของคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐาน ได้ดังนี้

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ

$$Y_{satisfy} = 3.361 - 0.297\ Gov_Pol$$

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน

$$Y_{satisfy} = -0.305\ Gov_Pol$$

5.2.3)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านคุณลักษณะของกิจการและรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552

ตัวแปรอิสระด้านจำนวนทุนจดทะเบียน(Firm_Invest) และจำนวนพนักงาน (Firm_Emp) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรที่สามารถใช้พยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) มีทั้งหมด 2 ปัจจัย คือ (1) จำนวนทุนจดทะเบียน (Firm_Invest) (2) จำนวนพนักงาน (Firm_Emp) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.798 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.637 หรือร้อยละ 63.7 โดยปัจจัยข้างต้นสามารถพยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสามารถนำไปเขียนเป็นสมการที่ใช้พยากรณ์ในรูปของคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐาน ได้ดังนี้

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ

$$Y_{total\ sale} = 2.327 + 0.302\ Firm_Invest + 0.288\ Firm_Emp$$

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน

$$Y_{total\ sale} = 0.161 Firm_Invest + 0.709\ Firm_Emp$$

PAYAP UNIVERSITY

5.2.4)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านคุณลักษณะของกิจการและความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก

ตัวแปรอิสระทุกตัวไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก ($Y_{satisfy}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรอิสระทั้งหมดไม่สามารถพยากรณ์ความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก ($Y_{satisfy}$) ได้ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.168 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.028 หรือร้อยละ 2.8

5.2.5)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านคุณลักษณะของผู้จัดการและรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552

ตัวแปรอิสระด้านประสบการณ์ในการส่งออก (Mag_Exp) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับรายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรที่สามารถใช้พยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) มีทั้งหมด 2 ปัจจัย คือ (1) ระดับการศึกษาของผู้จัดการ (Mag_Edu) (2) ประสบการณ์ในการส่งออก (Mag_Exp) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.341 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.116 หรือร้อยละ 11.6 โดยปัจจัยข้างต้นสามารถพยากรณ์รายได้จากการส่งออกของกิจการในปี 2552 ($Y_{total\ sale}$) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสามารถนำไปเขียนเป็นสมการที่ใช้พยากรณ์ในรูปของคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐาน ได้ดังนี้

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ

$$Y_{total\ sale} = -3.076 + 7.052\ Mag_Edu + 0.928\ Mag_Exp$$

สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน

$$Y_{total\ sale} = 0.223\ Mag_Edu + 0.296\ Mag_Exp$$

PAYAP UNIVERSITY

5.2.6)ผลการศึกษาอำนาจในการพยากรณ์ของตัวแปรอิสระด้านคุณลักษณะของผู้จัดการและความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก

ตัวแปรอิสระทุกตัวไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก ($Y_{satisfy}$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อพิจารณาตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรอิสระทั้งหมดไม่สามารถพยากรณ์ความพึงพอใจในการดำเนินการส่งออก ($Y_{satisfy}$) ได้ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.115 ค่าสัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2) เท่ากับ 0.013 หรือร้อยละ 1.3

5.3 อภิปรายผล

จากผลการวิจัยข้างต้น สามารถนำมาอภิปราย ได้ดังนี้

5.3.1) ปัจจัยด้านอุปสรรคในการส่งออกที่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก

จากการทดสอบสมมติฐานโดยการใช้สถิติการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยเชิงพหุ พบว่า มีอุปสรรค 3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก คือ สิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก และการเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Julian and Ahmed (2005) พบว่า อุปสรรคในการส่งออกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกมี 2 ปัจจัย คือ ลักษณะการจัดการที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการส่งออกและการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ ซึ่งความไม่สอดคล้องของผลการวิจัยนี้กับงานวิจัยอื่นโดยเฉพาะงานวิจัยของ Julian and Ahmed (2005) อาจเกิดจากความแตกต่างของการดำเนินการส่งออกในแต่ละประเทศทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ดังจะเห็นได้จากการศึกษาวิจัยของ Julian and Ahmed (2005) ที่ทำการศึกษาอุปสรรคในการส่งออกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกในรัฐควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งประเทศออสเตรเลียถือเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาและมีความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ ตลาดการค้ามีศักยภาพ ในขณะที่ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจกำลังพัฒนา สำหรับภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจของประเทศออสเตรเลียไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการส่งออก ซึ่งความแตกต่างทางด้านภาษาในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจอาจส่งผลให้ผู้ประกอบการส่งออกไทยต้องเผชิญกับอุปสรรคในการดำเนินการส่งออกเช่นเดียวกับความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมในการทำธุรกิจของผู้ส่งออกในประเทศออสเตรเลียที่สามารถเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกผ่านสื่อทางอินเตอร์เน็ตได้โดยง่าย ในขณะที่ผู้ส่งออกในประเทศไทยบางกลุ่มยังไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกได้ และในส่วน

PAYAP UNIVERSITY

ของการสนับสนุนจากภาครัฐ ผู้ส่งออกในประเทศออสเตรเลียได้รับการช่วยเหลือและสนับสนุนจากทางภาครัฐในการปกป้องอุตสาหกรรมต่างๆภายในประเทศเพื่อช่วยสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดส่งออก อาทิเช่น การออกกฎระเบียบมาตรการด้านสุขอนามัย กฎหมายควบคุมมาตรฐานคุณภาพสินค้าที่ค่อนข้างสูง มาตรการทางภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด กฎระเบียบเกี่ยวกับการรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ภาครัฐยังให้ข้อมูลด้านการส่งออกผ่านเว็บไซต์ต่างๆ เช่น www.austrade.com ทั้งข้อมูลในภาพรวมและข้อมูลวิเคราะห์ในเชิงลึก อาทิเช่น ข้อมูลทั่วไปสำหรับผู้ที่กำลังเริ่มต้นทำการส่งออก การวิเคราะห์ตลาดต่างประเทศและคู่แข่งขัน การทำการตลาดเพื่อการส่งออก คำแนะนำด้านการเงินและกฎหมาย เป็นต้น ในขณะที่การช่วยเหลือภาคการส่งออกของรัฐบาลไทยอยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกได้เข้าถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งในปี 2552 ที่ผ่านมาประเทศไทยต้องเผชิญกับปัจจัยด้านลบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาภายในประเทศซึ่งเกิดจากสถานการณ์ทางการเมืองที่ไม่แน่นอน เหตุการณ์ความรุนแรงทางการเมือง รวมถึงปัญหาเศรษฐกิจโลกจึงส่งผลทำให้ความเชื่อมั่นของทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการปรับตัวลดลง ส่งผลให้ภาคการส่งออกเกิดการชะลอตัวทั้งการลงทุน การจ้างงาน และยอดขายสินค้า (ธนวรรธน์ พลวิชัย, 2551: ระบบออนไลน์)

ในขณะที่อุปสรรคด้านนโยบายรัฐบาล สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Altintas (2007) พบว่า ปัจจัยดังกล่าวมีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกเช่นกัน เมื่อพิจารณาในแต่ละปัจจัยอุปสรรคในการส่งออก พบดังนี้

1. ปัจจัยด้านสิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านการแข่งขันในการดำเนินการส่งออกในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) Hornby (2002) และ Altintas (2007) ที่พบว่าการแข่งขันในการดำเนินการส่งออกสูงนั้นเป็นอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก

สำหรับอุปสรรคด้านการกำหนดราคากับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคที่เกิดจากปัจจัยภายนอกและกิจการส่งออกไม่สามารถควบคุมได้จึงส่งผลให้เกิดปัญหาในการดำเนินการส่งออก สอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) Hornby (2002) และ Leonidou (2004) ที่พบว่า ปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก เช่นกัน

PAYAP UNIVERSITY

แต่อย่างไรก็ตามอุปสรรคด้านต้นทุนขายในตลาดต่างประเทศที่อยู่ในระดับสูง กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง โดยเฉพาะกับกิจการส่งออกขนาดเล็กที่ต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนในการจัดกิจกรรมส่งออก อาทิเช่น ต้นทุนค่าประกันภัย ต้นทุนในการวิจัยตลาด ต้นทุนในการทำการตลาดระหว่างประเทศ และต้นทุนในการหาช่องทางการกระจายสินค้า เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Hornby (2002) ที่พบว่าต้นทุนดังกล่าวเป็นอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก และ Leonidou (2004) พบว่า ต้นทุนค่าขนส่งและการประกันภัยในตลาดต่างประเทศมีผลกระทบในระดับสูง

เช่นเดียวกับอุปสรรคด้านความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขายในต่างประเทศ ผลการศึกษานี้พบระดับความคิดเห็นที่มีต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานของ Julian and Ahmed (2005) ที่พบว่า อุปสรรคดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก

ในส่วนสุดท้ายคือปัจจัยอุปสรรคด้านต้นทุนในการขนส่งสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับสูง กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง สอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) และ Hornby (2002)ที่พบว่าต้นทุนในการขนส่งสินค้าเป็นอุปสรรคประการหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก และ Leonidou (2004) พบว่า ต้นทุนในการขนส่งสินค้ามีผลกระทบในระดับสูงต่อการดำเนินการส่งออก

2. **การเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ**

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านความยุ่งยากในการเลือกตัวแทนจำหน่ายที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Leonidou (2004) พบว่า อุปสรรคดังกล่าวมีผลกระทบในระดับสูงต่อการดำเนินการส่งออก เนื่องจากการมอบหมายงานให้แก่ตัวแทนจำหน่ายที่สามารถไว้วางใจได้ในต่างประเทศนั้นมีความสำคัญและเป็นเรื่องยากอย่างยิ่ง เพราะตัวแทนจำหน่ายบางประเภทมักจะพยายามส่งเสริมการดำเนินการเพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองมากกว่าที่จะเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ส่งออก

สำหรับอุปสรรคด้านความยุ่งยากในการรวบรวมข้อมูลของตลาดต่างประเทศอย่างแม่นยำ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง เนื่องจากการทำการค้ากับต่างประเทศนั้นข้อมูลจะมีความหลากหลายและซับซ้อน ดังนั้นจึงส่งผลให้เกิดความยุ่งยากในการรวบรวมข้อมูลการค้าเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการทำการค้ากับต่างประเทศ ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Julian and Ahmed (2005) ที่พบว่าอุปสรรคดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก

PAYAP UNIVERSITY

ปัจจัยอุปสรรคด้านการขาดแคลนช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Leonidou (2004) และ นัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) พบว่าการขาดแคลนช่องทางการกระจายสินค้าเป็นอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก

3. นโยบายรัฐบาล

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านการขาดการกระตุ้นภาษีจากรัฐบาลประเทศแม่สำหรับธุรกิจส่งออกในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Altintas (2007) และ Leonidou (2004) พบว่า การขาดการกระตุ้นภาษีจากรัฐบาลประเทศแม่สำหรับธุรกิจส่งออกถือเป็นอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออก

แต่อย่างไรก็ตามอุปสรรคด้านการขาดความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในการเอาชนะอุปสรรคในการส่งออก กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับมาก เนื่องจากกิจการส่งออกต้องการความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลทั้งในด้านการสนับสนุนการจัดแสดงสินค้าในต่างประเทศ การประชาสัมพันธ์สินค้าส่งออกในต่างประเทศ รวมถึงต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลในการเอาชนะอุปสรรคต่างๆจากตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะกิจการส่งออกขนาดเล็กที่มีข้อจำกัดในด้านเงินทุน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Altintas (2007) Leonidou (2004) Ratanasithi (2002) และนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) พบว่า การขาดความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในการเอาชนะอุปสรรคในการส่งออกเป็นอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินการส่งออก

สำหรับปัจจัยด้านความสับสนในกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าต่างประเทศและขั้นตอนพิธีการในการส่งออก กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งกิจการส่งออกได้เผชิญกับความสับสนในกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าไปยังต่างประเทศ อาทิเช่น กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า กฎระเบียบเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เป็นต้นรวมถึงขั้นตอนพิธีการต่างๆในการส่งออกที่มีความยุ่งยาก ใช้เวลาดำเนินการเป็นเวลานาน และมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง สอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) Hornby (2002) และ Altintas (2007) ที่พบว่า ปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคประการหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก และ Leonidou (2004) พบว่า ความไม่คุ้นเคยในกฎระเบียบและขั้นตอนพิธีการในการส่งออกมีผลกระทบในระดับสูง

PAYAP UNIVERSITY

5.3.2) **ปัจจัยด้านอุปสรรคในการส่งออกที่ไม่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก**

จากการทดสอบสมมติฐานโดยการใช้สถิติการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยเชิงพหุ พบว่า มีอุปสรรคในการส่งออก 3 ปัจจัยที่ไม่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก ได้แก่ ลักษณะการจัดการที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการส่งออก การปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ และแนวปฏิบัติของกิจการในการดำเนินธุรกิจในประเทศไม่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ เมื่อพิจารณาในแต่ละปัจจัยพบดังนี้

1.ลักษณะการจัดการที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการส่งออก

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านความผิดพลาดและความไม่แม่นยำในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Hornby (2002) Julian and Ahmed (2005) และ Okpara (2008) พบว่าความผิดพลาดในการวิเคราะห์ข้อมูลการส่งออกเป็นอุปสรรคประการหนึ่ง เช่นเดียวกับLeonidou (2004)ที่พบว่าการจำกัดของการวิเคราะห์ข้อมูลตลาดส่งออกมีผลกระทบในระดับสูง

สำหรับอุปสรรคด้านความแตกต่างทางด้านภาษาและการติดต่อสื่อสาร กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) Hornby (2002) และ Julian and Ahmed (2005) พบว่าอุปสรรคดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการส่งออก เช่นเดียวกับ Leonidou (2004) ที่พบว่า ความแตกต่างทางด้านภาษาในการติดต่อสื่อสารกับต่างประเทศมีผลกระทบในระดับต่ำ เช่นกัน

แต่อย่างไรก็ตามอุปสรรคด้านการขาดความสนใจในการจัดการตลาดต่างประเทศซึ่งส่งผลกระทบไปยังมูลค่าการส่งออก กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) Hornby (2002) และ Julian and Ahmed (2005) พบว่า การขาดความสนใจในการจัดการตลาดต่างประเทศเป็นอุปสรรคประการหนึ่งในการส่งออก

เช่นเดียวกับอุปสรรคด้านการขาดแคลนพนักงานที่มีประสิทธิภาพในการจัดกิจกรรมการค้าระหว่างประเทศ ผลการศึกษานี้พบระดับความคิดเห็นที่มีต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) รัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) Hornby (2002) Julian and Ahmed (2005) และ Okpara (2008) พบว่า ปัจจัยดังกล่าว

PAYAP UNIVERSITY

เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออก และ Leonidou (2004) พบว่า การขาดแคลนบุคลากรด้านการส่งออกมีผลกระทบในระดับปานกลาง เช่นกัน

ในส่วนสุดท้ายคือปัจจัยด้านประสิทธิภาพในการผลิตต่ำทั้งทางด้านเครื่องจักรและขาดแคลนบุคลากรในการผลิต กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) พบว่า ประสิทธิภาพทางด้านเครื่องจักรและบุคลากรในการผลิตต่ำนั้นเป็นอุปสรรคประการหนึ่งในการส่งออก

2.การปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) และ Julian and Ahmed (2005) พบว่า การปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้าต่างประเทศนั้นเป็นอุปสรรคในการส่งออก เช่นเดียวกับ Leonidou (2004) ที่พบว่า อุปสรรคดังกล่าวมีผลกระทบในระดับต่ำมาก

สำหรับอุปสรรคด้านการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) และ Julian and Ahmed (2005) พบว่า ปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคประการหนึ่งในการส่งออก

ในส่วนสุดท้ายคือปัจจัยด้านการปรับเปลี่ยนนโยบายในการกำหนดราคาและการส่งเสริมการขายให้เป็นไปตามเงื่อนไขในการทำการค้าต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) และ Julian and Ahmed (2005) พบว่า ปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการส่งออก แต่อย่างไรก็ตาม Leonidou (2004) พบว่า การกำหนดราคาเพื่อให้เกิดความพึงพอใจของลูกค้าในตลาดต่างประเทศนั้นเป็นอุปสรรคที่มีผลกระทบในระดับสูง

3. แนวปฏิบัติของกิจการในการดำเนินธุรกิจในประเทศไม่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคด้านการมุ่งเน้นการพัฒนาตลาดภายในประเทศมากกว่าตลาดประเทศในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Julian and Ahmed (2005) และ Leonidou (2004) พบว่า อุปสรรคดังกล่าวมีผลกระทบในระดับปานกลาง เช่นกัน

RAYAP UNIVERSITY

สำหรับอุปสรรคด้านความยุ่งยากในการให้บริการหลังการขายในตลาดต่างประเทศ กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของLeonidou (2004) พบว่า อุปสรรคดังกล่าวมีผลกระทบในระดับปานกลางเช่นกัน

เช่นเดียวกับอุปสรรคด้านมูลค่าที่สูงของเงินตราต่างประเทศในการส่งออก ผลการศึกษานี้พบระดับความคิดเห็นที่มีต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Julian and Ahmed (2005) พบว่า ปัจจัยดังกล่าวไม่เป็นอุปสรรคในการส่งออก

สำหรับปัจจัยด้านโครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบสูงกว่าคู่แข่งขันรายอื่น กลุ่มตัวอย่างให้ระดับความคิดเห็นต่ออุปสรรคดังกล่าวในระดับน้อย เนื่องจากสินค้าที่ทำการส่งออกโดยส่วนมากผลิตจากวัตถุดิบที่มีอยู่ภายในประเทศดังนั้นจึงไม่ต้องเผชิญกับปัญหาด้านภาษีการนำเข้าวัตถุดิบ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) พบว่า โครงสร้างภาษีการนำเข้าวัตถุดิบเป็นอุปสรรคในการส่งออกที่มีผลกระทบในระดับน้อย เช่นกัน

5.3.3) ปัจจัยด้านคุณลักษณะของกิจการส่งออกที่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก

จากการทดสอบสมมติฐานโดยการใช้สถิติการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยเชิงพหุ พบว่ามีปัจจัยด้านคุณลักษณะของกิจการส่งออก 2 ปัจจัยที่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก ได้แก่ จำนวนพนักงานและจำนวนทุนจดทะเบียนของกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) López (2007) และ Hornby (2002) พบว่า ปัจจัยดังกล่าวมีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกเช่นกัน

จากผลการศึกษา พบว่า จำนวนพนักงานสามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออกด้านยอดขายของกิจการได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของLópez (2007) ที่พบว่าจำนวนพนักงานเป็นอุปสรรคในการส่งออกประการหนึ่ง เพราะการที่กิจการมีจำนวนพนักงานไม่เพียงพอเป็นอุปสรรคสำคัญมากในการนำพากิจกรรมการส่งออกก้าวไปสู่ตลาดต่างประเทศ

เช่นเดียวกับจำนวนทุนจดทะเบียนของกิจการ ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยดังกล่าวสามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออกด้านยอดขายของกิจการได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนัทธ์ชนัน โตบัณฑิต (2547) รัตติกาล ปริศนาดิลก (2545) Hornby (2002) Leonidou (2004) และ López (2007) พบว่า การขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินการส่งออกเป็นอุปสรรคสำคัญประการหนึ่งในการส่งออก เพราะหากกิจการประสบกับปัญหาดังกล่าวจะส่งผลให้ขาดสภาพคล่องในการดำเนินการ และเกิดความเสียเปรียบในการแข่งขันซึ่งมีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกได้เช่นกัน

PAYAP UNIVERSITY

ให้ขาดสภาพคล่องในการดำเนินการ และเกิดความเสียเปรียบในการแข่งขันซึ่งมีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออกได้เช่นกัน

5.3.4) ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้จัดการที่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก

จากการทดสอบสมมติฐานโดยการใช้สถิติการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยเชิงพหุ พบว่า มีปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้จัดการ 2 ปัจจัยที่สามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออก ได้แก่ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ด้านการส่งออกของผู้จัดการ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ López (2007) และ Chaiwun (2003) พบว่าทั้งระดับการศึกษาและประสบการณ์ด้านการส่งออกของผู้จัดการคือปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินการส่งออกของกิจการ

จากผลการศึกษา พบว่า ระดับการศึกษาสามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออกด้านยอดขายของกิจการได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ López (2007) และ Chaiwun (2003) พบว่า ระดับการศึกษาของผู้จัดการเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

เช่นเดียวกับประสบการณ์ด้านการส่งออกของผู้จัดการ ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยดังกล่าวสามารถพยากรณ์การดำเนินการส่งออกด้านยอดขายของกิจการได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Hornby (2002) Chaiwun (2003) López (2007) และ Okpara (2008) พบว่าประสบการณ์ด้านการส่งออกรวมถึงความรู้ในการทำการส่งออกมีผลต่อการดำเนินการส่งออกของกิจการ

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1) ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะให้กับผู้ประกอบการส่งออก ภาครัฐ และสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ที่จะช่วยสนับสนุนและพัฒนาการส่งออกของประเทศไทย เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ ดังนี้

PAYAP UNIVERSITY

1. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการส่งออก

การศึกษาครั้งนี้ผู้ประกอบการส่งออกพบอุปสรรคในการส่งออกหลายประการ และมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ออุปสรรคต่างๆในระดับที่แตกต่างกัน แต่อุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการส่งออก ได้แก่ อุปสรรคด้านสิ่งจูงใจให้เกิดตลาดส่งออก การเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ และนโยบายรัฐบาลถือเป็นอุปสรรคที่ผู้ประกอบการส่งออกต่างให้ความสำคัญ เมื่อพิจารณาในปัจจัยย่อย พบว่า ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับอุปสรรคอย่างมากในด้านการแข่งขันในการดำเนินการส่งออก ปัญหาในการกำหนดราคากับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ดังนั้นผู้ประกอบการที่เข้าร่วมสมาคมหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกในภาคอุตสาหกรรมเดียวกันจึงควรรวมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล แบ่งปันความรู้และประสบการณ์ในตลาดต่างประเทศร่วมกัน ในการที่ผู้ประกอบการจะสามารถผ่านพ้นอุปสรรคในการส่งออกและประสบความสำเร็จในการดำเนินการได้นั้นจะต้องสามารถนำแนวคิดเกี่ยวกับการทำกลยุทธ์เชิงรุก (Proactive Perspective) มาใช้ในการดำเนินการส่งออกได้ โดยมีหลักการคือผู้ประกอบการจะต้องวิเคราะห์ ทำความเข้าใจ และระบุประเด็นอุปสรรคในการส่งออกต่างๆให้ชัดเจน โดยมีการค้นหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลภายในและนอกองค์กรเพื่อใช้ในการวิเคราะห์อุปสรรคในการส่งออก จากนั้นจัดลำดับความสำคัญของอุปสรรคที่ส่งผลต่อการดำเนินการส่งออก แล้ววิเคราะห์สาเหตุของอุปสรรคและกำหนดแนวทางแก้ไขร่วมกันในองค์กร โดยผู้ประกอบการส่งออกควรทำการตรวจสอบอุปสรรคต่างๆในการส่งออกพร้อมกับนำอุปสรรคเหล่านั้นเข้าสู่กระบวนการวิเคราะห์อุปสรรค ติดตามตามความคืบหน้าในการพยายามลดอุปสรรคต่างๆในการส่งออก

สำหรับอุปสรรคด้านนโยบายภาครัฐที่ส่งผลต่อการดำเนินการส่งออก ผู้ประกอบการต้องมีการติดตาม สืบค้นข้อมูลเรื่องกฎระเบียบเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่กิจการดำเนินการส่งออกอยู่ตลอดเวลาและสม่ำเสมอ และควรมีการรวมตัวกันของสมาคมหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเพื่อขอความสนับสนุนจากภาครัฐในการช่วยเหลือภาคการส่งออกในอุตสาหกรรมนั้นๆ รวมทั้งรวบรวมข้อมูลปัญหาต่างๆของผู้ประกอบการส่งออกเพื่อชี้แจงให้ภาครัฐรับทราบถึงอุปสรรคที่อุตสาหกรรมหรือสมาคมนั้นๆกำลังเผชิญอยู่

เนื่องจากอุปสรรคในการดำเนินการส่งออกส่วนใหญ่เป็นปัจจัยที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรมีความกระตือรือร้นในการเข้าถึงข้อมูลต่างๆ รวมถึงติดตามข่าวสารและสถานการณ์การส่งออกอย่างสม่ำเสมอ

PAYAP UNIVERSITY

2. ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐและผู้ออกนโยบายเพื่อสนับสนุนการส่งออก

ในการศึกษาครั้งนี้ นโยบายรัฐบาลเป็นอุปสรรคสำคัญที่มีอำนาจพยากรณ์ตัวชี้วัดในการดำเนินการส่งออก ดังนั้นภาครัฐและผู้ออกนโยบายเพื่อสนับสนุนการส่งออกควรมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการในการลดสิ่งที่ขัดขวางการดำเนินการส่งออก โดยการศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะดังนี้

2.1) ภาครัฐควรพัฒนาระบบต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการให้ข้อมูลด้านการส่งออกเพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยเข้าถึงข้อมูลได้โดยง่าย ทั้งข้อมูลแบบครบวงจรด้านการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ การเข้าถึงช่องทางการกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศ และนโยบายรัฐบาล รวมทั้งการให้คำปรึกษาแบบเรียลไทม์ (Real time) อาทิเช่น E-business E-CRM E-News E-Enquiry และ E-Library เป็นต้น อีกทั้งภาครัฐยังควรเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงข้อมูลทางการค้าไปยังหน่วยงานส่งเสริมการส่งออกในทุกภูมิภาค รวมถึงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการรายย่อยพยายามเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากข้อมูลดังกล่าวเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินการส่งออก

2.2) ภาครัฐควรบ่มเพาะความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการ สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับกฎระเบียบในการส่งออกทั้งในภาพรวมและในแต่ละอุตสาหกรรมการส่งออก ส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ให้พัฒนาสินค้าเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศ รวมถึงกำหนดนโยบายพัฒนาผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการส่งออกให้มีทักษะและขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น โดยจัดหลักสูตรอบรม สัมมนาทั้งเชิงวิชาการและเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับกฎระเบียบทางการค้า แนวโน้มตลาด ลู่ทางการค้าและการลงทุน และกลยุทธ์ในการดำเนินการตลาดระหว่างประเทศให้กับผู้ประกอบการทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs มีส่วนในการเข้าร่วม ซึ่งโครงการดังกล่าวควรมุ่งเน้นในการสร้างทักษะการบริหารจัดการให้กับกิจการส่งออกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค นอกจากนี้ภาครัฐควรให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ในเรื่องของเทคนิคต่างๆและการบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

2.3) ภาครัฐควรส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการส่งออกสินค้าไทย มีการสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกของไทยและกลุ่มผู้ประกอบการนำเข้าจากต่างประเทศ และควรขยายการให้บริการของศูนย์บริการการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (One-Stop Export Service) ครอบคลุมไปยังส่วนภูมิภาคเพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยในส่วนภูมิภาคได้รับความสะดวกรวดเร็ว และภาครัฐยังควรส่งเสริมการกระจายการส่งออกไปยังตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ อาทิเช่น บราซิล รัสเซีย อินเดีย และจีน (BRICs) ตะวันออกกลางและแอฟริกาใต้ซึ่ง

PAYAP UNIVERSITY

เป็นประเทศที่มีแนวโน้มการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจอย่างชัดเจน มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น โดยทำการประชาสัมพันธ์สินค้าส่งออกของประเทศไทยและจัดงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการสนับสนุนด้านงบประมาณในการจัดการแสดงสินค้าในต่างประเทศ

2.4) ภาครัฐควรส่งเสริมและกระตุ้นให้ผู้ประกอบการส่วนภูมิภาคใช้ประโยชน์จากการทำข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ อาทิเช่น ดำเนินการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้ประกอบการได้รับทราบและใช้ประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าเสรีต่างๆเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ ทั้งในรูปแบบการจัดสัมมนา จัดทำเอกสารเผยแพร่ข้อมูลการดำเนินการ รวมถึงการบรรยายให้ความรู้ความเข้าใจ และเพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้เพิ่มปริมาณการค้าและเคลื่อนย้ายสินค้าได้อย่างเสรีในภูมิภาค

2.5) ภาครัฐควรมีการออกนโยบายกระตุ้นการส่งออก โดยอาจเป็นการลดเรื่องภาษีต่างๆ (Tax Incentive) ของกิจการที่ทำการส่งออกเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้ประกอบการในการดำเนินการส่งออก

3. ข้อเสนอแนะสำหรับสถาบันการศึกษาทางด้านบริหารธุรกิจ

ในการที่จะเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ให้แก่นักศึกษา ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในการส่งออก สถาบันการศึกษาทางด้านบริหารธุรกิจจะต้องมีการออกแบบรายวิชาเฉพาะเพิ่มเติมในหลักสูตรเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือนักศึกษารุ่นใหม่มีความรู้และเข้าใจสภาพความเป็นจริงในตลาดต่างประเทศและในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศและการส่งออกนำเข้า โดยการอบรมสัมมนาการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การวิเคราะห์ตลาดต่างประเทศ จัดโครงการทัศนศึกษาเพื่อให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ นอกจากนี้สถาบันการศึกษาทางด้านบริหารธุรกิจควรมีการสอนเทคนิคในการส่งออก รวมถึงเอกสารต่างๆที่ประกอบการส่งออก และสิ่งสำคัญที่สุด คือ สถาบันการศึกษาทางด้านบริหารธุรกิจต้องพยายามสร้างวัฒนธรรมให้นักศึกษาสามารถเป็นผู้นำในการใช้กลยุทธ์เชิงรุก (Proactive Perspective) ในการดำเนินการส่งออกได้

PAYAP UNIVERSITY

5.4.2) ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อให้มีความครอบคลุมถึงอุปสรรคที่มีความแตกต่างกันในแต่ละภาคอุตสาหกรรม

2. ควรมีการใช้เครื่องมือในการวิจัยแบบอื่นๆ นอกเหนือจากแบบสอบถาม เพื่อให้ได้ข้อมูลมาวิเคราะห์ผลการวิจัยที่ครอบคลุมและชัดเจนมากยิ่งขึ้น เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึก เป็นต้น และศึกษาแบบเจาะลึกในอุตสาหกรรมหนึ่งเพื่อให้ได้รู้ถึงอุปสรรคในอุตสาหกรรมนั้นๆอย่างแท้จริง

PAYAP UNIVERSITY