



การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการ
ธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้
(ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

อิสมะแอ หะยีสาและ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

พ.ศ. 2555



**Strategic Management and Return on investment Profit of
Hajj Entrepreneurs in the Five Southern Border Provinces
(Pattani Yala Narathiwat Songkhla and Satun)**

ISAMAAE HAJISALAEH

**A Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of The Requirements
for the Master of Business Administration
Graduate School
Yala Rajabhat University**

2012

ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ(ภาษาไทย) การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของ
ผู้ประกอบการธุรกิจชายแดนในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดน
ภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)
ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ
(ภาษาอังกฤษ) Strategic Management and Return on investment of Small
Entrepreneurs in the Five Southern Border Provinces
(Pattani Yala Narathiwat Songkhla and Satun)
ชื่อผู้ทำการค้นคว้าอิสระ อิสมะแอ หะยีสาและ
สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก

คณะกรรมการควบคุมการค้นคว้าอิสระ

(ดร.นิรันดร์เกียรติ ถั่วคูณูปการ)

(ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม

(รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษฏ์รัช มั่นเศรษฐวิทย์)

(ดร.นิรันดร์เกียรติ ถั่วคูณูปการ)

(รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษฏ์รัช มั่นเศรษฐวิทย์)

คณะวิทยากรให้การ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา อนุมัติให้นับการค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็น
ส่วนหนึ่งของการเรียนตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

(ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์)

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

“ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา”

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุน ของ
ผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้
(ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ชื่อผู้ทำการค้นคว้าอิสระ อิสมะแอ หะยีสาและ

ชื่อปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

ปีการศึกษา 2555

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

1. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวัฒนูปการ ประธาน กรรมการ
2. รองศาสตราจารย์.ดร.ศิษณุวัช มั่นเศรษฐวิทย์ กรรมการ

การศึกษาเรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการ
ธุรกิจ ฮ้างญ ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มี
วัตถุประสงค์เพื่อ 1) หาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลของผู้ประกอบการกับแนวคิดการจัดการเชิง
กลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจฮ้างญในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส
สงขลา และสตูล) 2) ศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับ
ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขาย จำนวนผู้ประกอบการฮ้างญ และกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจ
ฮ้างญในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ประชากรที่ใช้ใน
การวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจ ฮ้างญที่เปิดดำเนินการอยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้
(ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ในปี 2554 มีจำนวน 65 ราย ประกอบด้วย ห้างหุ้นส่วน
จำกัด 58 ราย และบริษัทจำกัด 7 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการ ค้นคว้าอิสระ ได้แก่ แบบสอบถาม สถิติที่
ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ การแจกแจงความถี่ การหาค่าเฉลี่ยร้อยละ การวิเคราะห์สัมประสิทธิ์
สหสัมพันธ์

ผลการค้นคว้าอิสระ สรุปได้ดังนี้ (1) สิ่งที่มีผลต่อแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์โดยใช้การ
วิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน แสดงให้เห็นว่าระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ
ธุรกิจฮ้างญ ไม่มีความสัมพันธ์กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายความว่าระดับการศึกษาของ
ผู้ประกอบการ ธุรกิจฮ้างญ ไม่สามารถกำหนดหรือมีอิทธิพลกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของ
ผู้ประกอบการ ธุรกิจฮ้างญ (2) ความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างประสบการณ์กับแนวคิดการจัดการ

เชิงกลยุทธ์ หมายความว่า ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ ธุรกิจยังมีความสำคัญต่อระดับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ซึ่ง ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการคือสิ่งจำเป็นสำหรับธุรกิจ เพราะ ประสิทธิภาพจะทำให้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและข้อมูลสำคัญของธุรกิจที่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจ การวางแผนทางการดำเนินงาน และควบคุมการปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อที่จะสร้างความมั่นใจว่าองค์กรสามารถที่จะดำเนินการได้อย่างสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม และสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ตลอดจนสามารถมีพัฒนาการและสามารถแข่งขันใน ธุรกิจยังได้อย่างมีประสิทธิภาพ (3) ความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ กับผลตอบแทนจากการลงทุนและการเจริญเติบโตของ ธุรกิจยัง ด้านความสัมพันธ์กับยอดจำนวนผู้ประกอบการปีซึ่ง โดยเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา พบว่าผู้ประกอบการมียอดจำนวนผู้ไปประกอบปีซึ่ง เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย คือมียอดจำนวน เพิ่มขึ้น 41-49% จำนวน 22 ราย คิดเป็น ร้อยละ 33.85 เพิ่มขึ้น 31 - 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 เพิ่มขึ้น 50%ขึ้นไป จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.00 เพิ่มขึ้น น้อยกว่า 20% จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.77 และเพิ่มขึ้น 21 - 29 % จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.69 และด้านความสัมพันธ์กับผลตอบแทนด้านกำไร โดยมีกำไรเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา โดยส่วนใหญ่มีกำไร จากการดำเนินงานของกิจการธุรกิจยังเพิ่มขึ้น เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย คือมีกำไรเพิ่มขึ้น 41 - 49% จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 เพิ่มขึ้น 31 - 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 เพิ่มขึ้น 21 - 29% จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.46 เพิ่มขึ้น น้อยกว่า 20% จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.46 และเพิ่มขึ้น 50% ขึ้นไป จำนวน 5 ราย คิดเป็น ร้อยละ 7.69 ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะในการศึกษา

1. ควรมีการศึกษาวิจัย การจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจอื่นๆ เช่น การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว เป็นต้น
2. ควรมีการศึกษาวิจัย สภาพปัญหาหรืออุปสรรคในการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจยัง เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนพัฒนาธุรกิจให้มีคุณภาพ
3. ควรมีการศึกษาวิจัย การจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจยังในประเทศไทย เพื่อเป็นข้อมูลของผลกระทบที่จะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

Abstract

Independent Study Title: Strategic Management and Return on investment of Hajj Entrepreneurs in the Five Southern Border Provinces (Pattani Yala Narathiwat Songkhla and Satun)

Researcher Isamaae Hajisalaeh

Degree Sought: Master of Business Administration

Major: Business Administration

Academic year: 2012

Independent Study Advisors

- | | |
|--|-----------------|
| 1. Lect. Dr. Nirunkait Liwkunupakan | Committee Chair |
| 2. Lect. Dr. Thanakul Russameesukhanon | Committee |
| 3. Assoc. Prof. Dr. Sitavat Munsettavith | Committee |

The aims of this study were to 1) investigate the relationship between the entrepreneurs' data and the strategic management concept of the hajj business owners in the five southern border provinces, and 2) examine the relationship between the strategic management concept and the return on investment of hajj business on amounts figure and profit in the five southern border provinces. The samples were 7 companies with 58 partnership limited owners in the five southern border provinces in 2011. A questionnaire was used in data collection while Frequency, Mean, and Correlation Coefficient were employed in data analysis

The study revealed that:

1. For the study on the strategic management concept dimension, it is found that the educational level of the hajj business entrepreneurs in the five southern border provinces does not relate to the strategic management. That means the entrepreneurs' educational level cannot determine their strategic management.

2. For the study on the positive correlation between experience and the strategic management concept, it is found that experience is very essential for the level of strategic management since the experience the entrepreneurs in analyzing the environment as well as important business data for decision-making, performance planning, and in controlling strategic management of the organization. This will confirm that the organization is able to perform in

comply with the environment as well as the situation and able to compete effectively in the hajj industry.

3. For the study on the positive correlation between the Return on Investment and the strategic management concept and the growth of amounts, it is found that 22 entrepreneurs (33.85%) has the increased amount figure not more than 41-49% , followed by 18 entrepreneurs (27.69%) for not more than 31-39%, followed by 13 entrepreneurs (20.00%) for more than 50% upper , followed by 7 entrepreneurs (10.77%) for less than 20% , followed by 5 entrepreneurs (7.69) for not more than 21-29% , and the growth of profit , it is found that 18 entrepreneurs (27.69%) has the increased profit not more than 41-49% , followed by 18 entrepreneurs (27.68%) has the increased profit not more than 31-39% , followed by 12 entrepreneurs (18.46 %) has the increased profit not more than 21-29%, followed by 12 entrepreneurs (18.46 %) has the increased profit less than 20 % , and followed by 5 entrepreneurs (7.69%) has the increased profit more than 50 % upper.

4. Recommendations for future study are that:

1) The study on the strategic management affecting the return on investment of the other businesses like tourist business should be conducted.

2) The study on the obstacles or problem situations of strategic management of the

3) The study on the strategic management affecting the return on investment of the hajj businesses in Thailand should be conduct to derive useful data used for competition of the organization.

Abstract

Independent Study Title: Strategic Management and Return on investment of Hajj Business in the Five Southern Border Provinces (Pattani Yala Narathiwat Songkhla and Satun)

Researcher Mr.Isamaae Hajisalaeh

Degree Sought: Master of Business Administration

Major: Business Administration

Academic year: 2012

Independent Study Advisors

- | | |
|--|-----------------|
| 1. Lect. Dr. Nirunkait Liwkunupakan | Committee Chair |
| 2. Lect. Dr. Thanakul Russameesukhanon | Committee |
| 3. Assoc. Prof. Dr. Sitavat Munsettavith | Committee |

The goals of this study are to 1) study the relationship between the entrepreneurs' data and the strategic management concept of the hajj business owners in the five southern border provinces, and 2) study the relationship between the strategic management concept and the return on investment of hajj business on amounts figure and profit in the five southern border provinces. The sample in the study are those 7 company and 58 partnership limited owners in the five southern border provinces in 2011. A questionnaire was used in data collection while Frequency, Mean, and Correlation Coefficient were employed in data analysis.

The study reveals that:

5. For the study on the strategic management concept dimension, it is found that the education level of the hajj business entrepreneurs in the five southern border provinces does not relates to the strategic management. That means the entrepreneurs' education level cannot determine their strategic management.

6. For the study on the positive correlation between experience and the strategic management concept, it is found that experience is very essential for the level of strategic management since the experience the entrepreneurs in analyzing the environment as well as

important business data for decision-making, performance planning, and in controlling strategic management of the organization. This will confirm that the organization is able to perform in comply with the environment as well as the situation and able to compete effectively in the hajj industry.

7. For the study on the positive correlation between the Return on Investment and the strategic management concept and the growth of amounts, it is found that 22 entrepreneurs (33.85%) has the increased amount figure not more than 41-49% , followed by 18 entrepreneurs (27.69%) for not more than 31-39%, followed by 13 entrepreneurs (20.00%) for more than 50% upper , followed by 7 entrepreneurs(10.77%) for less than 20% , followed by 5 entrepreneurs (7.69) for not more than 21-29% , and the growth of profit , It is found that 18 entrepreneurs (27.69%) has the increased profit not more than 41-49% , followed by 18 entrepreneurs (27.68%) has the increased profit not more than 31-39% , followed by 12 entrepreneurs (18.46 %) has the increased profit not more than 21-29%, followed by 12 entrepreneurs (18.46 %) has the increased profit less than 20 % , and followed by 5 entrepreneurs (7.69%) has the increased profit more than 50 % upper.

8. Recommendations found the study are that:

4) The study on the strategic management affecting the return on investment of the other businesses like tourist business should be conducted.

5) The study on the obstacles or problem situations of strategic management of the hajj business should be carried out in order to derive useful data for efficient business planning.

6) The study on the strategic management affecting the return on investment of the hajj businesses in Thailand to derive useful data used for competition of the organization.

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากบุคคล และหน่วยงานต่าง ๆ ที่ได้ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล เพื่อใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ จนทำให้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี ผู้วิจัยขอขอบคุณอาจารย์ที่ปรึกษา คร. นรินทร์เกียรติ ลีวคุณุปการ คร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษณุวัช มั่นเศรษฐวิทย์.สมคิด แก้วประดิษฐ์ ดร.บุญสิทธิ์ ไชยชนะและนาย อิสมาแอ สามะ ที่ได้อนุเคราะห์ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำและตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จนทำให้ผลในการทำค้นคว้าอิสระครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบคุณผู้แต่ง และผู้เรียบเรียงตำรา เอกสาร และผลงานวิจัยต่างๆ ที่ผู้เขียนได้อ้างอิง ตลอดจนผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ที่ให้ความร่วมมือตอบแบบ สอบถาม ซึ่งเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง และทำให้ในการทำค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมี ในการทำค้นคว้าอิสระ ฉบับนี้ ผู้เขียนขอมอบเป็น ผลบุญ แก่ บิดา มารดา บุรพจารย์และผู้มีพระคุณทุกๆ ท่านที่มีส่วนร่วมในการอบรมสั่งสอนทั้งวิชาการ คุณธรรม จริยธรรม จนทำให้ผู้ค้นคว้าอิสระประสบความสำเร็จ

อิสมาแอ หะยีสาและ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ	ฌ
สารบัญตาราง	ฎ
สารบัญภาพ.....	ฏ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการค้นคว้าอิสระ	3
ความสำคัญของการค้นคว้าอิสระ	3
ขอบเขตของการค้นคว้าอิสระ	4
ข้อตกลงเบื้องต้น	5
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	6
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการทำฮัจญ์.....	9
ประวัติการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยมุสลิม.....	13
แนวคิดเกี่ยวกับตลาดธุรกิจฮัจญ์.....	30
รูปแบบการบริหารกิจการฮัจญ์ องค์การ Tabung Haji(กองทุนฮัจญ์) ประเทศ มาเลเซีย.....	30
แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์.....	32
ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return On Investment; ROI).....	47
ยอดขาย.....	47
กำไร.....	48
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	56
กรอบแนวคิดการค้นคว้าอิสระ.....	61
สมมติฐานการค้นคว้าอิสระ.....	61

บทที่ 3	วิธีดำเนินการค้นคว้าอิสระ	62
	ประชากร	62
	เครื่องมือในการค้นคว้าอิสระ	63
	วิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	64
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	65
	การวิเคราะห์ข้อมูล	66
	แผนปฏิบัติการค้นคว้าอิสระ	70
บทที่ 4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	71
	ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา	72
	ส่วนที่ 2 การทดสอบสมมติฐาน	82
บทที่ 5	สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	92
	สมมติฐานของการวิจัย	92
	เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้า	93
	สรุปผลการค้นคว้าอิสระ	93
	อภิปรายผลการค้นคว้าอิสระ	96
	ข้อเสนอแนะ	103
	บรรณานุกรม	106
	ภาคผนวก	105
	ภาคผนวก ก สถิติที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ	111
	ภาคผนวก ข ค่า IOC ของเครื่องมือ	114
	ภาคผนวก ค เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ	119
	ภาคผนวก ง ค่าความเชื่อมั่น	127
	ภาคผนวก จ หนังสือขอความอนุเคราะห์ในการค้นคว้าอิสระ	129
	ภาคผนวก ฉ รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือ	128
	ภาคผนวก ช Tray out	135
	ภาคผนวก ซ ผู้ประกอบกิจการฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้	143
	ภาคผนวก ฌ พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ พ.ศ. 2524	147
	ภาคผนวก ญ พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ พ.ศ. 2532	153
	ภาคผนวก ณ การแปรผล	156
	ภาคผนวก น ประวัติผู้ค้นคว้าอิสระ	168

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงจำนวนประชากร.....	62
2	จำนวนและค่าร้อยละของผู้ประกอบการอัญญา จำแนกตาม ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และที่ตั้งสถานประกอบการ.....	73
3	แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เกี่ยวกับ การจัดการ เชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญญาในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) แยกเป็นรายด้าน.	74
4	แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เกี่ยวกับระดับการ ปฏิบัติงานตาม กระบวนการ จัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญญา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ด้านการวางแผนกลยุทธ์ โดยภาพรวมและจำแนกเป็น รายข้อ	75
5	แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เกี่ยวกับระดับการ ปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการธุรกิจ อัญญา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายข้อ.	77
6	แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เกี่ยวกับระดับการ ปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญญา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและ สตูล) ด้านการประเมินผลและการควบคุม โดยภาพรวมและจำแนกเป็น รายข้อ	78
7	แสดงจำนวนและร้อยละของผลตอบแทนจากการลงทุน ของ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญญาในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ด้านยอดจำนวนผู้ประกอบการอัญญา.....	79
8	แสดงร้อยละ จำนวนของผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญญาในพื้นที่ 5 จังหวัดชายชายแดนใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ด้านกำไร.....	80

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
9	แสดงปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)	81
10	แสดงข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)	82
11	การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)	83
12	การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล).....	84
13	การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้	84
14	การวิเคราะห์ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณีโดย ใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis).....	85
15	การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของยอดขาย จำนวน ผู้ประกอบ ธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ	86
16	การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของยอดขายของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ	86
17	การวิเคราะห์ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณี โดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)	87
18	การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของกำไรผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้กับการจัดการเชิงกลยุทธ์	88

19	การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้กับการจัดการเชิงกลยุทธ์	88
20	การวิเคราะห์ระดับประสิทธิภาพของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้กับการจัดการเชิงกลยุทธ์โดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)	89

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ฮัจญ์ เป็นหลักศาสนบัญญัติในอิสลามประการที่ห้าที่มุสลิมทุกคนต้องปฏิบัติเพียงครั้งเดียวในชีวิต โดยมีเงื่อนไขว่าต้องมีความสามารถที่ครอบคลุมทั้งสามด้าน นั่นคือด้านความสมบูรณ์ของสุขภาพร่างกาย ทรัพย์สินเงินทอง และความปลอดภัยในการเดินทาง ฮัจญ์จึงเป็นแหล่งรวมประชาคมโลกที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์มนุษยชาติ ที่สามารถรวบรวมประชากรโลกที่ก้าวโพนัพรหมแดนทางเผ่าพันธุ์ ชั้่นวรรณะ วัฒนธรรมและประเทศชาติ ผู้การหลอมรวมพลโลกให้มีความเป็นเอกภาพทั้งด้านความตั้งใจและวัตถุประสงค์ รูปแบบและวิธีการ สถานที่และแหล่งปฏิบัติ แม้กระทั่งเสื้อผ้าอาภรณ์นอกราย ทุกคนพร้อมใจปฏิบัติอย่างเป็นน้ำหนึ่งอันเดียวกัน ด้วยหัวใจที่นอบน้อมและยอมศิโรราบในความยิ่งใหญ่ของอัลลอฮ์ ปราบฏุกการณ์อันน่ามหัศจรรย์ของประชากรโลกนี้ มิเพียงแต่แสดงถึงความเป็นสากลจักรวาลของศาสนาอิสลามเท่านั้น ปราบฏุกการณ์อันน่ามหัศจรรย์ของประชากรโลกนี้ มิเพียงแสดงถึงความเป็นสากลจักรวาลของศาสนาอิสลามเท่านั้น หากยังเป็นภาพสะท้อนถึงวิถีชีวิตมุสลิมที่มีความผูกพันอันดีทั้งต่อตนเอง สิ่งแว ค่ล้อมรอบข้าง และเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน (อิสมาอีลลุดดี จะปะเกีย. 2550 : 3)

ส่วนผลประโยชน์ของฮัจญ์ที่เกี่ยวข้องกับโลกนี้ โดยเฉพาะผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจที่แฝงอยู่ท่ามกลางความพากเพียรในการปฏิบัติพิธีกรรมฮัจญ์ (อันเป็นเป้าหมายหลักของการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวมุสลิม) มีมากมายมหาศาล ไม่ว่าในระดับบุคคล ครอบครัว สังคม องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ประเทศชาติหรือนานาชาติ ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันระดับสากลในรูปแบบของอุตสาหกรรมทางธุรกิจ การทำความรู้จัก การช่วยเหลือเกื้อกูล การสร้างเครือข่ายทำงานด้านสาธารณกุศลสากล และการจัดประชุมสัมมนานานาชาติ (อิสมาอีลลุดดี จะปะเกีย, 2552)

จากการดำเนินงานประสานงานคณะผู้แทนฮัจญ์ ที่ผ่านมามีความยุ่งยากบางประการ เช่น ความสอดคล้องของระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินงานอื่นขอวิชา ซึ่งการกระบวนกรดำเนินงานเอกสารที่ไม่สามารถรวบรวมได้อย่างเป็นระบบโดยพร้อมเพ รียงกันส่งผลต่อกระบวนการดำเนินงานอื่นขอวิชาระบบอินเตอร์เน็ตของสถานทูตซาอุดีอาระเบีย ซึ่งการกระบวนกรดำเนินการเรื่องวิชานั้น มีความเกี่ยวข้องอย่างสำคัญกับกำหนดการเดินทางไปปฏิบัติหน้าที่ของคณะผู้แทน

ฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย หากเกิดความล่าช้าหรือผิดพลาดระหว่างขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเดินทางปฏิบัติหน้าที่คณะผู้แทนฮัจญ์ตามกำหนดเวลาได้ (ปริญาญกรณ์ กิจบรรทัด , 2552 : หน้า ข-ค)

การดำเนินการจัดเข้าที่พักสำหรับผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ชาวไทยในอดีตที่ผ่านมาเป็นการจัดเข้าโดยผู้ประกอบกิจการฮัจญ์ ซึ่งมักจะถูกทางการซาอุดีอาระเบียดำเนินทุกปี เนื่องจากผู้ประกอบกิจการฮัจญ์ ส่วนใหญ่นำผู้ประกอบพิธีฮัจญ์พักอาศัยบ้านที่แออัด ไม่มีใบอนุญาต และไม่ได้ทำสัญญาเช่าฉบับกระทรวงฮัจญ์ อย่างไรก็ตามจากการที่ได้เปิดโอกาสให้มีการเช่าที่พักในระบบบริษัทในปี พ.ศ. 2550 และ 2552 นั้น ฝ่ายไทยได้รับข้อท้วงติงจากฝ่ายซาอุดีอาระเบียมากมาย ว่ามีการนำผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ พักอาศัยบ้านที่แออัด เข้าที่พักใกล้แล้วย้ายที่พักผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ ภายหลัง และการนำผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ไปพักในอาคารที่ไม่มีใบอนุญาต ซึ่งสังคมมุสลิมคงจะทราบข่าวในเรื่องนี้ดี (กรมศาสนา กระทรวงวัฒนธรรมฯ, 2555)

สำหรับปี 2554 มีพี่น้องมุสลิมชาวไทยประสงค์เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ได้สมัครและลงทะเบียนผ่านระบบออนไลน์ www.hajthailand.net ไปแล้วจำนวน 22,743 คน แต่เนื่องจากการทางการซาอุดีอาระเบียจัดสรรโควต้าผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ให้ประเทศไทย จำนวน 13,000 คน ซึ่งผู้ประสงค์ไปประกอบกิจการฮัจญ์ทั้งหมดได้จ่ายเงินให้กับผู้ประกอบการและผู้ประกอบการได้โอนกับกรมการศาสนา รายละเอียด 50,000 บาท ไปแล้ว จากที่ผู้ประกอบการจะเก็บจากผู้ประสงค์ไปประกอบพิธีฮัจญ์รวมเบ็ดเสร็จคนละไม่ต่ำกว่า 150,000 บาทต่อคน ทั้งๆที่กรมการศาสนาก็ทราบดีว่าทางการซาอุดีอาระเบียได้จัดสรรโควต้าเพียง 13,000 คน แล้วกรมการศาสนาเอาจำนวนมหาศาลดังกล่าวไปไว้ที่ไหนและเมื่อไหร่จะได้รับคืน กรมการศาสนาจะได้ประโยชน์จากการออนไลน์เงินเข้าไปไม่น้อย เมื่อปี 2553 เม็ดเงินอยู่ในกรมการศาสนา 160 ล้านบาท ปีนี้เม็ดเงินที่กรมการศาสนาได้รับไม่น้อยกว่า 650 ล้านบาท และผู้ประกอบการเรียกร้องให้กรมการศาสนาเอาผิดกับผู้ประกอบการที่ทำผิดระเบียบ แต่มาทำให้ผู้ประกอบการที่เสียเลือดร้อนด้วย ซึ่งมันไม่ถูกต้อง (สมาคมผู้ประกอบการ กิจการฮัจญ์ ภาคใต้ , 2554)

คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย แจ้งว่า การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของพี่น้องชาวไทยมุสลิม ประจำปี 2554 จะเริ่มเดินทางประมาณปลายเดือนกันยายน 2554 ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาเรื่องการขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์จากจังหวัดภาคใต้ ซึ่งในปีที่ผ่านมามีปัญหาเรื่องเที่ยวบินและปัญหาผู้โดยสารตกค้างที่สนามบิน สำหรับตารางการบินและอัตราค่าโดยสารคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จ ประมาณกลางเดือนมีนาคม 2554 กรมการศาสนา ในฐานะเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย ได้แจ้งว่า เพื่อมิให้เกิดปัญหาผู้โดยสารตกค้างที่สนามบินดังเช่นปีที่ผ่านมา คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

จึงมีมติไม่อนุญาตให้สายการบินอื่นจัดเที่ยวบินเหมาลำ หรือเที่ยวบินพิเศษขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ รวมทั้งไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบกิจการฮัจญ์เป็นผู้จัดเที่ยวบินเหมาลำหรือเที่ยวบินพิเศษขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ และได้แจ้งมติดังกล่าวให้กระทรวงคมนาคมและกรมการบินพลเรือนทราบแล้ว (กรมการศาสนา , กระทรวงศาสนาและวัฒนธรรม, 2555)

ดังนั้นจากข้อมูลข้างต้นและสภาพปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้จัดทำค้นคว้าอิสระมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ใน 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ซึ่งผลของการศึกษาสามารถนำไปเป็นข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ ผู้สนใจจะเข้ามาในธุรกิจฮัจญ์ ผู้ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเพื่อประโยชน์ต่อการปรับปรุงแผนการตลาดและพัฒนากลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดให้มีประสิทธิภาพ ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด เพื่อเป็นการเพิ่มยอดการใช้บริการให้แก่กิจการต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการค้นคว้าอิสระ

1. เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษาและประสบการณ์ ของผู้ประกอบการกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ฮัจญ์กับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์
2. เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอด จำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์และกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ใน พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ความสำคัญของการค้นคว้าอิสระ

1. ทำให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลของผู้ประกอบการกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจ ฮัจญ์ใน พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้(ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)
2. ให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)
3. ทำให้ทราบถึงปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

4. เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้สนใจลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สามารถนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน

5. เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สามารถนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการวางแผนการกำหนดกลยุทธ์ และการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น

ขอบเขตของการค้นคว้าอิสระ

ในการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการค้นคว้าอิสระไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ซึ่งมีห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 58 ราย และบริษัทจำกัด จำนวน 7 ราย (สมาคมผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ภาคใต้, 2553)

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการวิจัยครั้งนี้จะศึกษา แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ตามแนวคิดของ (ณัฏฐนันท์ เจริญนันท์ , 2552) ซึ่งแบ่งกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ได้ 3 ขั้นตอนได้แก่

1. การวางแผนกลยุทธ์
2. การปฏิบัติตามกลยุทธ์
3. การประเมินผลและการควบคุม

ผลตอบแทนจากการลงทุน (ยอดจำนวนและ กำไร)

ยอดจำนวนผู้ประกอบการปี 2553 เปรียบเทียบกับปี 2554

ระดับการเพิ่มขึ้น	50% ขึ้นไป
ระดับการเพิ่มขึ้น	41-49 %
ระดับการเพิ่มขึ้น	31-39%
ระดับการเพิ่มขึ้น	21- 29%
ระดับการเพิ่มขึ้นน้อยกว่า	20% (อิสมาแอ สามะ , 2555)

กำไรของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ปี 2553 เปรียบเทียบกับปี 2554

ระดับการเพิ่มขึ้น	50% ขึ้นไป
ระดับการเพิ่มขึ้น	41-49 %
ระดับการเพิ่มขึ้น	31-39%
ระดับการเพิ่มขึ้น	21- 29%
ระดับการเพิ่มขึ้นน้อยกว่า	20% (อิสมาแอ สามะ , 2555)

3. ขอบเขตด้านตัวแปร ซึ่งแบ่งออกเป็น

3.1 ตัวแปรต้น (Independent Variable) คือ ข้อมูลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ได้แก่ ระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ และแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์

3.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variable) คือ ผลตอบแทนจากการลงทุน ได้แก่ ยอดจำนวนผู้ประกอบการอัญมณีและกำไร

ข้อตกลงเบื้องต้น

1. พื้นที่การค้นคว้าอิสระครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีใน เขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้แก่ จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล
2. ระยะเวลาที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึงปี พ.ศ. 2555
3. ศึกษาระดับยอดจำนวนผู้ประกอบการอัญมณีที่เพิ่มขึ้น
4. ศึกษาระดับกำไรที่เพิ่มขึ้น

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategy Management Effectiveness) หมายถึง การบริหารจัดการองค์กรโดยให้มีกลยุทธ์หลักและกลยุทธ์การแข่งขัน โดยต้องมีการศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกเพื่อสร้างแผนกลยุทธ์ที่ใช้ในการกำหนดทิศทางและอนาคตที่เหมาะสมขององค์กรอย่างยั่งยืน (สุพานี สฤษฏ์วานิช , 2553 : 8)

1.1 การวางแผน กลยุทธ์ หมายถึง การวางแผนซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในธุรกิจ และเป็นทั้งการแก้ไขและการป้องกันปัญหาและรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในอนาคตทั้งระยะสั้น กลางและยาว

นอกจากนี้ยังเชื่อมโยงองค์ประกอบในด้านต่าง ๆ ให้มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ซึ่งการวางแผนกลยุทธ์เป็นการวางแผนที่ใช้ได้ทั้งในระดับการวางแผนชีวิต การวางแผนธุรกิจ การวางแผนรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนการวางแผน สำหรับการบริหารประเทศ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2552 : 5 – 6)

1.2 การปฏิบัติตามกลยุทธ์ หมายถึง การวางแผนและการดำเนินงานเพื่อให้กลยุทธ์เกิดประโยชน์แก่องค์กรอย่างเป็นรูปธรรม การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ผู้นำกลยุทธ์ไปปฏิบัติควรเข้าใจรอบความคิดในการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ที่ประกอบด้วยภาวะผู้นำ วัฒนธรรมการเปลี่ยนแปลง การติดต่อสื่อสาร ระบบการจูงใจ และโครงสร้างองค์การ (ณัฐพันธุ์ เขจรนันท์ , 2552 : 253 – 254)

1.3 การควบคุมเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การกำหนดแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้บริหารระดับสูงที่จะนำไปใช้เพื่อการประเมิณผล งานทางด้านกลยุทธ์อย่างเป็นระบบ ซึ่งประกอบด้วยกำหนดยุทธศาสตร์เป้าหมายอย่างเป็นทางการ การตรวจสอบ การประเมิณผล และข้อมูลป้อนกลับ จากการดำเนินการตามระบบดังกล่าว ก็จะทำให้ผู้บริหารได้รับข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์และโครงสร้างขององค์การ ว่าสามารถดำเนินการเชิงกลยุทธ์ บรรลุผลตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้หรือไม่ (พิบูล ทิปะปาล , 2551 : 251–253)

2. ระดับการศึกษา หมายถึง การจัดการศึกษาของไทยได้มีการจัดควบคุมกันไว้ทั้งที่เป็นการจัดการศึกษาในระบบโรงเรียน และการจัดการศึกษานอกโรงเรียน ซึ่งพอจะแบ่งระดับของการศึกษาออกได้เป็น 5 ระดับ คือ

1. การศึกษาระดับประถมศึกษา
2. การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น
3. การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
4. การศึกษาระดับปริญญาตรี
5. การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี

3. ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ หมายถึง ระยะเวลาการปฏิบัติงานในสาขาอาชีพด้านการขายสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่ง หรือในสายงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอัญมณี

ระดับประสบการณ์ หมายถึง ความชัดเจนที่เกิดจากการกระทำหรือได้พบเห็นมาจากการทำงานที่ผ่านมา การทำงานให้ดี เกิดจากการเรียนรู้แต่การทำงานให้ดี เกิดจากประสบการณ์ ประสบการณ์ทั้งบวกและลบ เป็นประโยชน์ในการพัฒนางานในครั้งต่อไป

1. น้อยกว่า 1 ปี
2. 1 - 5 ปี
3. 6 – 10 ปี
4. 11 – 15 ปี
5. 16 ปีขึ้นไป

4. ผู้ประกอบการฮัจญ์ หมายถึง นิติบุคคลที่จดทะเบียนขออนุญาตเป็นผู้ประกอบการบริหารจัดการขนส่งในกิจการฮัจญ์

5. ธุรกิจฮัจญ์ หมายถึง กิจการใดๆ ที่เกี่ยวกับการเดินทางของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเพื่อไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ เมืองมักกะฮ์ประเทศซาอุดีอาระเบีย ไม่ว่าจะเป็นการจัดบริการการอำนวยความสะดวกหรือความปลอดภัยก่อนเดินทาง ระหว่างเดินทาง ระหว่างประกอบพิธีฮัจญ์หรือการเดินทางกลับภูมิลำเนา รวมทั้งกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดังกล่าวตามที่คณะกรรมการกำหนด

6. อะมีรุลฮัจญ์ หมายถึง บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการของประเทศไทย นำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ เมืองมักกะฮ์ประเทศซาอุดีอาระเบีย”

7. สุญญาจ หมายถึง ผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ซึ่งหมายรวมถึงทั้งผู้ชายและผู้หญิง

8. แซะห์ หมายถึง ผู้นำกลุ่มในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์

9. วายิบ หมายถึง สิ่งที่ศาสนาต้องให้กระทำ ซึ่งผู้กระทำจะได้รับผลบุญ และผู้ละทิ้งจะได้รับการลงโทษ

10. อิบาตะฮ์ คือ การปฏิบัติภารกิจต่างๆ ที่มนุษย์ปฏิบัติอยู่ประจำ แต่มีข้อแม้ว่า ภารกิจเหล่านั้นเพื่อมุ่งหวังความโปรดปรานจากพระผู้เป็นเจ้าเท่านั้น จึงจะถือว่าเป็นอิบาตะฮ์ ไม่ว่าจะเป็นการศึกษาหาความรู้ การทำมาหากิน การรับใช้สังคม การสมรส หากมีเจตนาเพื่อพระองค์แล้วไซ้้นั้นคืออิบาตะฮ์

11. ฟิรฎู หมายถึง ข้อบังคับทางศาสนาสำหรับมุสลิมทุกคนจะต้องปฏิบัติ หากใครละทิ้ง (โดยไม่มีข้อยกเว้นทางศาสนา) ถือว่ามีความผิด เช่น การละหมาดฟิรฎูวันหนึ่งกับคืนหนึ่ง 5 เวลา การถือศีลอดในเดือนรอมฎอน เป็นต้น

12. อัลกุรอาน หมายถึง คัมภีร์อันศักดิ์สิทธิ์ เป็นคัมภีร์แห่งฟากฟ้าของศาสนาอิสลาม เป็นวะฮ์ยู (เจ้านำ)แห่งพระผู้เป็นเจ้าที่มีต่อท่านศาสดามุฮัมมัด (ศ็อลฯ)

13. ฮะดีษ คือ คำพูด การกระทำ การยอมรับ และคุณลักษณะ ตลอดจนชีวประวัติของท่านนบีมุฮัมมัด (ศ็อลฯ) อิบนุหะญูร อัลอัศกอลานีย์ให้นิยามของฮะดีษว่า “ทุก ๆ สิ่งที่พาดพิงถึงท่านนบี (ศ็อลฯ)”

14. **อัลมุหัดดีษ (المُحَدِّث)** แปลว่า นักหะดีษ หมายถึง ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องของวิธีการยืนยันหะดีษ มีความรู้เกี่ยวกับสถานภาพของผู้รายงานแต่ละคนทั้งทางด้านคุณธรรมและความบกพร่อง ไม่ใช่แค่ฟังหะดีษเพียงอย่างเดียวเท่านั้น อิมามอิบนุ ซัยยิดีนนาส กล่าวว่า “นักหะดีษในสมัยของเราจะมีความสามารถ คือ เป็นผู้รายงานและอธิบายหะดีษ รวบรวมชีวประวัติของนักรายงานหะดีษ สามารถพิจารณาการรายงานหะดีษของนักหะดีษร่วมสมัย สามารถแยกประเภทและชนิดของหะดีษ และเป็นผู้ที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในสังคมมุสลิมว่าเป็นผู้ที่มีความศรัทธาที่หนักแน่น”

15. **อัซซุนนะฮฺ** คือ ชีวิตของท่านศาสนานบีมุฮัมมัด(ศ็อลฯ)ทั้งปวง ไม่ว่าจะเป็นการปฏิบัติศาสนกิจ จริยธรรม ศีลธรรม คุณธรรม แม้กระทั่งกิริยามารยาทของท่าน ผู้ใดปฏิบัติแค่ไหนจากชีวิตของท่าน ก็ถือว่าเป็นซุนนะฮฺเท่านั้น.

16. **อิจญมาอฺ** หมายถึง การลงมติเห็นชอบอย่างเป็นทางการของเหล่าผู้รู้ยุคหลังจากท่าน ศาสดามุฮัมมัด (ศ็อลฯ)

17. **ผลตอบแทนจากการลงทุน** หมายถึง รายได้หลังหักค่าใช้จ่ายจากการดำเนินธุรกิจฮัจญ์ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถพิสูจน์ได้ว่าการลงทุนในครั้งนั้นมีความคุ้มค่ามากขนาดไหน การวัดความคุ้มค่านอกจากเป็นวัดจากกำไรแล้ว สามารถวัดจากศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจ

ยอดจำนวน คือ ยอดจำนวนผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์ที่มารับบริการ (พรพรหม พรหมเพศ 2551: 333)

ระดับยอดจำนวนน้อยกว่า	20%
ระดับยอดจำนวนเพิ่มขึ้น	21-29%
ระดับยอดจำนวนเพิ่มขึ้น	31-39%
ระดับยอดจำนวนเพิ่มขึ้น	41-49%
ระดับยอดจำนวนเพิ่มขึ้น	50%

กำไร หมายถึงผลตอบแทนต่อเงินทุนที่ลงไป (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2552 : 86)

ระดับกำไรเพิ่มขึ้นน้อยกว่า	20%
ระดับกำไรเพิ่มขึ้น	21-29%
ระดับกำไรเพิ่มขึ้น	31-39%
ระดับกำไรเพิ่มขึ้น	41-49%
ระดับกำไรเพิ่มขึ้น	50%

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การคั่นคว่ำอิสระ เรื่อง การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ผู้คั่นคว่ำอิสระได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอแนวคิดทฤษฎีดังนี้

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์

ประวัติการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยมุสลิม

แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return On Investment ; ROI)

ยอดจำนวน

กำไร

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรอบแนวคิดการคั่นคว่ำอิสระ

สมมติฐานการคั่นคว่ำอิสระ

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์

การประกอบพิธีฮัจญ์ เป็น หลักการของศาสนาอิสลาม แบ่งออกเป็นหลักใหญ่ๆ ได้ 2 ประการ คือ

1. **หลักศรัทธา** เรียกว่า “รูกนอิมาน” คือ หลักการหรือบรรทัดฐานที่มุสลิมทุกคนจะต้องศรัทธายึดมั่น ซึ่งมีอยู่ 6 ประการ

- 1.1 ต้องศรัทธาต่ออัลเลาะห์
- 1.2 ต้องศรัทธาต่อมาลาอิกะฮ์
- 1.3 ต้องศรัทธาต่อบรรดาคัมภีร์ของอัลลอฮ์
- 1.4 ต้องศรัทธาต่อบรรดารอซูล (ศาสนทูตของอัลลอฮ์)
- 1.5 ต้องศรัทธาต่อวันอาคิเราะฮ์ (วันสุดท้ายของโลก)
- 1.6 ต้องศรัทธาต่อการกำหนดของอัลลอฮ์ ทั้งทางดีและทางร้าย

2. **หลักการปฏิบัติ** เรียกว่า “รูกนอิสลาม” คือ บทบัญญัติของศาสนาอิสลามที่กำหนดให้มุสลิมทุกคนต้องปฏิบัติ ซึ่งมีอยู่ 5 ประการ

- 2.1 ต้องกล่าวปฏิญาณตนหรือที่เรียกกันว่า กล่าว “กาติมะฮ์ชาฮาดะฮ์”
- 2.2 ต้องทำการละหมาด ทุกวันๆ 5 เวลา
- 2.3 ต้องบริจาคทรัพย์ “ซะกาต”
- 2.4 ต้องถือ “ศีลอด” ทุกวันในเดือนรอมฎอน
- 2.5 ต้องเดินทางไปบำเพ็ญฮัจญ์ที่นครมักกะฮ์ 1 ครั้ง ในขณะที่มีชีวิตอยู่

หากมีความสามารถที่จะเดินทางไปกลับได้

การทำพิธีฮัจญ์ที่เป็นวาญิบนั้นมีเงื่อนไข บรรดานักวิชาการในด้านนิติบัญญัติอิสลาม ได้มีความเห็นพ้องตรงกันว่า การทำพิธีฮัจญ์นั้นจะเป็นสิ่งที่จำเป็น ก็ต่อเมื่อมีเงื่อนไขต่างๆต่อไปนี้ครบถ้วน

1. เป็นมุสลิม
2. บรรลุศาสนภาวะ
3. มีสติสัมปชัญญะ
4. มีอิสรภาพ
5. มีความสามารถพอ

ดังนั้นผู้ใดที่คุณสมบัติไม่ครบตามเงื่อนไขดังกล่าวแล้ว การทำพิธีฮัจญ์ก็ไม่จำเป็นสำหรับเขา เพราะที่กล่าวไปนั้นมีการเป็นมุสลิม การบรรลุศาสนภาวะ และการมีสติสัมปชัญญะคือเป็นเงื่อนไขของการบังคับใช้ในการกระทำพิธีศาสนา นอกจากฮัจญ์อยู่แล้ว(สมาคมนักเรียนเก่าอาหรับ. 2541 : 506)

ความหมายของฮัจญ์

ฮัจญ์ ตามนัยทางภาษาหมายถึง การมุ่งหมาย ส่วนตามนัยทางหลักศาสนบัญญัติ คือ การมุ่งสู่บัยตุลลอฮิลหะรอม(ณ นครมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย) ด้วยการทำการกิจจำเพาะเจาะจง ในเวลาที่จำเพาะเจาะจง

บัญญัติฮัจญ์

ฮัจญ์ คือ อิบาเดฮ์ที่ถูกกำหนดเป็นฟัรฎูเหนือมุสลิมและมุสลิมะฮ์ทุกคนที่มีความสามารถเป็นหลักการอิสลามข้อที่ห้า หลักฐานดังกล่าวนี้ ได้ระบุไว้ในอัลกุรอาน สุนนะฮ์ และ อัจญ์มาอ์

อัลลอฮ์ได้ ตรัส ความว่า และอัลลอฮ์ได้ใช้ให้มนุษย์ทั้งหลายทำฮัจญ์โดยมุ่งหมายไปยัง บัยตุลลอฮ์ (ณ นครมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย) สำหรับผู้ที่มีความสามารถจะบรรลุไปถึงได้

หะดีษของท่านนบีมุฮัมมัด(ศ็อลฯ) ความว่า จากอิบนุ อุมร์ เราะฎิยัลลอฮุอันฮุม่า กล่าวว่า ฉันได้ ยินท่านนบีมุฮัมมัด(ศ็อลฯ)กล่าวว่า“แท้จริงแล้วอิสลามถูกสร้างบนหลักห้าประการ คือ

1. การปฏิญาณตนว่าแท้จริงแล้วไม่มีพระเจ้าอื่นนอกจากอัลลอฮ์ และ แท้จริงแล้วมุฮัมมัด นั้นเป็นศาสนทูตของอัลลอฮ์

2. การดำรงการละหมาด

3. การจ่ายซะกาต(บริจาคทาน)

4. การถือศีลอดในเดือนรอมฎอน

5. การทำฮัจญ์ ณ บัยตุลลอฮ์”(บ้านองค์อัลลอฮ์ เมืองมักกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย)

ทั้งหมดนี้คือหลักห้าประการที่เป็นเสมือนเสาหลักของศาสนาอิสลาม

ความหมายของอุมเราะฮ์

อุมเราะฮ์ในเชิงภาษา หมายถึง การเยี่ยมชม ส่วนอุมเราะฮ์ตามนัยทางหลักศาสนบัญญัติ หมายถึง การเยือนบัยตุลลอฮ์ อัลหะรอมด้วยเงื่อนไขต่างๆที่จำเพาะเจาะจง

ความประเสริฐของอัลฮัจญ์และอุมเราะฮ์

อัลฮัจญ์ เป็นอิบาเดฮ์ที่ประเสริฐสุด ที่จะลบล้างการทำผิดและทำบาป เป็นอิบาเดฮ์ที่มีความใกล้ชิดต่อความโปรดปรานของอัลลอฮ์(ช.บ.)และสวนสวรรค์ของพระองค์ ทั้งนี้เพราะอัลลอฮ์(ช.บ.) และท่านรอซูล(ศ็อลฯ) ได้ให้การรับไว้แล้วว่า “ฮัจญ์มับูร คือฮัจญ์ที่ดีเป็นที่รับรองนั้นไม่มีการตอบแทนใดๆแก่เขานอกจากสวนสวรรค์” (อิสมาอีลตุฟี จะปะกียา . 2554 : 32-55)

รัฐบาลกับการส่งเสริมกิจการฮัจญ์

ฮัจญ์ เป็นศาสนกิจของศาสนาอิสลามที่กำหนดให้มุสลิมที่มีความพร้อมเดินทางไป ประกอบพิธีฮัจญ์อย่างน้อยหนึ่งครั้งในชีวิต รัฐบาลได้ตระหนักถึงความสำคัญดังกล่าวจึงได้ตรา พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ พ.ศ. 2524 องค์การที่รับผิดชอบตามพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว คือ คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย องค์การของคณะกรรมการประกอบด้วย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรมเป็นประธาน ผู้แทนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ทรงคุณวุฒิ เป็น กรรมการ โดยอธิบดีกรมการศาสนาเป็นกรรมการและเลขานุการ และกรรมการศาสนาทำหน้าที่

สำนักเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย เจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติ มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อให้การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามได้รับความ สะดวก ปลอดภัย และมีหลักประกัน
2. เพื่อป้องกันการหาผลประโยชน์อันมิชอบผู้ไม่หวังดีต่อผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์
3. เพื่อส่งเสริมการเดินทางให้ถูกต้องสมบูรณ์ตามหลักศาสนา
4. เพื่อแก้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในระหว่างประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศ ซาอุดีอาระเบีย

การส่งเสริมกิจการฮัจญ์นั้น รัฐบาลโดยกระทรวงวัฒนธรรมได้พยายามอย่างเต็ม ความสามารถในการส่งเสริมสนับสนุนการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของพี่น้องชาวไทยมุสลิม ตลอดจนการพัฒนาการดำเนินงานกิจการฮัจญ์ในด้านต่างๆ เพื่อให้การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ของพี่น้องชาวไทยมุสลิม เป็นไปอย่างเป็นระบบดังเช่นนานาประเทศ และผู้เดินทางได้รับความ สะดวกสบายไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ ที่ผ่านมามีคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทยได้ ดำเนินการในเรื่องต่างๆ จนทำให้ปัญหาได้คลี่คลายลง สำหรับเรื่องที่สำคัญๆ ที่คณะกรรมการ ส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทยได้ดำเนินการได้แก่

1. การเจรจาจำนวนผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์ แห่งประเทศไทยได้จัดส่งคณะผู้แทนไปเจรจาเกี่ยวกับจำนวนผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ทุกปี ซึ่ง ที่ผ่านมามีประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้จัดสรรจำนวนผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ให้แก่ประเทศไทย จำนวน 13,000 คน
2. การลงทะเบียนผู้ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ คณะกรรมการส่งเสริมกิจการ ฮัจญ์แห่งประเทศไทยได้มีมติให้มีการลงทะเบียนผ่านระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ผ่าน เว็บไซต์ www.hajthailand.net เป็นการลงทะเบียนในลักษณะ First come First serve คือเป็นตามลำดับคิวที่ ลงทะเบียน เพื่อให้กระบวนการลงทะเบียนเป็นไปด้วยความเรียบร้อย ยุติธรรม สามารถทราบ จำนวนผู้ที่ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์จริงได้ล่วงหน้า
3. การขนส่งผู้แสวงบุญในแต่ละปีจะมีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการของสายการ บินที่ขนส่งผู้แสวงบุญ และปัญหาความล่าช้าของเที่ยวบินอยู่เสมอ ดังนั้น เพื่อความสะดวกสบาย ของผู้แสวงบุญซึ่งส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาในจังหวัดภาคใต้ คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่ง ประเทศไทยจึงมีมติให้มีการจัดเที่ยวบินขนส่งผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์จากภาคใต้เป็ นไปตาม มติคณะรัฐมนตรีในคราวการประชุม เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2548 คือให้ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) รับผิดชอบจัดเที่ยวบินขนส่งจากภาคใต้ในลักษณะเหมาลำไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย สำหรับการขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์จากส่วนกลางให้โดยสารการบินปกติ โดยให้ผู้ประกอบกิจการ

อัญญ์จัดผู้ประกอบพิธีอัญญ์เดินทางเป็นกลุ่มๆละ 45 – 48 คน จากการดำเนินการดังกล่าวทำให้ผู้ไปประกอบพิธีอัญญ์จากภาคใต้ได้รับความสะดวก ได้เดินทางโดยเครื่องบินที่มีคุณภาพและการเดินทางของผู้ประกอบพิธีอัญญ์เป็นกลุ่มเป็นระบบ ทำให้เจ้าหน้าที่ทั้งของฝ่ายไทยและฝ่ายซาอุดีอาระเบียสามารถเตรียมการและดูแลอำนวยความสะดวกได้ง่าย

4. การจัดที่พักสำหรับผู้ประกอบพิธีอัญญ์ถือเป็นเรื่องสำคัญที่ประเทศซาอุดีอาระเบียให้ความสนใจเป็นพิเศษ และมีผลโดยตรงต่อการออกวีซ่าให้แก่ผู้แสวงบุญรัฐบาลได้พยายามแก้ไขปัญหาลับๆพรางๆมาโดยตลอด โดยคำนึงถึงความพึงพอใจของผู้แสวงบุญ เพื่อให้ผู้ประกอบพิธีอัญญ์ทุกคนได้ประกอบพิธีศาสนกิจอย่างมีความสุข

ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องหลักๆ ที่ทางราชการได้ดำเนินการเกี่ยวกับการส่งเสริมการเดินทางไปประกอบพิธีอัญญ์ของพี่น้องชาวไทยมุสลิม ซึ่งในรายละเอียดยังมีเรื่องต่างๆอีกมากมายที่ทางราชการได้ดำเนินการเพื่อให้พี่น้องชาวไทยมุสลิมได้รับความสะดวกสบาย สามารถประกอบศาสนกิจตามหลักศาสนา และไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบสมตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการอัญญ์ พ.ศ. 2524 (กรมการศาสนา กระทรวงวัฒนธรรม, 2555)

ประวัติการเดินทางไปประกอบพิธีอัญญ์ของชาวไทยมุสลิม

ยุคสมัยก่อนกรุงรัตนโกสินทร์ จากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ได้มีการบันทึกชัดเจนเกี่ยวกับการเผยแพร่ศาสนาอิสลามของประชาชนชาวไทยที่เรียกว่า “มุสลิม” นั้นมีมาช้านาน ก่อนสมัยอาณาจักรกรุงศรีอยุธยาเป็นราชธานี โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณตอนใต้ของประเทศไทยสมัยนั้นส่วนใหญ่เป็นชาวไทยเชื้อสายมลายูที่นับถือศาสนาอิสลามเนื่องจากการเผยแพร่ศาสนาอิสลามได้ถูกนำมาเผยแพร่โดยบรรดาพ่อค้าวานิชชาวอาหรับ เปอร์เซีย อินเดีย ที่เดินทางโดยเรือสำเภาและนำสินค้ามาขายยังหมู่เกาะประเทศอินโดนีเซีย และบริเวณแหลมมลายู ซึ่งรวมถึงดินแดนของแผ่นดินสยามบริเวณภาคใต้ตอนล่างด้วย ต่อมาเมื่อกรุงศรีอยุธยามีความเจริญก้าวหน้าด้านการค้าระหว่างประเทศ พระเจ้าแผ่นดินสมัยพระนารายณ์มหาราชได้ทรงอนุญาตให้ชาวต่างชาติเข้ามาทำการค้ากับสยามได้ และมีชาวต่างชาติที่นำสินค้ามาค้าขายในขณะนั้น เช่น โปรตุเกส ฮอลันดา ฝรั่งเศส ญี่ปุ่น และเปอร์เซีย (อิหร่าน) เป็นต้น ในสมัยนั้นพระเจ้าแผ่นดินทรงพระราชทานอนุญาตให้ชาวต่างชาติที่มาค้าขายกับกรุงศรีอยุธยาได้พำนักอาศัยอยู่บนแผ่นดินสยามบริเวณโดยรอบพระนคร โดยทรงพระราชทานพื้นที่อยู่อาศัยกันเป็นแห่งๆ ไม่รวมกัน และปลูกสร้างบ้านเรือนอยู่เป็นกลุ่มๆ แยกกัน ซึ่งปรากฏหลักฐานทางประวัติศาสตร์ชัดเจนจนถึงปัจจุบัน

เจ้าพระยาเจ้าคณะมหมัตพ้อคำชาวเปอร์เซียเป็นชาวมุสลิมที่มีความร่ำรวยระดับคหบดี เป็นชาวต่างชาติที่มีบทบาทในการให้ความร่วมมือกับพระเจ้าแผ่นดินเป็นอย่างดี และมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับมาตรการภาษีสินค้า ซึ่งมีปัญหาเกี่ยวกับพ้อคำญี่ปุ่นในขณะนั้น พระเจ้าแผ่นดินทรงพอพระทัยเป็นอย่างยิ่งจึงทรงพระราชทานตำแหน่งให้เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับการค้าและภาษีอากร และทรงแต่งตั้งท่านเป็นจุฬาราชมนตรี ดำรงฐานะเป็นผู้นำสูงสุดด้านศาสนาอิสลามของชาวไทยมุสลิมในแผ่นดินสยามการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์เป็นหลักการและเป็นบทบัญญัติของศาสนาที่มุสลิมต้องเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ยังเมืองมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ดังนั้น ประวัติศาสตร์การเดินทางของชาวไทยมุสลิมที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์นั้น สามารถเดินทางได้โดยทางเรือและเป็นเรือบรรทุกสินค้าของชาวต่างชาติที่นำสินค้ามาขายและนำสินค้ากลับไปพร้อมกับรับชาวมุสลิมที่มีความประสงค์และมีความพร้อมในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ร่วมเดินทางไปด้วยรายละเอียดหลักฐานเกี่ยวกับระยะเวลาการเดินทาง การจ่ายค่าเดินทางไม่ปรากฏ ต่อมาเมื่อสิ้นสมัยยุคกรุงศรีอยุธยาการค้าระหว่างประเทศหยุดชะงักลงและชาวต่างชาติส่วนหนึ่งก็เดินทางกลับไปยังประเทศของตน และมีอีกส่วนหนึ่งก็ยังคงพำนักอยู่บนแผ่นดินสยามและแต่งงานมีครอบครัวกับชาวสยาม ในจำนวนนี้มีบุตรหลานชาวไทยมุสลิมเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในภายหลัง

ยุคสมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ ความพยายามในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยมุสลิมยังมีอย่างต่อเนื่อง หลังจากพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราชปฐมกษัตริย์แห่งราชวงศ์จักรีได้ขึ้นครองราชย์ได้ทรงรับสั่งให้พระอนุชาของพระองค์คือ กรมพระราชวังบวรสุทธสิงหนาท ยกทัพปราบหัวเมืองคอนใต้ที่เป็นปรปักษ์ทั้งหลายรวมทั้งนครศรีธรรมราชและเมืองปัตตานีด้วย ต่อมากองทัพสยามภายใต้การบัญชาการรบโดย กรมพระราชวังบวรสุทธสิงหนาท โดยมีพระยากลาโหมเป็นแม่ทัพสามารถบุกเข้ามายึดเมืองปัตตานีได้สำเร็จ ในปี พ.ศ. 2327 และนำชาวไทยมุสลิมจากปัตตานีมาอาศัยอยู่ในเขตรอบนอก (นครเขื่อนขันธ์ปัจจุบันคือ จังหวัดสมุทรปราการและกรุงเทพมหานคร) พระนครเป็นจำนวนมาก โดยพระเจ้าแผ่นดินทรงพระราชทานอนุญาตให้ชาวไทยมุสลิมจับจองที่ดินเพื่ออยู่อาศัยและประกอบการค้า

การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยมุสลิมในช่วงสมัยรัชกาลที่ 1 ถึงรัชกาลที่ 4 นั้น ใช้วิธีอาศัยไปกับเรือสินค้าซึ่งเป็นลักษณะเรือสำเภา แต่ต้องเดินทางไปขึ้นเรือที่เกาะปีนัง ประเทศมาเลเซียต่อมาเมื่อการเดินทางเรือพัฒนาขึ้นโดยใช้เครื่องยนต์ในการขับเคลื่อน เช่น เรือรับส่งผู้โดยสารไปประกอบพิธีฮัจญ์ ชื่อ “มิสเฟล” เป็นเรือที่บริการรับส่งมุสลิมที่ต้องการไปประกอบพิธีฮัจญ์จะวิ่งบริการรับคนจากหมู่เกาะอินโดนีเซีย แลหมมลายูและจะจอดรับผู้โดยสารที่เกาะปีนังเป็นจุดสุดท้ายและเป็นจุดที่ชาวไทยมุสลิมต้องไปขึ้นเรือที่นั่นเรือลำนี้สามารถบรรทุกผู้โดยสาร

ประมาณ 1,000 คนโดยมีประเทศเจ้าอาณานิคมจากยุโรปสัญญาได้ไม่ปรากฏ เป็นเจ้าของเรือ ระยะเวลาในการเดินทางจากปีนังถึงเมืองท่าเจดดาห์ ประมาณ 13-15 วัน

การเดินทางของมุสลิมจากกรุงเทพฯต้องเดินทางโดยทางเรือ เพื่อที่จะไปเกาะปีนัง ต่อมาสามารถเดินทางโดยรถไฟ เนื่องจากประเทศไทยและซาอุดีอาระเบียในขณะนั้นยังไม่มี การติดต่อทางการทูต จึงทำให้การเดินทางสมัยนั้นมุสลิมชาวไทยต้องถือพาสปอร์ตและวีซ่าเป็นชาว อังกฤษ เพราะในสมัยนั้นอังกฤษ ฝรั่งเศสและฮอลันดา เป็นประเทศล่าอาณานิคมในแถบเอเชีย ตะวันออก จึงมีอิทธิพลในการเข้าแทรกแซงรัฐบาลไทยโดยรัฐบาลไทยต้องอนุญาตให้ประชาชน ชาวไทยมีสิทธิเลือกที่จะอยู่ภายใต้กฎหมายของประเทศใดก็ได้ เช่น อังกฤษ หรือฮอลันดาเป็น ต้น สมัยนั้นเรียกว่า “เป็นบุคคลภายใต้บังคับอังกฤษ หรือ ฮอลันดา ” ขณะเดียวกันประชาชนก็ สามารถที่จะเลือกอยู่ภายใต้บังคับสยามหรือภายใต้กฎหมายไทยได้เช่นกัน แต่จะมีข้อแตกต่างกัน ในด้านสิทธิต่างๆ เช่น ถ้าอยู่ภายใต้บังคับอังกฤษ หรือฮอลันดาจะได้รับการยกเว้นไม่ต้องเข้ารับ ราชการทหารและไม่ต้องขึ้นศาลอาญาของไทยแต่ต้องขึ้นศาลภายใต้กฎหมายของประเทศที่บุคคลผู้นั้นเลือก แต่จะมีข้อเสียคือไม่มีสิทธิในการครอบครองที่ดิน เป็นต้นดังนั้นการเดินทางออกจาก ประเทศไทยของชาวไทยมุสลิมในยุคนั้นจึงจำเป็นต้องถือพาสปอร์ตและวีซ่าเป็นชาวอังกฤษ และ จะได้รับการปฏิบัติเหมือนชาวอังกฤษทุกประการขณะพำนักอยู่ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย และเมื่อ เดินทางกลับสยาม ก็จะกลับคืนเป็นชาวไทยภายใต้บังคับกฎหมายของประเทศที่ตนเองได้เลือก เช่นเดิม

การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 (ประมาณปี พ.ศ. 2490 - 2525) ในช่วงเวลานั้นบริษัทเดินเรือสินค้าชื่อบริษัทสยามไรซ์ โดยมีนายสุริยน ไรวา เป็นเจ้าของ บริษัท ประกอบธุรกิจหลักคือรับบรรทุกข้าวจากประเทศไทยไปขายยังประเทศตะวันออกกลาง และประเทศแถบทวีปแอฟริกาโดยบริษัทสยามไรซ์ จะเช่าเรือจากบริษัทโทวฮก ประเทศฮ่องกง บรรทุกข้าวสารเพื่อส่งออก และต่อมาบริษัทสยามไรซ์ได้เปิดรับบริการขนส่งผู้โดยสาร ผู้ที่มีความ ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ โดยคิดอัตราค่าบริการคนละ 5,000 บาท เรือสามารถ บรรทุกผู้โดยสารได้ประมาณ 800 คน และจะรับเฉพาะคนไทยเท่านั้น ประโยชน์อีกอย่างหนึ่งที่ บริษัทจะได้รับนอกจากอัตราค่าโดยสารเรือ บริษัทจะได้ส่วนลดหย่อนค่าฟรีเหมียมน้ำที่นำออก คือ ผู้โดยสารหนึ่งคนจะได้ส่วนลดค่าฟรีเหมียมน้ำต่อข้าวหนึ่งกระสอบ เรือจะเดินทางออกจากประเทศไทย ใช้เวลาประมาณ 15 วัน ถึงท่าเรือเจดดาห์ประเทศซาอุดีอาระเบีย และระหว่างทางจะจอดส่งสินค้า ข้าวและเดิมเสียบียง เช่น จอดที่หมู่เกาะซีลอน ประเทศศรีลังกา เป็นต้น ต่อมาบริษัทคนไทยชื่อ พิลก ริม จัดตั้งขึ้นมาโดยนายสุริยน ไรวา เพื่อดำเนินธุรกิจรับส่งประชาชนชาวไทยไปประกอบพิธีฮัจญ์ อย่างเดียว โดยไม่บรรทุกสินค้าไปด้วยและเมื่อส่งผู้โดยสารที่เจดดาห์เสร็จแล้วเรือจะไปวิ่งบริการ ขนส่งสินค้าบริเวณตะวันออกกลางและจะกลับมารับผู้โดยสารจากเมืองท่าเจดดาห์กลับประเทศไทยใช้

เวลาในการเดินทางประมาณ 15 วัน อัตราค่าโดยสารรายละ 5,000 บาท เป็นเรือที่เช่ามาจากบริษัท ไททอยจากประเทศฮ่องกง เช่น เรือฮอยอิง กาวีน่า คาริงโก๊ เป็นต้น

ยังมีบริษัทจัดเดินเรือรับส่งผู้โดยสารไปประกอบพิธีฮัจญ์เกิดขึ้นอีก คือ “บริษัท บางกอกเซลาดัน” โดยนายบุญส่ง วัลลิกุล เป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ ต่อมาการบริการรับส่งผู้โดยสารมีปัญหาเนื่องจากมีบริษัทเรือที่บริการนำผู้โดยสารไปส่งที่ประเทศซาอุดีอาระเบียแล้วไม่นำเรือไปรับผู้โดยสารกลับทำให้ผู้โดยสาร ต้องค้างอยู่ที่เมืองท่าเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบียนานราว 3 เดือน ได้รับความเดือดร้อนอย่างมากในเรื่องที่พักอาศัย และอาหาร รัฐบาลไทยจึงต้องส่งเรือไปรับผู้โดยสาร กลับมายังประเทศไทย รัฐบาลคณะปฏิวัติสมัยจอมพลถนอม กิตติขจร จึงได้มีประกาศ คณะปฏิวัติ ในราชกิจจานุเบกษา ฉบับที่ 111 ลงวันที่ 16 เมษายน พ.ศ. 2515 รวม 7 ข้อ มีสาระสำคัญคือ เพื่อต้องการควบคุมการดำเนินการเกี่ยวกับการส่งชาวไทยไปประกอบพิธีฮัจญ์ ให้ได้รับความสะดวกไม่เกิดปัญหา โดยมีคณะกรรมการควบคุมบริษัทผู้รับส่งคนไปประกอบพิธีฮัจญ์ ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจากกระทรวงต่างๆ รวมเป็นกรรมการและมีปลัดกระทรวงคมนาคมเป็น ประธานในปี พ.ศ. 2516 รัฐบาลไทยโดยกระทรวงคมนาคม ได้จัดตั้งบริษัทไทยเดินเรือทะเลขึ้น เพื่อบริการส่งชาวไทยมุสลิมไปประกอบพิธีฮัจญ์ แต่ได้เลิกกิจการในปี พ.ศ. 2518 เนื่องจากประสบกับภาวะขาดทุน

ขั้นตอนการดำเนินการนำผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์โดยทางเรือ บริษัทเรือจะให้มีบุคคลที่ดำเนินการจัดหา ผู้ที่มีความประสงค์จะไปประกอบพิธีฮัจญ์ โดยจะจ่ายค่าตอบแทนให้ จากค่าบริการรวม บริษัทและผู้ติดต่อจะรับผิดชอบด้านเอกสารการเดินทางตั้งแต่เตรียมยื่นใบคำร้อง รูปถ่ายและหลักฐานเพื่อดำเนินการทำพาสปอร์ตและออกวีซ่าให้กับผู้เดินทาง บริษัทจะเป็นผู้จัดเลี้ยงอาหารทุกมื้อให้กับผู้เดินทางระหว่างอยู่ในเรือทั้งขาไปและขากลับ เมื่อถึงเมืองเจดดาห์ประเทศซาอุดีอาระเบียผู้เดินทางจะอยู่ในความรับผิดชอบของเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลบริการผู้โดยสารที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการฮัจญ์ของประเทศซาอุดีอาระเบีย

บรรยากาศของการเดินทางโดยเรือ ตัวอย่างของการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยมุสลิมเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ. 2508 มีผู้เดินทางรวมทั้งสิ้นประมาณ 800 คน โดยมี ร.อ.ปรีชา เอี่ยมอิทธิพล เป็นอะมีรัลฮัจญ์ (ผู้นำชาวไทยไปประกอบพิธีฮัจญ์) ซึ่งแต่งตั้งโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยในสมัยนั้น คือ พลเอกประภาส จารุเสถียรจะถูกแต่งตั้งขึ้นมาเพียงผู้เดียว โดยมีเจ้าหน้าที่แพทย์ และพยาบาลจากกระทรวงสาธารณสุข ร่วมเดินทางไปกับอะมีรัลฮัจญ์เพียงหน่วยงานเดียว เมื่อวันกำหนดเดินทางมาถึง เรือฮอยอิง ได้จอดรอผู้โดยสารอยู่ที่ท่าเรือคลองเตย พาสปอร์ตของผู้โดยสารทั้งหมดจะถูกนำไปให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตำรวจตรวจคนเข้าเมือง สัมภาษณ์ของผู้เดินทางจะถูกนำลงสู่ใต้ท้องเรือพร้อมกับผู้โดยสารจะเริ่มขึ้นไปบนเรือ โดยจะพักอาศัยอยู่บริเวณชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 ของเรือ หลังจากนำสัมภาระติดตัวที่ต้องใช้ระหว่างเดินทางไป

เก็บไว้ในตำแหน่งที่ต้องพำนักรบนเรือเมื่อถึงเวลาเรือออกผู้โดยสารทั้งหมดจะลงสู่บริเวณที่พักของ
ตน

ลักษณะที่พักจะเป็นห้องโถงใหญ่ ภายในเรือแบ่งออกเป็นสองส่วน คือส่วนหัวเรือและ
ส่วนท้ายเรือ มีทั้งหมด 2 ชั้น ได้ห้องเรือใช้เป็นชั้นที่เก็บสัมภาระของผู้โดยสาร ส่วนชั้นคาคฟ้าจะ
เป็นส่วนของผู้โดยสารที่ควบคุมเรือ จะไม่อนุญาตให้ผู้โดยสารขึ้นไปการจัดแบ่งที่พักของผู้โดยสารก็
จะแบ่งออกเป็นสองแถว คือทางเรือด้านซ้ายและทางเรือด้านขวา การนอนจะนอนเรียงแถวหน้า
กระดานคนละด้านกันในแต่ละแถวจะมีกระเป๋าสัมภาระเป็นเขตกันระหว่างบุคคลหรือกลุ่มในเรือ
จะมีเข็มทิศบอกทิศตลอดทางเพื่อให้ผู้เดินทางประกอบพิธีละหมาดหันหน้าไปยังทิศที่ถูกต้อง และ
ทำละหมาดแบบรวมย่อ 2 เวลา เมื่อถึงเวลารับประทานอาหารทุกคนจะต้องนำคุปอง พร้อมกับ
ภาชนะไปยังโรงครัวซึ่งอยู่ส่วนท้ายของเรือ เพื่อนำอาหารกลับมารับประทานยังบริเวณที่พักของตน
เป็นเช่นนี้ทุกมื้อ ในเรือจะมี กาแฟ ผลไม้ดอง ไว้น้ำดื่มให้กับผู้เดินทางที่ต้องการซื้อรับประทาน การ
บริการน้ำดื่มจะมีวาล์วน้ำอยู่บริเวณทางเรือชั้นที่ที่พักของผู้เดินทาง น้ำจืดจะเปิดให้ใช้เป็นช่วงเวลา
คือประมาณเวลา 12.00-13.00 น. เวลา 15.00-16.00 น. และเวลา 18.00-19.00 น. เมื่อถึงเวลาเปิด
บริการน้ำจืดผู้ที่ต้องการน้ำจะต้องนำภาชนะไปใส่และต้องเข้าคิวกันยาวมากเพราะผู้โดยสารมี
จำนวนมาก แต่ว่าเวลาน้ำมีน้อย ภาชนะที่นำไปใส่น้ำต้องมี หูหิ้ว เช่น กาน้ำ หรือถังน้ำ เมื่อนำมาแล้ว
จะใช้เชือกร้อยหูหิ้วภาชนะเรียงลำดับตามผู้ที่มาก่อนหลัง เรียงยาวตลอดแนวไปยังวาล์วน้ำและ
เจ้าของภาชนะก็จะมารับภาชนะไปตามลำดับ ในเรือจะมีแพทย์และพยาบาลร่วมเดินทางไปด้วย
และถ้าผู้เดินทางเกิดเจ็บป่วยก็จะมีแพทย์และพยาบาลมาช่วยดูแลรักษาให้ บรรยากาศประจำวันจะ
เป็นเช่นนี้ตลอดไป และเมื่ออีก 3 วัน ก่อนถึงท่าเรือเมืองเจดดาห์ ผู้นำกลุ่มจะคืนพาสปอร์ตให้กับผู้
เดินทางเก็บรักษาไว้และบอกให้ทุกคนจัดเตรียมสัมภาระให้พร้อมเพื่อขึ้นยังท่าเรือเมืองเจดดาห์ เมื่อ
เรือจอดเทียบท่าเมืองเจดดาห์ผู้เดินทางจะต้องเข้าแถวเพื่อขึ้นรถบัสไปยังอาคารตรวจคนเข้าเมืองซึ่ง
ตั้งอยู่ไม่ไกล และเมื่อถึงยังอาคารตรวจคนเข้าเมืองของซาอุดีอาระเบียแล้วเจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้า
เมืองก็จะถามเป็นภาษามลายูว่า “ชะฮ์ซาปอ” ซึ่งมีความหมายว่า ท่านจะอยู่กับชะฮ์ใด (ผู้นำทาง
ประกอบพิธีฮัจญ์) ผู้เดินทางจะรู้มาก่อนแล้วจากเมืองไทยว่า ถ้าถึงซาอุดีอาระเบียแล้วตนจะไปอยู่
ภายใต้สังกัดการบริการของชะฮ์ใด ซึ่งผู้เดินทางจะเป็นผู้เลือกผู้นำประกอบพิธีฮัจญ์จากประเทศ
ไทยไว้ล่วงหน้าแล้วชะฮ์ต่างๆที่ผู้เดินทางต้องเลือกนั้นจะเป็นคณะเจ้าหน้าที่บริการของประเทศ
ซาอุดีอาระเบียที่มีใบอนุญาตถูกต้องตามกฎหมาย

อย่างไรก็ตามยังมีชะฮ์ชาวไทยที่พำนักอยู่ที่ซาอุดีอาระเบีย แต่ไม่มีใบอนุญาตจะเข้า
ร่วมกับคณะของชะฮ์ซาอุดีอาระเบีย ที่มีใบอนุญาตรวมอยู่ด้วย ชีอะฮ์ที่มีใบอนุญาตสมัยนั้น
เช่น อุมร์ นูญม อับดุลเราะห์มาน เชยชม และมะห์ดี ซิดดิก เป็นต้น เมื่อแยกกลุ่มชะฮ์แล้ว บางส่วน
จะเดินทางเข้าสู่นครมักกะฮ์ และบางส่วนก็จะเข้าสู่เมืองมาดีนะฮ์ สำหรับผู้เดินทางไปเมืองมาดีนะฮ์

ต้องไปพักอยู่ที่อาคารรวมเพื่อรอเข้าเมืองมาดึนะฮุโดยต้องจัดที่นอนและปรุงอาหารรับประทานกันเองรวม 3-4 วันและเมื่อเดินทางเข้าเมืองมาดึนะฮุโดยรถบัสแล้ว แชะห์จะจัดบ้านพักอาศัยให้อยู่โดยอยู่รวมกันเป็นห้องๆละ 4-5 คน แล้วแต่ขนาดของห้อง และผู้เดินทางต้องปรุงอาหารเพื่อรับประทานกันเอง ตลอดระยะเวลา 10 วัน ที่พำนักอยู่ที่เมืองมาดึนะฮุ และเมื่อเดินทางออกจากเมืองมาดึนะฮุไปสู่นครมักกะฮุ แชะห์จะจัดเตรียมที่พักอาศัยและจัดเลี้ยงอาหารให้ 1 มื้อ แบ่งผู้เดินทางออกเป็นกลุ่มๆ จัดผู้นำในการทำพิธีญะวาฟ (มุเตาวิฟ) ยังบัยตุลละห์ มัสยิดฮารอม ระหว่างอยู่ที่มักกะฮุผู้เดินทางต้องจัดเตรียมเรื่องอาหารเองทุกมื้อเมื่อคณะผู้เดินทางไปยังทุ่งอารอฟะฮุ ตลอดเวลาที่ทุ่งอารอฟะฮุ แชะห์จะเป็นผู้จัดเลี้ยงอาหารทุกมื้อ เมื่อเสร็จจากทุ่งอารอฟะฮุแล้วต้องเดินทางเข้าสู่นครมักกะฮุอีกครั้ง และต้องปรุงอาหารรับประทานกันเองจนถึงกำหนดเวลาเดินทางกลับบ้านเรือโดยสารหลังจากส่งผู้เดินทางขึ้นที่ท่าเรือเจดดาห์แล้ว ส่วนใหญ่จะวิ่งบริการบรรทุกขนส่งสินค้าอยู่ในบริเวณประเทศใกล้เคียง และจะมีการประสานกันระหว่างเจ้าหน้าที่ซาอูดิอาราเบียกับบริษัทเดินเรือที่จะมารับ ผู้เดินทางกลับ โดยจะแจ้งให้ผู้เดินทางทราบก่อนล่วงหน้า เมื่อได้กำหนดการของเรือแล้ว คณะผู้เดินทางจะเดินทางออกจากนครมักกะฮุไปยังเมืองท่าเจดดาห์ เข้าพักที่อาคารซึ่งรัฐบาลจัดไว้ให้ เรียกว่า อาคารมาดึนะ ผู้ลี้ภัย และจะพักค้างคืนประมาณ 2-3 วัน เจ้าหน้าที่ซาอูดิอาราเบียจะคืนพาสปอร์ตให้กับผู้เดินทางทั้งหมด และผู้เดินทางทั้งหมดจะต้องเตรียมสัมภาระที่จำเป็นต้องใช้ติดตัวไปด้วย เพื่อใช้ระหว่างการเดินทางอีกประมาณ 15 วัน ประมาณวันที่ 13 ของการเดินทางกลับเรือโดยสารก็จะมาจอดส่งผู้เดินทางชาวใต้ทั้งหมด โดยล่องเรืออยู่ที่ชายฝั่งทะเลจังหวัดนราธิวาส และจะมีเรือเล็กออกมารับผู้เดินทางพร้อมทั้งสัมภาระเข้าสู่ชายฝั่ง หลังจากนั้นเรือก็จะออกเดินทางสู่ท่าเรือคลองเตยกรุงเทพมหานครโดยใช้เวลาประมาณ 2 วัน การบริการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ทางเรือหยุดลง เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2518 สาเหตุเนื่องจากบริษัทเอกชนที่เคยจัดเล็กกิจการ และบริษัทไทยเดินเรือทะเลของกระทรวงคมนาคมเองประสบกับภาวะกิจการขาดทุนจึงหยุดดำเนินการ ประกอบกับขณะนั้นการบริการเดินทางโดยเครื่องบินโดยสารเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้นเพราะสะดวกและรวดเร็วการเดินทางโดยใช้บริการสายการบิน

ประมาณปี พ.ศ. 2512 การบริการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์โดยเครื่องบินนั้นในช่วงแรกมีผู้ดำเนินการจัดโดยใช้บริการเที่ยวบินเมล์ของสายการบินปากีสถานแอร์ไลน์ ซึ่งผู้จัดการจะรับผิดชอบเฉพาะค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพาสปอร์ต ตัวเครื่องบินและวีซ่า เท่านั้น ต่อมาผู้จัดบริการฮัจญ์เริ่มใช้บริการจากสายการบินต่างๆเพิ่มมากขึ้น เช่น อียิปต์แอร์ไลน์ ซาอูดิอาราเบียแอร์ไลน์ กูเวตแอร์ไลน์ การ์ด้า มาเลเซียแอร์ไลน์ เป็นต้น และเป็นการบริการเช่าเหมาลำ ออกเดินทางจากท่าอากาศยานดอนเมือง กรุงเทพฯ และเมื่อสนามบินหาดใหญ่เปิดบริการเป็นท่าอากาศยาน

ยานนานาชาติ ผู้เดินทางจากภาคใต้สามารถใช้บริการจากสนามบินหาดใหญ่โดยตรงได้ แต่ต้องเป็นการเช่าเที่ยวบินเหมาลำ (จิราภรณ์ เปี้ยสินธุ, 2552)

ขั้นตอนและหลักการประกอบพิธีฮัจญ์

หนึ่ง : คำนิยามของ ฮัจญ์ ฮัจญ์ในทางรากศัพท์ภาษาอาหรับมีความหมายว่าตั้งใจ มุ่งหมายดังประโยคที่ว่า **حَجَّ الْبَيْتَ فَلَانَ** หมายความว่า เขาผู้นั้นเจาจงพวกเรา/ มุ่งหมายหาพวกเรา ฮัจญ์ ในทางศาสนบัญญัติ มีความหมายว่า ๑. ตั้งเจตนา มุ่ง ไปยังมักกะฮ์เพื่อปฏิบัติศาสนกิจโดยมีคุณสมบัติเฉพาะในเวลาที่เหมาะสมและเงื่อนไขเฉพาะ

สอง : ข้อตัดสิน(hukum) ของฮัจญ์ ประชาชาติอิสลามได้ลงมติเป็นเอกฉันท์ว่าผู้ที่มีความสามารถอาญา(จำ ปีน) ต้องประกอบพิธีฮัจญ์หนึ่งครั้งในชีวิตเพราะฮัจญ์คือหนึ่งในหลักการอิสลามทั้งห้า ซึ่งอิสลามได้วางรากฐานอยู่บนหลักการทั้ง ห้าประการนี้ อัลลอฮ์ได้ตรัส ความว่า “สิทธิของอัลลอฮ์ที่มีแก่มนุษย์นั้น คือ การมุ่งสู่บ้านหลังนั้น(กะบะฮ์อัน ได้แก่ผู้ที่สามารถหาทางไปยังบ้าน หลังนั้นได้และผู้ใดปฏิเสธแท้จริงอัลลอฮ์นั้นไม่มีปัจจัยเหนือทุกสรรพสิ่ง ”(คือไม่ทรงพึงพิงหรือขัดสนต่อสิ่งใดทั้งสิ้น) [อัล อิมรอน โองการที่ 97] ท่านรอซูล(ศาสดามุฮัมมัด) คืออัลลอฮ์ อะลลีฮิ วะสัลลัม ได้กล่าวไว้ความว่า “อิสลามได้วางรากฐานอยู่บนหลักห้าประการ คือ กล่าว ปฏิญาณตนว่าไม่มีพระเจ้าอื่นใดนอกจากอัลลอฮ์ และมุฮัมมัด คือรอซูลของพระองค์ ทำการละหมาด จ่ายซะกาต ถือศีลอดในเดือนรอมฎอนและประกอบพิธีฮัจญ์ ” (รายงานโดย อัล-บุคอรี และมุสลิม) ท่านศาสดามุฮัมมัด คืออัลลอฮ์ อะลลีฮิ วะสัลลัม ได้กล่าวในขณะประกอบฮัจญ์วิดาอ์ (เป็นชื่อเรียกฮัจญ์ครั้งเดียวและครั้งสุดท้ายที่ท่านรอซูล (ศาสดามุฮัมมัด) คืออัลลอฮ์ อะลลีฮิ วะสัลลัม ได้ปฏิบัติ)ความว่า “โอ้มวลมนุษยชาติแท้จริงอัลลอฮ์ทรงกำหนดฮัจญ์แก่พวกเจ้า ดังนั้นจงประกอบพิธีฮัจญ์เถิด”

สาม : ภาวผลและเหตุผลในการบัญญัติฮัจญ์ ได้มีบทบัญญัติมากมายที่กล่าวถึงความประเสริฐของการปฏิบัติฮัจญ์ดังเช่น พระดำรัสของอัลลอฮ์ ความว่า “และจงประกาศแก่มนุษย์ทั่วไปเพื่อการทำฮัจญ์ พวกเขาจะมาหาเจ้าโดยทางเท้าและโดยทางอูฐ มาจากทางไกลทุกทิศทางเพื่อพวกเขาจะได้มาร่วมเป็นพยานในผลประโยชน์ของพวกเขา และกล่าวพระนามอัลลอฮ์ในวันที่ยืนอยู่แล้ว (คือวันเชือดสัตว์) ตามที่พระองค์ทรงประทานปัจจัยยังชีพแก่พวกเขาจากสัตว์สี่เท้า” [อัล-ฮัจญ์ โองการที่ 27-28]

สี่ : กฎเกณฑ์ เงื่อนไขและสิ่งจำเป็นในฮัจญ์ (วาญิบ) นักวิชาการอิสลามได้ลงความเห็นเป็นเอกฉันท์ว่า เงื่อนไขของฮัจญ์มีห้าประการด้วยกันคือ

1. เป็นผู้นับถือศาสนาอิสลาม
2. มีสติสัมปชัญญะ
3. บรรลุศาสนภาวะ
4. เป็นไท

5. มีความสามารถในการบำเพ็ญฮัจญ์ และได้เพิ่มเงื่อนไขอีก 1 ประการ คือ ต้องมีมะหฺร็อรมสำหรับผู้หญิง (ผู้ดูแลที่ไม่สามารถแต่งงานด้วยกันได้) ในการเดินทางเพื่อบำเพ็ญฮัจญ์ ดังวัจนะของท่านรอซูล (ศาสดามุฮัมมัด) ที่อัลลลอฮ์อะลัยฮิ วะสัลลัม ตามรายงานของท่านอบู สุร็อยเราะฮ์ เราะฎิยัลลอฮุ อันฮุ ซึ่งมีความว่า “ไม่เป็นการอนุมัติแก่หญิงที่ศรัทธาต่ออัลลลอฮ์และวันอาคิเราะฮ์ ที่จะเดินทางในระยะเวลาหนึ่งวันนอกจากจะมีมะหฺร็อรมไปด้วย”

ห้า : รุกน(หลักการ)ฮัจญ์ รุกนฮัจญ์มีสี่ประการคือ

1. การอิหฺรอม (หมายถึง การเนียตเข้าพิธีฮัจญ์)
2. การวุกัฟ (พำนักร) ที่อะเราะเราะฮ์
3. การเฆาะวาฟอิฟาเฆาะฮ์ (ในวันที่ 10 หรือในวันศุกร์)
4. สะแอ ระหว่างเศาะฟาและมัรวะฮ์

รุกนทั้งสี่ประการนี้จำเป็นต้องปฏิบัติในการบำเพ็ญฮัจญ์ ซึ่งหากผู้ใดละทิ้งข้อหนึ่ง ข้อใด ฮัจญ์ของเขาก็จะไม่สมบูรณ์

ก. รุกนแรก การอิหฺรอม

1. ความหมายของอิหฺรอม คือการเนียตเพื่อเข้าในการปฏิบัติภารกิจฮัจญ์
2. มีกอด (กำหนดเวลาและสถานที่) ของการครองอิหฺรอม มีสองชนิด

ได้แก่ เวลา และสถานที่ มีกอดเวลา ได้แก่ : ช่วงเดือนฮัจญ์ ซึ่งอัลลลอฮ์ทรงมีคำรัส ความว่า : การบำเพ็ญฮัจญ์ อยู่ในเดือนที่ถูกกำหนดไว้แล้ว [อัล-บะเกาะเราะฮ์ โองการที่ 197] ซึ่ง ณ ที่นี้ คือ เดือนเซาวาล ชุลเกาะฮ์อะฮ์ และชุลหิจญะฮ์ มีกอด(สถานที่) ได้แก่ พรหมแดนซึ่งไม่อนุมัติให้ผู้ที่ปฏิบัติภารกิจฮัจญ์ล่วงล้ำเพื่อเดินทางไปยังมักกะฮ์โดยที่ยังมิได้ทำการอิหฺรอมซึ่งมีห้าสถานที่ด้วยกัน

2.1 ชุลหุฎัยยะฮ์ มีชื่อเรียกในปัจจุบันว่า “อับยารุ อะลี” ซึ่งถูกกำหนดให้เป็นมีกอดของชาว มะคีนะฮ์ มีระยะทางห่างจากมักกะฮ์ 336 กิโลเมตร หรือ 226 ไมล์

2.2 ญุหุฟะฮ์ คือ หมู่บ้านซึ่งอยู่ห่างจากทะเลแดง 10 กิโลเมตร และห่างจากมักกะฮ์ 180 กิโลเมตร หรือ 120 ไมล์ มีกอดนี้กำหนดให้เป็นมีกอดของชาวอียิปต์ ชาม (แถบซีเรีย) มัฆริบ (ประเทศทางโมร็อกโก) และประเทศซึ่งตั้งอยู่แนวหลังประเทศเหล่านี้และชาว

สเปน โรม ดักโร เป็น ต้น แต่ผู้คนในปัจจุบันได้ทำการอิหฺรอมจาก “รอบิฆะ” ตั้งอยู่แนวเดียวกันกับ ญุหุฬะฮฺ

2.3 ยะลัมลัม มีชื่อเรียกในปัจจุบันว่า “สะอฺดิยะฮฺ” คือภูเขาจาก เทือกเขาดิฮามะฮฺ ห่างจาก มักกะฮฺ 72 กิโลเมตร หรือ 48 ไมล์ เป็นมิกอตของชาว เยเมน ชาว อินเดียและจีน

2.4 ก็อรุ อัล-มะนาซิด มีชื่อเรียกในปัจจุบันว่า “ซัยตุลมีร์” ห่างจากมักกะฮฺ 72 กิโลเมตร หรือ 48 ไมล์ เป็นมิกอตของชาวเมืองนัจญุดและชาวฏออิฟ

2.5 ซาตุล อีรูก มีชื่อเรียกในปัจจุบันว่า “อิฏ-ญะเราะบะฮฺ” ที่ได้มี ชื่อเรียกเช่นนี้เพราะที่ ซาตุล อีรูก มีเขาสูงเล็กที่ชื่อ อีรูก ห่างจากมักกะฮฺ 72 กิโลเมตร หรือ 48 ไมล์ เป็นมิกอตของผู้ที่อาศัยอยู่ทางทิศตะวันออก คือ ชาวอิรักและอิหร่าน

สถานที่ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดนี้ คือ มิกอต(สถานที่) เป็นพรมแดน ซึ่งไม่อนุญาติให้ผู้ ที่บำเพ็ญฮัจญ์และอุมเราะฮฺล่องล้าไปยังมักกะฮฺโดยที่ยังมิได้ทำการอิหฺรอม ท่านรอซูล(ศาสตามุฮัมมัด) ค็อลลัลลอฮฺ อะลัยฮิ วะสัลลัม ได้อธิบายถึงสถานที่เหล่านี้ ดังในหะดีษ จากการรายงานของ ท่านอิบนุ อับบาส เราะฎิยัลลอฮฺอันฮูมา ความว่า “ท่านรอซูล(ศาสตามุฮัมมัด) ค็อลลัลลอฮฺ อะลัยฮิ วะสัลลัม ได้กำหนดซุลหุลัยฟะฮฺเป็นมิกอตของชาวมะดีนะฮฺ ญุหุฬะฮฺเป็นมิกอตของชาวฮาม (แถบ ซิเรีย) ก็อรุ อัล-มะนาซิด เป็นมิกอตของชาวนัจญุดและยะลัมลัมเป็น มิกอตของชาวเยเมน สถานที่เหล่านี้กำหนดให้ชาวเมืองเหล่านี้และผู้เดินทางผ่านเมืองเหล่านี้เพื่อบำเพ็ญฮัจญ์และอุมเราะฮฺสำหรับผู้อื่นที่มีใจชาวเมืองดังกล่าวให้ทำการอิหฺรอมจากที่ใดก็ได้ที่เขา ประสงค์ซึ่งชาวมักกะฮฺก็ให้ทำการอิหฺรอมจากมักกะฮฺ” (บันทึกโดย อัล-บุคอรี และมุสลิม)

ลักษณะของการอิหฺรอม ส่งเสริมให้มีการเตรียมตัวก่อนการครองอิหฺรอมด้วยการอาบน้ำ ทำความสะอาดร่างกาย ตัดหรือโกนขน ซึ่งเป็นขนที่อิสลามได้กำหนดไว้ให้โกนได้(เช่น ขนในที่ลับ ขนใต้รักแร้) และพรมน้ำหอมลงบนร่างกายสำหรับผู้ชายให้เปลื้องผ้าที่ทำการตัดเย็บออก แล ะสวมผ้าที่ขาวสะอาดให้ปกปิดส่วนบนและส่วนล่าง ไม่มีการละหมาดใดที่เฉพาะเจาะจงสำหรับการครอง อิหฺรอม แต่หากเกิดบังเอิญตรงกับเวลาละหมาดฟัรฎูก็ให้ทำการครองอิหฺรอมหลังจาก ละหมาดฟัรฎูเสร็จ เพราะท่านรอซูล (ศาสตามุฮัมมัด) ค็อลลัลลอฮฺ อะลัยฮิ วะสัลลัม เนียติอิหฺรอม หลังละหมาดเสร็จ หลังจากนั้นให้เลือกการอิหฺรอมตามต้องการจากฮัจญ์สามประเภท คือ ตะมัดตุอฺ กิรอน อีฟรูด

ตะมัตตุอ คือ การเนยตอิหฺรอมทำพิธีอุมเราะฮฺในเดือนฮัจญ์จากนั้นเปลี่ยนอิหฺรอมหลังจากปฏิบัติอุมเราะฮฺเสร็จ แล้วจึงเนยตอิหฺรอมฮัจญ์ในขณะที่ออกเดินทางประกอบพิธีฮัจญ์ในวันถัดไป

กิรอน คือ การเนยตอิหฺรอม อุมเราะฮฺ และฮัจญ์ในคราวเดียวกันหรือเนยตอิหฺรอมก่อน จากนั้นก็นำฮัจญ์เข้าไปในการทำอุมเราะฮฺ โดยเนยตก่อนที่จะเริ่มการแกะวาฟอุมเราะฮฺ โดยต้องทำการเนยตอุมเราะฮฺและฮัจญ์มาจากมิกออต หรือเนยตฮัจญ์ก่อนที่จะเริ่มการแกะวาฟอุมเราะฮฺ จากนั้นให้แกะวาฟอุมเราะฮฺและฮัจญ์ต่อด้วยการสะเอาของฮัจญ์

อิฟรอต คือการเนยตอิหฺรอมฮัจญ์มาจากมิกออตเพียงอย่างเดียวจากนั้นให้ครองอิหฺรอมจนกระทั่งเสร็จพิธีฮัจญ์

สิ่งต้องห้ามในการครองอิหฺรอม คือ สิ่งที่ไม่ให้ผู้ครองอิหฺรอมกระทำ อันเนื่องจากการครองอิหฺรอมมีเงื่อนไขด้วยกันคือ

1. การกำจัดขนจากร่างกายด้วยการโกนหรือวิธีอื่นๆ
2. การตัดเล็บ เพราะการตัดเล็บจะนำมาซึ่งความเพิดเพลินดังนั้นการตัดเล็บจึงเหมือนการกำจัดขน ยกเว้นในกรณีจำเป็น อนุมัติให้ตัดเล็บและกำจัดขนได้
3. การปกปิดศีรษะสำหรับชาย เนื่องจากท่านรอซูล คือลลลลลลลลลลลลลลลล ได้ห้ามมิให้ผู้ครองอิหฺรอมทำการโปกศีรษะ ดังวจนะของท่านในรายงานของ ท่านอิบนุ อับบาส เราะฎิยัลลอฮุ อันฮูมา ซึ่งกล่าวถึงชายที่ครองอิหฺรอมแล้วตกพาหนะเสียชีวิตความว่า “จงอย่าปกปิดศีรษะของเขา เพราะเขาจะฟื้นคืนชีพในวันกิยามะฮฺในสภาพที่กลาตลบิยะฮฺ(รายงานโดยอัล-บุคอรีและมุสลิม) และท่านอิบนุ อุมร์ เราะฎิยัลลอฮุ อันฮูมา ได้กล่าวว่า “การครองอิหฺรอมของชายนั้นได้แก่ศีรษะของเขา (คือ ห้ามปกปิดศีรษะ) และการครองอิหฺรอมของหญิงคือใบหน้าของหล่อน (คือห้ามปกปิดใบหน้า)” (รายงานโดย อัล-บัยฮะกียะ ด้วยสายรายงานที่ดี)
4. ห้ามผู้ชายสวมใส่สิ่งที่ตัดเย็บเป็นรูปทรง หรือสวมคลุม (ถุงเท้าหุ้มข้อเท้ามาจากหนังสัตว์) ดังที่ท่านอับดุลลอฮ์ อิบนุ อุมร์ เราะฎิยัลลอฮุอันฮูมา รายงานว่า ได้มีชายผู้หนึ่งถาม ท่านรอซูล คือลลลลลลลลลลลลลลลล ถึงสิ่งที่ผู้ครองอิหฺรอมสามารถสวมใส่ได้ ท่านรอซูลตอบว่า “ผู้ที่ครองอิหฺรอมห้ามสวมเสื้อ โปกศีรษะ สวมเสื้อคลุม สวมกางเกง หรือสวมเสื้อผ้าที่พรมด้วยเชื้อฟรอน (เชื้อของพืชชนิดหนึ่งที่สกัดเป็นน้ำหอมหรือเครื่องแป้ง) หรือสวมถุงเท้าหนัง ยกเว้นผู้ที่ไม่มีรองเท้าแตะ เขาก็จะตัดถุงเท้าหนังดังกล่าวให้ต่ำกว่าข้อเท้า” (รายงานโดย อัล-บุคอรีและมุสลิม)
5. การใช้เครื่องหอม เพราะท่านรอซูล คือลลลลลลลลลลลลลลลล เคยสั่งให้ชายคนหนึ่ง ในรายงานของ ซ็อฟวาน อิบนุ ยะฮฺลาอิบนุ คุมัยยะฮฺ ถ้างเครื่องหอมออก (รายงานโดย อัล-บุคอรี

และมุสลิม) ท่านรอซูลรอซูล (ศาสดามุฮัมมัด) คืออัลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม ก็เคยกล่าวถึงชายที่ครอง อิหฺรอมแล้วตกอุจจาระชีวิตว่า “จงอย่าใช้เครื่องหอมในการจัดการศพของเขา” (บันทึกโดย อัล-บุคอรี) และมุสลิมตามการรายงานของท่านอิบนุ อับบาส) ส่วนบทหะดีษที่บันทึกโดยมุสลิม มีความว่า “จงอย่าทาเครื่องหอมบนตัวเขา ” และห้ามมิให้ผู้ใดที่ครองอิหฺรอมพรมน้ำหอมหรือสิ่งใดที่มีกลิ่นหอมลงบนร่างกาย หลังจากที่ครองอิหฺรอมเรียบร้อยแล้วเนื่องจากหะดีษจาก อิบนุอับบาสที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น

6. การล่าสัตว์บก ดังพระดำรัสของอัลลอฮ์ ความว่า : โอ้บรรดาผู้ศรัทธาทั้งหลาย จงอย่าล่าสัตว์ในขณะที่พวกเจ้ากำลังครองอิหฺรอม อยู่ [อัล-มาอิดะฮ์ โองการที่ 95] และห้ามล่าสัตว์ถึงแม้จะไม่ฆ่าหรือทำให้เกิดบาดเจ็บก็ตามดังพระดำรัสของอัลลอฮ์ ความว่า : และได้ถูกห้ามแก่พวกเจ้า ซึ่งล่าสัตว์บนบกตราบใดที่พวกเจ้าครองอิหฺรอมอยู่ [อัล-มาอิดะฮ์ โองการที่ 96]

7. กระทำการแต่งงาน (นิกาหฺ) โดยห้ามมิให้ผู้ใดที่ครองอิหฺรอมแต่งงานเป็นเจ้าบ่าวหรือแต่งให้ผู้อื่น จะด้วยการมอบอำนาจ หรือด้วยตัวแทนก็ตาม ซึ่งมีหลักฐานจากหะดีษซึ่งรายงานโดยท่าน อุษมานเราะฎีอัลลอฮ์ อันฮู จากท่านรอซูล คืออัลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม กล่าวความว่า “ห้ามมิให้ผู้ใดที่ครองอิหฺรอมกระทำการแต่งงานหรือแต่งให้ผู้อื่นและห้ามการหมั้นหมาย” (บันทึกโดยมุสลิม)

8. การร่วมประเวณีกับหญิงทางอวัยวะเพศของนาง ดังดำรัสของอัลลอฮ์ ความว่า : ดังนั้นผู้ใดที่ได้ตั้งมั่นทำฮัจญ์ในเดือนเหล่านั้นแล้ว ก็ต้องไม่มีการสนองกำหนด [อัล-บะเกาะเราะฮ์ โองการที่ 197] ท่านอิบนุ อับบาส เราะฎีอัลลอฮ์ อันฮูมา กล่าวว่าในที่นี้หมายถึงการมีเพศสัมพันธ์ ดังหลักฐานจากคำดำรัสของพระองค์อัลลอฮ์ที่ว่าคำว่า (الرَّفَثُ) ในที่นี้ หมายถึง การมีเพศสัมพันธ์

9. การร่วมหรือหลังโดยมิใช่ทางอวัยวะเพศหญิง อันเกิดจากอารมณ์ทางเพศ จากการจูบจากการแตะเนื้อต้องตัว หรือการมองด้วยอารมณ์ทางเพศ ก็ต้องห้ามเช่นกัน เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นแนวทางอันจะนำไปสู่การร่วมเพศของผู้ที่ครองอิหฺรอม ดังนั้นสิ่งเหล่านี้จึงเป็นที่ต้องห้าม สำหรับผู้หญิงก็ เช่นเดียวกับผู้ชายในข้อห้ามเหล่านี้ แต่จะแตกต่างกันในสิ่งอื่นคือ สำหรับผู้หญิงการครองอิหฺรอมของพวกนางคือไบหน่าของนาง(ห้ามปกปิดไบหน่า) ดังนั้นจึงห้ามมิให้พวกนางปกปิดไบหน่าด้วยบุรกอ(ลักษณะคล้ายหน้ากากใช้ปิดไบหน่า) หรือนิกอบ(ผ้าที่ใช้ปิด ไบหน่า) หรือด้วยสิ่งอื่นๆ และห้ามมิให้สวมถุงมือ ดังหะดีษที่รายงานโดยท่านอิบนุ อุมร์ เราะฎีอัลลอฮ์ อันฮูมาจากท่านรอซูล คืออัลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม (ส่วนหนึ่งจากหะดีษ) ความว่า “ห้ามมิให้หญิงที่ครองอิหฺรอมปกปิดไบหน่าและสวมถุงมือ” (บันทึกโดย อัล-บุคอรี) และอีกรายงานหนึ่งจากท่าน อิบนุ อุมร์ เราะฎีอัลลอฮ์ อันฮูมา เช่นกันว่า “การครองอิหฺรอมของหญิงคือไบหน่าของหล่อน” (บันทึกโดยอัล-บัยฮะกี ด้วยสายรายงานที่ดี) และตามรายงานจากท่านหญิงอาอิชะฮ์ เราะฎีอัลลอฮ์ อันฮา “ได้มีกลุ่มผู้ที่ชี้พาหะเดินทาง ผ่านพวกเรา (เราในที่นี้หมายถึง กลุ่มผู้หญิงด้วยกัน) ซึ่งพวกเราในขณะนั้นอยู่กับท่านรอซูล คืออัลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม ในลักษณะครองอิหฺรอม เมื่อกลุ่มดังกล่าว

ได้เข้ามาใกล้พวกเราหญิงผู้หนึ่งในหมู่พวกเราได้ดึงผ้าปิดหน้าที่ยาวเลยทรวงอกของเธอลงมาจากศีรษะปิด ใบหน้าของเธอ และเมื่อกลุ่มดังกล่าวได้ผ่านไป พวกเราจึงเปิดใบหน้าเช่นเดิม ” (บันทึกโดยอบู ดาวูด, อิบน์ มายะฮฺ และอะหฺมัด) และห้ามสำหรับผู้หญิงในสิ่งที่ห้ามสำหรับผู้ชาย ในเรื่อง การกำจัดขน การตัดเล็บ การ ถ่าสัตว์และอื่นๆ เพราะผู้หญิงรวมเข้าในคำสั่งใช้โดยรวมเช่นกัน ยกเว้นการสวมสิ่งตัดเย็บ สวมถุงเท้า และการปกปิดศีรษะ ซึ่งไม่จำเป็นต้องห้ามสำหรับนาง

ข. รุกนที่สอง : คือการหยุดฟ้านัก ณ ทุ่งอะเราะเฬะฮฺ ดังวจนะของท่านร่อซูลร่อซูล(ศาสตามุฮัมมัด) ที่ออลลัลลอฮฺ อะลัยฮิ เวสัลลัมที่มีความว่า “ฮัจญ์คืออะเราะเฬะฮฺ (หมายถึงการฟ้านักที่อะเราะเฬะฮฺเป็นเป้าหมายหลักของฮัจญ์) ” (บันทึกโดย อะหฺมัด,อบู ดาวูด,อัน-นะสาอี, อิบน์ มายะฮฺ และอัล-ติรมิซีย)

ค. รุกนข้อที่สาม : การแกะวอฟอิฟาแกะฮฺ ดังพระดำรัสของอัลลอฮฺที่ว่า ความว่า : และจงให้พวกเขาแกะวอฟอบบ้านอันเก่าแก่(บัยตุลลอฮฺ) [อัล-หัจญ์ โองการที่ 29]

ง. รุกนที่สี่ : การสะเอา ดังมีหลักฐานจากวจนะของท่านร่อซูล (ศาสตามุฮัมมัด) ที่ออลลัลลอฮฺ อะลัยฮิเวสัลลัม ความว่า “จงทำการสะเอาเถิด แท้จริงอัลลอฮฺได้กำหนดแก่พวกเจ้าซึ่งการสะเอา” (บันทึกโดย อะหฺมัด และอัล-บัยฮะกี)

หก : สิ่งวาญิบ (พึงจำเป็น) ในการบำเพ็ญฮัจญ์มีเจ็ดประการคือ

1. การอิหฺรอม จากมิกออตที่ถูกกำหนด
- 2.หยุดฟ้านัก ณ ทุ่งอะเราะเฬะฮฺ จนกระทั่งตะวันตกดิน สำหรับผู้ที่มาถึงในเวลากลางวัน
3. การค้างคืนที่มูซะดะลิฟะฮฺ
4. การค้างคืนที่มีนาในคำคืนของวันดัซริก (วันที่ 10 ถึง 13)
5. การขว้างเสาหิน
6. การโกนหรือตัดผม
7. การแกะวอฟ วิดาอฺ (แกะวอฟอำลาก่อนการเดินทางกลับภูมิลำเนา)

เจ็ด : การประกอบพิธีฮัจญ์

1. มีแบบฉบับสำหรับผู้ที่ต้องการประกอบพิธีฮัจญ์ให้อาบน้ำสุนัตซึ่งกระทำเช่นเดียวกับการอาบน้ำเนื่องจากญุนบ ให้ใช้น้ำหอมตามร่างกาย ศีรษะ เครา และให้ใส่ผ้าสีขาวสองผืน เพื่อใช้ห่มและนุ่ง สำหรับสตรีให้สวมใส่เสื้อผ้าตามที่นางต้องการ โดยมีเงื่อนไขว่าต้องไม่เปิดเผยเครื่องประดับของนาง

2. เมื่อเดินทางถึงมิกออต (สถานที่เพื่อเนยตครองอิหฺรอม) ให้ละหมาดฟรฎุ หากว่าเวลานั้นอยู่ในช่วงฟรฎุ (สำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ละหมาด) เพื่อเขาจะได้ทำการเนยตครองอิหฺรอม หลังจากละหมาดเสร็จ แต่ถ้าหากว่าเวลานั้นไม่ใช่เวลาละหมาดฟรฎุ ก็ให้ละหมาดสุนัต 2 ร็อกอะฮฺ โดยเนียตว่าเป็นการละหมาดสุนัตวุฎู (ละหมาดเนื่องจากอาบนํ้าละหมาด) และต้องไม่เนียตว่าเป็นการละหมาดครอง อิหฺรอม เนื่องจากไม่มีหลักฐานยืนยันจากท่านรอซูล (ศาดามุฮัมมัด) คือลลลลอฮฺ อะลลยฮฺวะสัลลัม ว่าการละหมาดสุนัตเพื่อครองอิหฺรอมเป็นแบบอย่างของท่าน

3. เมื่อเสร็จจากการละหมาดแล้ว ให้เนียตเข้าสู่พิธีกรรม

หากทำแบบตะมัดตุอฺให้กล่าว ตัลบิยะฮฺว่า

لَبَّيْكَ اللَّهُمَّ عُمْرَةً

4. หากประกอบพิธีฮัจญ์แบบอิฟรอดให้กล่าวว่า

لَبَّيْكَ اللَّهُمَّ حَجًّا

หากประกอบพิธีฮัจญ์แบบกิรอนให้กล่าวว่า

لَبَّيْكَ اللَّهُمَّ حَجًّا فِي عُمْرَةٍ

ซึ่งผู้ชายให้กล่าวเสียงดัง ส่วนผู้หญิงให้กล่าวเสียงเบา และสุนัต (ส่งเสริม) ให้ทำการกล่าว ตัลบิยะฮฺมากๆ

ถึงเมืองมกกะฮฺให้เริ่มญะวาฟ (เวียนรอบกะอฺบะฮฺ) โดยเริ่มจากแนวหินดำ และให้วิหารกะอฺบะฮฺอยู่ทางด้านซ้ายของเขา หลังจากนั้นเมื่อครบรอบ ให้ทำการจูบหินดำหรือใช้มือขวาสัมผัสหินดำ ในกรณีที่สามารถทำได้และไม่มีการแออัดของผู้คน หากเกิดความลำบาก ให้ยกมือไปทางหินดำแทนพร้อมกล่าวตักบีร์ “อัลลอฮฺ อักบัร” ให้ขอคุอาฮฺในสิ่งที่ปรารถนาด้วยความนอบน้อมและใจที่แน่วแน่จะทำการญะวาฟพร้อมให้กล่าวขณะญะวาฟอยู่ระหว่าง รุกนุล-ยะมานียฺ กับหินดำความว่า : พระผู้อภิบาลของพระองค์ทรงประทานให้แก่เราซึ่งสิ่งที่ดิ้งามในโลกนี้และสิ่งที่ดิ้งามในโลกหน้าและโปรดปกป้องเราให้พ้นจากการลงโทษในไฟนรกด้วยเถิด [อัล-บะเกาะเราะฮฺ โองการที่ 201]

ส่วนการอ่านคุอฺ อูที่เจาะจงแน่นอนในแต่ละรอบนั้น ไม่ใช่แบบฉบับจากท่านรอซูล คือลลลลลอฮฺ อะลลยฮฺวะสัลลัม แต่ถือว่าการกระทำเช่นนั้นเป็นอุตริกรรม(บิดอะฮฺ)

การญะวาฟมีสามประเภท คือ

1. อิฟาญะฮฺ (คือญะวาฟหนึ่งครั้งในวันที่สับหรือหลังจากนั้น)
2. กุฎุม (คือญะวาฟขณะเดินทางถึงมกกะฮฺหรือในการทำอุมเราะฮฺ)
3. วะดาอฺ (การญะวาฟเพื่ออำลา ก่อนเดินทางกลับภูมิลำเนา) ซึ่งเป็นวาญิบตามทัศนะนักวิชาการส่วนใหญ่

5. เมื่อเสร็จจากการญะวาฟแล้วให้ละหมาดสุนัตสองร็อกอะฮฺหลัง

มะกอมอิบรอฮีม แม้ว่าจะยืนละหมาดอยู่ไกลจากมะกอมอิบรอฮีมก็ตาม (หากไม่สามารถละหมาด หลังมะกอม ก็ให้ละหมาดจากที่ใดก็ได้) โดยในขณะละหมาดให้อ่าน สุเราะฮ์ อัล-กาฟรูน ใน ร็อกอ์แรกหลังจาก สุเราะฮ์ อัล-ฟาติหะฮ์ และให้อ่าน สุเราะฮ์ อัล-อิคลาส ในร็อกอ์ที่สอง หลังจากสุเราะฮ์ อัล-ฟาติหะฮ์ ซึ่งสวดให้อ่านด้วยเสียงเบาทั้งสองร็อกอะฮ์

6. จากนั้นให้ทำการสะเอ (การเดินระหว่างภูเขาเศาะฟากับมัรวะฮ์) เจ็ด เที่ยว เริ่มจากภูเขาเศาะฟาและสิ้นสุดที่ภูเขามัรวะฮ์ เมื่อขึ้นภูเขาเศาะฟาให้กล่าว ความว่า : แท้จริง ภูเขาเศาะฟาและมัรวะฮ์นั้น เป็นหนึ่งจากเครื่องหมายของอัลลอฮ์ดังนั้นผู้ใดประกอบพิธีฮัจญ์หรือ อุมเราะฮ์ ณ บัยตุลลอฮ์ ก็ไม่มีบาปใดๆ แก่เขาที่จะเดินวนเวียนไปมา ณ ภูเขาทั้งสองนั้น และผู้ใด ประกอบความดีโดยสมัครใจแล้วแน่นอนอัลลอฮ์นั้นผู้ทรงขอบใจและผู้ทรงรอบรู้ [อัล-บะเกาะเราะฮ์ โองการที่ 158]

7. เมื่อเสร็จจากการเดินสะเอ ให้ตัดผมทั่วศีรษะ หากทำฮัจญ์แบบตะมัดตุฮ์ ส่วนผู้หญิงให้ตัดออกยาวประมาณเท่าปลายนิ้ว และหากว่าทำฮัจญ์แบบกิรอนหรืออิฟรอด ก็ให้อยู่ในชุด อิหฺรอมโดยไม่ต้องตัดผมจนกระทั่งเปลี่ยนอิหฺรอมในวันนะหฺรี (หรือวันอีด) หลังจากขว้างเสาหิน ณมรอตูล อะเกาะบะฮ์ ณ ทุ่งมีนา ตามเงื่อนไขการประกอบพิธีฮัจญ์

8. ในวันที่ 8 ชุลหิจญะฮ์ ซึ่งเรียกว่า วันดร์วียะฮ์ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์แบบ ตะมัดตุฮ์ ต้องครอง อิหฺรอมเพื่อทำฮัจญ์ในตอนสายจากที่พักของตนเอง ซึ่งในกรณีนี้รวมถึงชาวมักกะฮ์ที่ต้องการประกอบพิธีฮัจญ์และขณะที่ครองอิหฺรอมให้อธิปฏิบัติตามที่เคยทำมาเช่นการอาบน้ำชำระกาย เป็นต้น ส่วนการไปมัสญิดหะร็อมเพื่อทำการครองอิหฺรอมไม่ใช่แบบฉบับจากท่านรอซูล ศ็อลลัลลอฮุ อะลัยฮิ วะสัลลิม เพราะการปฏิบัติแบบนี้ไม่มีรายงานจากท่านและท่านมิเคยสั่งใช้ บรรดาเศาะหาบะฮ์ให้อธิปฏิบัติ

9. ส่งเสริมให้ออกสู่มีนาและทำการละหมาดซุฮฺริ อัศรี มัฆริบและอีชาอ์แบบย่อ โดยไม่นำมารวมกัน และยังส่งเสริมให้ค้างคืนที่มีนาในคืนของวันอะเราะเราะฮ์ด้วย เนื่องจากมีหะดีษที่รายงานจากท่านญาบิรเราะฎียัลลอฮุ อันฮุม่า ซึ่งบันทึกโดยมุสลิม

10. เดินทางสู่ทุ่งอะเราะเราะฮ์ ในยามตะวันตกแสงของวันที่ 9 ชุลหิจญะฮ์ โดยส่งเสริม(สวด)ให้ลงพักที่มัสญิดนะมียะฮ์ ณ ทุ่งอะเราะเราะฮ์ จนกระทั่งตะวันคล้อยหากเกิดความสะดวกในการปฏิบัติเนื่องจากการปฏิบัติของท่านรอซูล ศ็อลลัลลอฮุ อะลัยฮิ วะสัลลิม หากไม่เกิดความสะดวกก็ให้หยุดพัก ณ ที่ใดก็ได้ในเขตอะเราะเราะฮ์ และเมื่อถึงเวลาละหมาดซุฮฺริให้ละหมาดซุฮฺริกับอัศรีโดยรวมและย่อ จากนั้นให้ลงพักที่อะเราะเราะฮ์ และที่ดียิ่งในการพัก ให้เลือกตำแหน่งหลังภูเขา เราะฮุมะฮ์ โดยเมื่อผินหน้าไปยังกิบละฮ์แล้ว มีภูเขาอยู่ในแนวเดียวกันแต่ ถ้าไม่สามารถทำได้ ก็ให้หันไปทางกิบละฮ์อย่างเดียว โดยไม่ต้องผินไปทางภูเขาเราะฮุมะฮ์แต่ อย่างใด ส่งเสริมให้ใช้เวลาว่างขณะที่พัก ณ ทุ่งอะเราะเราะฮ์ ทำการกล่าวรำลึกถึงอัลลอฮ์ (ซิกิร) และคงความอบอุ่น อ่านอัลกุรอานและขออุมมัลอิศลามด้วยมือทั้งสองข้างขึ้น

การขอคูอาฮ์ในวันอะเราะเราะฮ์ ถือว่าประเสริฐกว่าการขอคู อาฮ์ใดๆ ท่านรอซูล คือลลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม ได้กล่าวไว้ความว่า : “การขอคูอาฮ์ที่ดียิ่ง คือการขอคูอาฮ์ในวัน อะเราะเราะฮ์ และคำกล่าวที่ดีที่สุดที่ฉันและบรรดานบีก่อนหน้าฉันได้อ่านมา ก็คือ

لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ ، لَهُ الْمُلْكُ ، وَلَهُ الْحَمْدُ يُحْيِي وَيُمِيتُ وَهُوَ
عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

คำอ่าน : ลาอิลาฮะ อิลลัลลอฮ์ วะหฺดะฮฺ ลาชะรีกะละฮฺ, ละฮฺลุมุลกุ วะ ละฮฺลัมคฺ, ยูหฺยิ วะ ยุมิต, วะฮฺวะ อะลา กุลลัซซัยอิน เกาะดีร์. ความว่า : ไม่มีพระเจ้าอื่นใดนอกจากอัลลอฮ์เพียงพระองค์เดียว ไม่มีภาคีใดๆสำหรับพระองค์ กรรมสิทธิ์และการสรรเสริญเป็นเอกสิทธิ์ของพระองค์ และพระองค์ทรงเดชานุภาพเหนือสรรพสิ่งทั้งปวง” (รายงานโดย มุสลิม) การแสดงออกถึงความยากไร้ ความปรารถนา และขอที่พึ่งพิงกับอัลลอฮ์เป็นสิ่งที่จำเป็นสมควรปฏิบัติ และจะต้องไม่ปล่อยให้โอกาสอันยิ่งใหญ่ผ่านไปอย่างไร้ความหมาย

11. เมื่อตะวันตกขอบฟ้าให้เดินสู่มุขะละฟีฮ์ด้วยความสงบเสงี่ยมและนอบน้อมดังที่ท่านรอซูล(ศาดามุฮัมมัด) คือลลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม กล่าวไว้ความว่า “ผู้คนที่หลาย สงบเสงี่ยม เข้าไว้ สงบเสงี่ยมเข้าไว้” (รายงานโดย มุสลิม) เมื่อถึงมุขะละฟีฮ์แล้วให้ละหมาดมัฆริบและอิชาอ์ที่นั่น โดยละหมาดมัฆริบ 3 ร็อกอะฮ์ และอิชาอ์ 2 ร็อกอะฮ์ รวมกันในเวลาอิชาอ์ (ญุมอ ตะอฺติร)

12. จากนั้น ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์จะต้องกลับสู่มินา ก่อนตะวันตกขึ้นของวันนะหฺรี (วันที่ 10 ชุลหิจ ญะฮ) เพื่อขว้างเสาหินที่เรียกว่า (ญุมเราะฮ์ตุลอะเกาะบะฮ์) คือเสาหิน หน้าเดียว ซึ่งอยู่ใกล้กับมักกะฮ์กว่าต้นอื่นๆ ด้วยลูกหิน 7 ลูก ซึ่งแต่ละลูกให้มีขนาดใหญ่มากว่าเมล็ดดั่วเล็กน้อย (ประมาณเม็ดอินทผลัม)

13. วันดัชริกทั้งสามวัน (คือ วันที่ 11, 12 และ 13 เดือนชุลหิจญะฮ) นั้น ถือว่าเป็นวันของการขว้างเสาหินสำหรับผู้ ที่ยังคงพำนักที่มินา ส่วนผู้ที่รีบกลับให้ขว้างเสาหินเพียงสองวัน คือวันที่ 11 และ 12 ดังพระคำรัสของอัลลอฮ์ ความว่า “และพวกเจ้าจงกล่าวรำลึกถึงอัลลอฮ์ ในบรรดาวันที่ถูกกำหนดไว้แล้ว (คือวันดัชริก) สำหรับผู้ใดที่เร่งรีบในสองวัน ก็ไม่มีความผิดใดๆแก่เขา และหากผู้ใดเร่งรอไปอีก ก็ไม่มีความผิดใดๆแก่เขาสำหรับผู้ที่มีความยำเกรง ” [อัล-บะเกาะเราะฮ์ โองการที่ 203]

14. ต้องค้างคืนที่มินาในวันดัชริก ซึ่งหากตะวันตกขอบฟ้าในวันที่ 12 แล้ว ยังมิได้ออกจากมินา จำเป็นต้องค้างคืนที่มินาอีกหนึ่งคืนและขว้างเสาหินทั้งสามต้นในวันที่ 13 อีกเช่นกัน

15. เมื่อผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ต้องการออกจากมักกะฮ์เพื่อกลับภูมิลำเนาจะต้องทำการญะวาฟ ะดาอฺ (ญะวาฟอาลา) ก่อน เนื่องจากการญะวาฟะดาอฺ นั้นเป็นวาญิบของพิธีฮัจญ์ ตามทัศนะของนักวิชาการส่วนใหญ่ ยกเว้นหญิงที่มีประจำเดือน มีคำบอกเล่าจากท่านอับนุอับบาส เราะฎิยัลลอฮุ อันฮุม่า ว่า ท่านรอซูล คือลลลอฮ์ อะลัยฮิ วะสัลลัม กล่าวความว่า “คนหนึ่งคนใดอย่าพึงแยกย้ายไปไหน จนกว่าสัญญาของเขาจะสิ้นสุดที่บัยตุลลอฮ์ (หมายถึงการญะวาฟะดาอฺ)”

และมีรายงานหนึ่งได้กล่าวเสริมมีใจความ ว่า “เว้นแต่จะผ่อนปรนให้กับสตรีที่มีประจำเดือน (ไม่ต้องเฝ้าระวังวาฬ)” (รายงานโดยอิมาม มาลิก)

มีนักวิชาการจำนวนมากได้ให้ความเห็นว่าผู้ที่เฝ้าระวังวาฬเฝ้าระวัง (เฝ้าระวังฮัจญ์) ถ้าช้าจนถึงเวลาเดินทางกลับ การเฝ้าระวังวาฬเฝ้าระวังในขณะนั้นเพียงพอแล้ว โดยเขาไม่ต้องเฝ้าระวังวาฬเฝ้าระวังอีก

16. ผู้ที่จะเดินทางกลับภูมิลำเนาส่งเสริมให้กล่าวสิ่งที่ท่านอิมาม อัล-บุคอรีได้บันทึกเอาไว้ตามรายงานจากท่าน อิบน์ อุมร์เราะฎียัลลอฮู อันฮู ความว่า: แท้จริงท่านรอซูล ศ็อลลัลลอฮุ อะลัยฮิ วะสัลลัม เมื่อท่านเสร็จสิ้นจากสงคราม หรือการประกอบพิธีฮัจญ์ หรืออุมเราะฮ์ ท่านจะกล่าวตักบีร์บนเนินดินที่สูง จากนั้นท่านจึงกล่าวว

“ไม่มีพระเจ้าอื่นใดนอกจากอัลลอฮ์เพียงพระองค์เดียว โดยไม่มีภาคีใดๆ สำหรับพระองค์ ทรงครองอำนาจและสิทธิแห่งมวลการสรรเสริญ และทรงปรีชาสามารถเหนือทุกสรรพสิ่ง เราได้กลับตัว ได้วอนขออุกาทัย ได้เคารพอิบาดะฮ์พระองค์ผู้อภิบาลแห่งเรา อัลลอฮ์ทรงตั้งจริงในสัญญาแห่งพระองค์ ทรงช่วยเหลือบ่าวของพระองค์ และทรงกำราบเหล่ากองทัพทั้งหลายด้วยพระองค์เพียงผู้เดียว”

อัลฮัจญ์ คือการตั้งเจตนารมณ์ไปยังนครมักกะฮ์เพื่อทำการญะฮ์ การสะแอ การวุฎูฟ ณ ทุ่งอะระเราะฮ์ และพิธีกรรมอื่นๆ นั้น เป็นการตอบรับคำสั่งใช้ของพระองค์ อัลลอฮ์ และเป็นการแสวงหาความพอพระทัยของพระองค์ (สมาคมนักเขียนเก้อฮาร์บ. 2543 : 497 - 498 เจตนารมณ์ของอิสลามอันยิ่งใหญ่ จะไม่สามารถเกิดมรรคผลในภาคปฏิบัติได้เว้นแต่ผู้เข้าร่วมพิธีฮัจญ์ จะประกอบพิธีฮัจญ์ที่อยู่บนพื้นฐานหลัก 3 ประการ ประกอบด้วยพื้นฐานแรก ได้แก่ ข้อละเว้น 3 ประการ คือ 1)ห้ามมิให้มีเพศสัมพันธ์ระหว่างสามีภรรยา 2)ห้ามมิให้มีการล่าสัตว์ 3)ห้ามมิให้มีการทะเลาะวิวาทกัน พื้นฐานที่สอง ได้แก่ สัมมาปฏิบัติ ซึ่งประกอบด้วย 1)การใช้สัมมาวาจา 2)การโปรยสลาม 3) การให้อาหาร และพื้นฐานที่สาม ได้แก่ วิถีทัศน์ 4 ประการคือ 1)การตอบรับคำเชิญชวนของ อัลลอฮ์ 2) การตอบรับคำเชิญชวนของนบีมุฮัมมัด (ศ็อลฯ) 3) การตอบรับที่จะเชื่อฟังผู้นำผู้ทรงคุณธรรม และ 4) การตอบรับที่จะให้ความร่วมมือกับพี่น้องร่วมศาสนาและพี่น้องร่วมโลกสู่การทำมาดีและยับยั้งความชั่ว (มัสนัน มะหามะ : 2551 79-81)

ขั้นตอนของการประกอบพิธีฮัจญ์มีความสำคัญยิ่งดังนั้นผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ต้องศึกษาหาความรู้ให้เกิดความเข้าใจอย่างถ่องแท้ก่อนเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์และนอกเหนือจากข้อปฏิบัติดังกล่าวมาข้างต้นแล้วสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงก็เป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบพิธีฮัจญ์อีกประการหนึ่งด้วย

วิธีการตลาดธุรกิจฮัจญ์

เนื่องจากรัฐบาลไทยและประเทศซาอุดีอาระเบียต้องการให้ระบบการบริการและการเดินทางไปประกอบของฮัจญ์ไทย มีระบบ มีมาตรฐาน มีความเรียบร้อย ป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นระหว่างการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ จึงได้กำหนดให้ผู้ที่มีความประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ในแต่ละปีต้องแจ้งความประสงค์และลงทะเบียน เพื่อที่หน่วยงานที่รับผิดชอบจะได้ทราบยอดจำนวน

และแจ้งจำนวนไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย (แต่ละปีสภาอำนวยการฮัจญ์แห่งประเทศไทย ซาอุดีอาระเบียจะมีการประชุมตัวแทนกิจการฮัจญ์ของประเทศมุสลิมทั่วโลก เพื่อตกลงจำนวนโควตาฮัจญ์ของแต่ละประเทศเพื่อควบคุมปริมาณ ไม่ให้มีฮัจญ์หนาแน่นจนเกินไป และสามารถจัดจำนวนเดินทางที่เพียงพอ และอารอฟะฮ์ได้อย่างพอเพียง และปลอดภัย

คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทยจะเป็นผู้พิจารณากำหนดและประกาศให้ทราบเป็นปีๆ ผู้ที่มีความประสงค์สามารถสอบถามผ่านแชต ที่ตนต้องการใช้บริการได้ ส่วนราชการในแต่ละจังหวัดที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องด้านนี้ได้แก่ ฝ่ายปกครองอำเภอและจังหวัด สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัด ฝ่ายกิจการฮัจญ์ของสำนักงานคณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัด เป็นต้น

คุณสมบัติของผู้ที่จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์

1. เป็นคนไทย สัญชาติไทย มีสุขภาพดีแข็งแรงพอที่จะประกอบกิจกรรมตลอดพิธีฮัจญ์
2. มีหนังสือเดินทาง (Passport) ไทย
3. ไม่เป็นผู้ต้องโทษ มีหมายจับจากทางราชการ และอยู่ภายใต้การควบคุมตามกฎหมายที่
4. กับการห้ามเดินทางนอกราชอาณาจักรไทย
5. มีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง (สามารถเดินทาง และประกอบพิธีฮัจญ์ได้ตลอดช่วงการเดินทางไปกลับได้)
6. มีเอกสารรับรองการเป็นมุสลิม จากสำนักงานคณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัด หรือสำนักงานพาราเมตริ
7. ได้รับการฉีดวัคซีนต่างๆและมีเอกสารรับรองการฉีดวัคซีนตามที่กำหนดในแต่ละปี จากสาธารณสุขจังหวัด หรือสถานพยาบาลอื่นๆที่รัฐบาลกำหนด
8. ได้แจ้งความประสงค์ และเข้าสังกัดบริษัทบริการฮัจญ์ หรือแชต(ผู้ประกอบการบริการการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ทำหน้าที่เสมือนมัคคุเทศก์บริการฮัจญ์) ซึ่งได้รับอนุญาตจากรัฐบาลไทย
9. มีเงินสดสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายตลอดการเดินทาง ซึ่งจะประกอบด้วย

1. ค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้กับ ผู้ประกอบกิจการ อัญมณี หรือเพชร ซึ่งมักจะรวมค่าเครื่องบินไปกลับ ค่าพาหนะเดินทาง ค่าเช่าที่พัก ค่าอาหาร และค่าธรรมเนียมบริการอื่นๆระหว่างอยู่ในประเทศชะลอการระบาย
2. ค่าใช้จ่ายส่วนตัวตลอดการเดินทางไป และกลับ

แนวคิดเกี่ยวกับตลาดธุรกิจอัญมณี

ผลประโยชน์ของอัญมณีที่เกี่ยวข้องกับโลกนี้มีมากมายมหาศาลไม่ว่าในระดับบุคคล ครอบครัว สังคม องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ประเทศชาติหรือนานาชาติ ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีการสัมพันธ์ระหว่างกันระดับสากลในรูปแบบของอุตสาหกรรมทางธุรกิจ ประมาณกันว่า หากผู้ประกอบการพิธีอัญมณีเสียค่าใช้จ่ายขั้นต่ำสำหรับกระบวนการทำอัญมณีในทุกขั้นตอนประมาณ 150,000 บาท ต่อคนแล้วเฉพาะประเทศไทยปี 2554 มีผู้เดินทางไปประกอบพิธีอัญมณี 13,000 คนนั้นหมายถึงตัวเลข สองพันกว่าล้านบาทได้สะพัดหมุนเวียนเข้าไปในธุรกิจที่เกี่ยวข้องทุกประเภทซึ่งยังไม่รวมถึงประชาชาติมุสลิมทั่วทุกสารทิศ

สำหรับประเทศไทยบทบาทในการอำนวยความสะดวก ในการเดินทางไปประกอบพิธีอัญมณีอยู่ที่คณะผู้แทนอัญมณีไทยนำโดยอะมีร์อัญมณี และบริษัท “ผู้ประกอบการอัญมณี” ซึ่งทำหน้าที่คล้ายกับบริษัทนำเที่ยว โดยการนำมุสลิมไปร่วมประกอบพิธีอัญมณี มีการบริการเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว การตลาดจึงเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและยังผลให้ประสบความสำเร็จสูงสุด

สำหรับธุรกิจอัญมณี การตลาดไม่ได้หมายถึงเพียงแค่การผลิตและการขายผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุดเท่านั้น เพราะธุรกิจอัญมณีเกี่ยวข้องกับศาสนาและปัจจัยต่างๆมากมายไม่ว่าจะเป็น ผู้ประกอบการพิธีอัญมณี(ลูกค้า) ผู้ประกอบการอัญมณี คณะผู้แทนอัญมณีไทย (หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) ฤดูกาลประกอบพิธีอัญมณี เศรษฐกิจ การเมือง สังคม และธุรกิจย่อยต่างๆซึ่งทั้งหมดมีผลต่อการตลาดธุรกิจอัญมณีทั้งสิ้น ดังนั้นนักการตลาด หรือผู้วางแผนพัฒนาธุรกิจอัญมณี จึงจำเป็นต้องศึกษาถึงความสำคัญและรายละเอียดของการตลาดเพื่อให้ทราบว่าการตลาดจะเป็นแนวทาง ที่ทำให้ธุรกิจอัญมณีประสบความสำเร็จได้อย่างไร

รูปแบบการบริหารกิจการฮัจญ์ องค์การ Tabung Haji (กองทุนฮัจญ์) ประเทศมาเลเซีย

คณะกรรมการกองทุนกิจการฮัจญ์ (Lembaga Tabung Haji) ก่อตั้งขึ้น ด้วยความตระหนัก และมีความมุ่งมั่นในการที่จะสถาปนาอีกสถาบันเศรษฐกิจ การเงินการคลัง ที่มีฐานระบบธุรกิจ การเงินอิสลาม ขึ้นมาอีกสถาบันหนึ่งพร้อมๆกับการแสวงหาโอกาสในการลงทุน การบริการในการ ลงทุนพร้อมๆ กับการดูแลการบริหารการเงิน ประชาชนระดับรากหญ้า พร้อมกับการให้บริการ กระบวนการกิจการฮัจญ์แก่ชุมชนในประเทศมาเลเซีย

นับตั้งแต่วันนั้นเป็นต้นมา "ตาบุงฮัจญ์" ได้แสดงบทบาทอันยิ่งใหญ่ในสังคม คือการ บริหารจัดการในกระบวนการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ นครมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ตลอดจนการอำนวยความสะดวก การส่งเสริม ดูแล จัดการ ประสานงาน ตลอดจนการแนะนำ ดูแล ทุกประการ แก่ผู้ฮัจญ์ จาผู้เป็นแขกของอัลลอฮ์ ในการประกอบพิธีฮัจญ์ เพื่อให้เกิดความสะดวก สบาย และบรรลุฮัจญ์มับูร และขณะเดียวกัน "ตาบุงฮัจญ์" ได้บริหารจัดการในฐานะ องค์การ สถาบันการเงินที่ดำเนินการลงทุนเพื่อแสวงหาโอกาสและกำไรแก่ผู้สะสมเงินฝากกับสถาบัน นำสู่ การลงทุนที่อยู่ภายใต้กรอบหลักการศาสนาอิสลามเงินฝากสะสมของผู้ฝากจะถูกนำเลือกการลงทุน ในกิจการต่างๆ หลากหลาย ภายใต้การควบคุมอย่างเข้มงวดตามหลักการ "ชะรีอะฮ์" ทั้งนี้เพื่อธำรง ความบริสุทธิ์ ยึดหลักการอิสลามที่ไม่เจือปนกับเงินดอกเบี้ย หรือ "ริบา" และเป็นเงินที่ไม่เจือปน กับการค้าที่ "ฮารอม" ซึ่งไม่เป็นที่อนุมัติตามหลักการอิสลาม

นโยบายสำคัญของการบริการ "ตาบุงฮัจญ์" คือการพิจารณาอย่างรอบคอบ ในการที่จะ นำเงินของผู้ฝากสะสมเพื่อใช้ในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ นำไปลงทุน ตามกรอบ แนวทาง หลักการชะรีอะฮ์ ด้วยการดูแล กำกับและควบคุมอย่างเคร่งครัด เพื่อให้ผู้ฝากมีความมั่นใจ สบายใจ ต่อการนำเงินไปลงทุนทุกชนิดโดยปราศจากความเคลือบแคลง สบายใจท่ามกลางกระแสความผัน พ่วนทางเศรษฐกิจ "ตาบุงฮัจญ์" ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงความสามารถในการบริการฮัจญ์ และสามารถ ยืนหยัดอยู่ในฐานะสถาบันการเงินการคลังอิสลามระดับโลกอีกสถาบันหนึ่งอย่างสมภาคภูมิ

พิจารณาจากตัวเลข ในปี 2506 นับเป็นปีเริ่มต้นในการจัดตั้ง "ตาบุงฮัจญ์" มีตัวเลขของผู้ ฝาก จำนวน 1,281 ราย มียอดเงิน 46,600 ริงกิต (ประมาณ 512,600 บาท) สิ้นปี 2540 หลังจากเปิด ดำเนินการ 14 ปี มีตัวเลขผู้ฝากเงินสะสม จำนวน 3,205,885 ราย จำนวนเงินฝากรวม 5.7 พันล้านริง กิต (ประมาณ 62,700 ล้านบาท) เฉพาะปี 2540 มียอดผู้ฝาก 1.2 พันล้านริงกิต (ประมาณ 13,200 บาท)

"ตาบุงฮัจญ์" จึงมีความมุ่งมั่นในการขยายจำนวนผู้ฝาก ซึ่งในจำนวนนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผู้ ฝากเงินสะสมเพื่อการเก็บออม ไว้ใช้ในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ เพียงอย่างเดียว และ "ตาบุง

อัญญ์" ได้ขยายขอบเขตการบริการ ปรับปรุง เสริมแผนงานที่ดึงดูดการฝากเงิน เพื่อการลงทุนที่จะนำผลตอบแทนจากกำไรมากกว่าสถาบันการเงินอื่น ด้วยการผลักดันทำงานอย่างจริงจัง ของทีมงานที่อุทิศตน เจ้าหน้าที่ที่มีความตื่นตัวอินซาอัลลอฮ์ "ดาบุงอัญญ์" มีความมั่นใจที่จะก้าวสู่ความสำเร็จในภารกิจ การปฏิบัติงานที่จะนำสู่ความสำเร็จตามที่คาดหวัง(บูรฮานุดดีน อุเซ็ง :2552)

แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์

ในปัจจุบันคงจะได้ยินคำกล่าวถึงการวางแผนเชิงกลยุทธ์อันเป็นแนวทางการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันในสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจบ่อยครั้ง แต่ผู้บริหารหลายท่านอาจยังคงสงสัยถึงความสำคัญของการวางแผนเชิงกลยุทธ์ดังกล่าว เนื่องจากเป็นสิ่งที่ทำให้องค์กรต้องทุ่มเททรัพยากรบุคคลและเวลาอย่างมากมาใช้ในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่เป็นทางการในแต่ละปี จนทำให้ผู้บริหารหลายท่าน เกิดข้อสงสัยต่อความจำเป็นในการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการปฏิบัติตามแผนที่ร่างขึ้นเหล่านี้

Sarah Kaplan (2547 : 2-8) ได้เขียนบทความเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์โดยกล่าวว่า Henry Mintzberge นักคิดด้านศาสตร์การบริหารจัดการธุรกิจ ได้แสดงความคิดเห็นว่า แท้ที่จริงแล้วแผนกลยุทธ์ มักจะถูกกำหนดขึ้นในโอกาสที่ไม่เป็นทางการ เช่น เกิดจากการสนทนาระหว่างผู้บริหารในห้องโถงของบริษัท ในกลุ่มทำงาน ฯลฯ และมีผลที่ได้จากการวิจัยสนับสนุนว่า มีเพียงจำนวนเล็กน้อยที่แผนเชิงกลยุทธ์จะถูกกำหนดโดยการดำเนินการผ่านกระบวนการที่เป็นทางการ และจะพบได้ว่า ถ้าเราได้กำหนดเป้าหมายที่ถูกต้องในความคิดแล้ว กระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่เป็นขั้นตอนเหล่านี้จะเป็นแหล่งที่ช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันขององค์กรเช่นกัน เนื่องจากองค์กรต่าง ๆ ที่ประสบความสำเร็จจะใช้กระบวนการในการวางแผนเชิงกลยุทธ์เป็นเครื่องมือในการสร้างแนวคิดการจัดการที่กำหนดล่วงหน้าสำหรับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่องค์กรอาจประสบในการดำเนินธุรกิจขึ้นภายในกลุ่มผู้บริหารขององค์กร

อดีตผู้บริหารอาวุโสท่านหนึ่งของ GE Capital ได้กล่าวถึงความคิดเห็นดังกล่าวว่า ในการดำเนินธุรกิจมักเกิดสิ่งที่มีได้คาดหมายเสมอ เช่น มี 2 บริษัทควบรวมกิจการกัน บริษัทหนึ่งได้พัฒนาเทคโนโลยีใหม่ขึ้น ภาครัฐได้ออกกฎข้อบังคับใหม่ออกมาใช้ อุปสงค์ของตลาดเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันไปในทางตรงกันข้าม ซึ่งบ่อยครั้งที่การตัดสินใจทางกลยุทธ์ที่สำคัญมาก ๆ ของบริษัทจะถูกกำหนดขึ้นในช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์เหล่านี้ และมักถูกกำหนดขึ้นภายใต้ความกดดัน เนื่องจากบริษัทมิได้มีการเตรียมพร้อมที่ดีพอ กลุ่มผู้บริหารจะถกเถียงถึงสิ่งที่เกิดขึ้นบนพื้นฐานของความคิดเห็นมากกว่าข้อเท็จจริง และการตัดสินใจที่เกิดขึ้นก็มักอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อส่วนตัว

มากกว่าการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ GE Capital จึงเห็นว่า องค์กรสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ โดยการปฏิบัติตามกระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่มีแบบแผนที่มีมุ่งสนใจต่อการสร้างความพร้อมของบริษัท สำหรับความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในภายภาคหน้า Sarah Kaplan (2547:2-8)

สมชาย ภคภาสวโณ (2545 : 1) กล่าวว่าความคิดเชิงกลยุทธ์ที่เปรียบเสมือนกับประเภทของสินค้าที่มีหลายระดับหลายราคา สินค้าระดับล่างก็คือความคิดระดับล่างนั้น (Low-End) คือลักษณะความคิดแบบบัวได้น้ำ เป็นระบบความคิดที่ขาดการพัฒนา และถูกกีดกันอยู่ภายใต้กรอบลักษณะความคิดแบบระดับกลาง (Medium-End) หมายถึงลักษณะความคิดแบบบัวที่ปริ่มน้ำ เป็นระบบความคิดที่เริ่มแตกตัวออกจากกรอบ มีความกว้างของความคิด ลักษณะความคิดในเชิงสร้างสรรค์ (Creative Thinking) จึงจัดอยู่ในลักษณะความคิดระดับกลาง (Medium-End) ลักษณะความคิดแบบระดับบน (High-End) จะมีลักษณะความคิดที่มีความซับซ้อนละเอียดอ่อนและเป็นระบบ ถ้าจะเปรียบก็เหมือนกับบัวเหนือน้ำที่บานเต็มที่ ความคิดดังกล่าวก็คือลักษณะความคิดในเชิงกลยุทธ์ Strategic Thinking

ชเนศ จำเกิด (2547 : 1) ได้อธิบายว่า การคิดเชิงกลยุทธ์เป็นการคิดที่ช่วยเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จ เพราะเป็นการคิดที่มีเป้าหมายตามความต้องการที่กำหนดไว้ล่วงหน้าอย่างชัดเจน รู้จักเรียนรู้ที่จะมองตนเอง มองสภาพแวดล้อม และมองอนาคต ทำให้สามารถรุกและรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การที่ผู้บริหารจะคิดเชิงกลยุทธ์ได้จะต้องรู้ปัญหา รู้สาเหตุของปัญหาอย่างดีมาก่อน ต้องมีข้อมูลอย่างรอบด้าน ทั้งข้อมูลที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ตลอดจนผลกระทบจากปัญหานั้นด้วย ผู้บริหารจึงต้องมีเทคนิค มีเครื่องมือช่วยในการวิเคราะห์ปัญหา เช่นอาจใช้เทคนิค SWOTS การประเมินความต้องการจำเป็น (Needs Assessment :NA) หรือการวิจัย เป็นต้น ซึ่งการรู้ข้อมูลอย่างรอบด้านที่มีการจัดกระทำให้เป็นสารสนเทศ จะช่วยให้ผู้บริหารมองปัญหา มองสาเหตุของปัญหาที่ชัดเจน ซึ่งจะทำให้สามารถคิดหาทางเลือกในการแก้ปัญหาได้สอดคล้องกันมากขึ้น

กิตติรัตน์ ณ ระนอง (2550 : 1-2) ชี้แจงว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ ทุกคนต้องจินตนาการว่าเป็นซีไอโอ เพราะการจัดการเชิงกลยุทธ์เรื่องหนึ่งที่เป็นตัวผลักดันให้องค์กรเดินหน้าไปสู่เป้าหมายโดยไม่สะดุด

ณัฐพันธ์ เขจรนนท์ (2552 : 14) กล่าวว่า เดิมทีกลยุทธ์ใช้ในทางทหารถือเป็นศาสตร์และศิลป์ในการบังคับบัญชากองทัพ ต่อมาสังคมเริ่มพัฒนาแต่ทรัพยากรเริ่มลดลงจึงก่อให้เกิดการแข่งขันทางทรัพยากรจึงนำแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์มาใช้ในการจัดการธุรกิจ การแข่งขันทางธุรกิจสมัยใหม่ต้องนำหลักการรบในสงครามมาประยุกต์ใช้ จึงเกิดเป็นวิชาด้านกลยุทธ์และการแข่งขันทางธุรกิจขึ้น

จากแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ผู้วิจัยจึงขอรวบรวมเนื้อหาในภาพรวมของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร การกำหนดกลยุทธ์ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการควบคุมกลยุทธ์ ดังเสนอในหัวข้อต่อไปนี้

ความหมายของการจัดการเชิงกลยุทธ์

คำว่าจัดการเชิงกลยุทธ์ มีนักวิชาการด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์หลายท่านได้ให้ความหมายไว้ในทัศนะต่าง ๆ ซึ่งสามารถนำมากล่าวได้ดังนี้

รัชกฤษ คล่องพยาบาล (2550 : 1) อธิบายว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ คือ การกำหนด การดำเนิน และการควบคุมกลยุทธ์ เพื่อการบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ของบริษัท

เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ และคณะ (2553 : 28) ได้กล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การกำหนดเชิงกลยุทธ์จะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็งจากสภาพแวดล้อมภายใน การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก การกำหนดภารกิจและเป้าหมายระยะยาว และการเลือกกลยุทธ์ที่ดีและเหมาะสมที่สุดของบริษัท

สุพานี สฤณภูวนิช (2553 : 8) อธิบายว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึง กระบวนการบริหารองค์กรโดยรวมให้มีกลยุทธ์หลัก และกลยุทธ์การแข่งขัน โดยจะต้องมีการศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในองค์กร เพื่อสร้างแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก และกับจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรนั้น ๆ เพื่อให้สามารถนำแผนกลยุทธ์นั้นไปปฏิบัติให้บังเกิดผล ตลอดจนมีการติดตามและประเมินผลเชิงกลยุทธ์ได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

ณัฐพันธ์ เขจรันันท์ (2552 : 17) ได้กล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นการกำหนดวิธีการหรือแนวทางในการดำเนินงานและกิจกรรมต่างๆขององค์กรเพื่อให้บรรลุถึงทิศทางและวัตถุประสงค์ที่กำหนดขึ้น โดยในการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานนี้ องค์กรธุรกิจจะต้องทำการวิเคราะห์และประเมินปัจจัยต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อค้นหาแนวทางในการดำเนินงานที่เหมาะสมที่สุดท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ

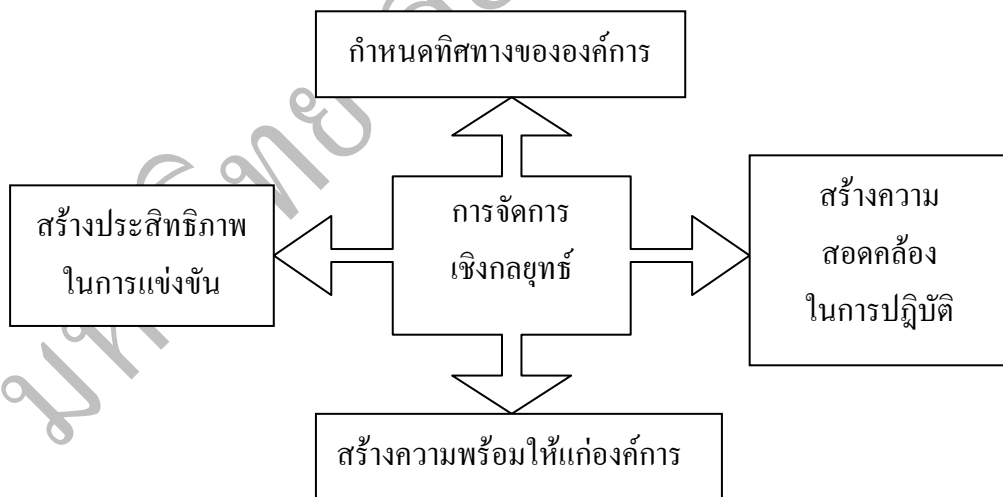
พินุล ทีปะปาล (2551 : 10) ได้กล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นการกำหนดวิสัยทัศน์ ทิศทาง ภารกิจ แลวัตถุประสงค์ขององค์กรธุรกิจอย่างเป็นระบบ เพื่อให้องค์กรมีทิศทางและเป้าหมายที่ชัดเจนสอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา

จากที่กล่าวมาจึงสรุปได้ว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management) หมายถึง กระบวนการที่ประกอบด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและข้อมูลสำคัญของธุรกิจที่ใช้ประกอบการตัดสินใจ การวางแผนงานในการดำเนินงานและการควบคุม เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานได้อย่างสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและมีความสามารถในการแข่งขัน

ความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์

ณัฐพันธ์ เชรนนท์ (2552 :19) ได้ชี้ให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้สร้างแรงกดดันให้กับองค์กร การจัดการเชิงกลยุทธ์จึงเป็นสิ่งที่กำหนดทิศทางขององค์กร และช่วยให้นักบริหารปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม การตระหนักถึงความเปลี่ยนแปลงนั้น ทำให้นักบริหารสามารถกำหนดวัตถุประสงค์และทิศทางการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรม สอดคล้องกับภาวะความเปลี่ยนแปลงได้ เพื่อนำไปสู่การจัดการความเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น เนื่องจากมีการเตรียมรับกับสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงไว้แล้ว ทำให้องค์กรค้นหาแนวทางที่เหมาะสมที่สุดต่อองค์กร ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งนี้ยุทธเป็นการกำหนดวิธีการหรือแนวทางในการดำเนินงานและกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กร

ภาพที่ 1 ความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์



ที่มา : ณัฐพันธ์ เชรนนท์ ,2552:22

กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์

กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นเครื่องมือของการจัดการธุรกิจให้มีความสามารถเหนือคู่แข่ง เพื่อให้มียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการ การจัดการเชิงกลยุทธ์จึงมี

บทบาทสำคัญในอันที่จะช่วยสนับสนุน ส่งเสริมธุรกิจให้การบริหารจัดการ ซึ่งกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบได้ด้วยองค์ประกอบดังนี้

สุพานี สฤณภูวนิช (2553 : 9) ให้แนวคิดไว้ว่า กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 ด้าน ได้แก่

1. การวางแผน Strategic Formulation
2. การนำแผนไปปฏิบัติ Strategic Implementation
3. การติดตามและประเมินผล Evaluation Control

ภาพที่ 2 กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์



ที่มา : ฉัตรพันธ์ เขจรนันท์, 2552:24

จากแผนภาพสรุปได้ว่า ในยุคโลกาภิวัตน์องค์กรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นองค์กรภาครัฐหรือภาคเอกชนจะต้องมีการแข่งขันกันมากมายและรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันขององค์กรภายในประเทศ ระหว่างภูมิภาค และระหว่างโลก ภายใต้กฎกติกาของเสรี (Freedom) และหลักความเป็นธรรม (Fairness) ขององค์การการค้าโลก (World Trade Organization / WTO) ซึ่งประเทศไทยเป็นสมาชิกอยู่ด้วย ดังนั้น การวางแผนกลยุทธ์ทั้งในองค์กรภาครัฐ และองค์กรภาคเอกชน จึงมีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง

ปรีชา หงส์ไกรเลิศ (2554 : 1) ได้ชี้ให้เห็นว่า ผู้บริหารองค์กรจึงต้องให้ความสำคัญต่อการวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Plan) ขององค์กร และจะต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้แผนกลยุทธ์มีความทันสมัยเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกองค์กรอยู่ตลอดเวลา ผู้บริหารองค์กรจะต้องเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ (Strategist) และจะต้องนำทฤษฎีและแนวคิดทางวิชาการที่เหมาะสมมาประยุกต์ผสมผสานกับวิสัยทัศน์ (Vision) ของผู้บริหารองค์กร

และข้อมูลที่ทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับองค์การโดยการกำหนดนโยบายเชิงกลยุทธ์ (Strategic Policy) และจัดทำแผนกลยุทธ์ (Strategic Plan) ขึ้นมา

การวางแผนกลยุทธ์

วิเชียร วิทยอุดม (2553 : 29 – 30) ได้ชี้ให้เห็นว่า การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) เป็นตัวขับเคลื่อน (Driver) ที่สำคัญที่จะทำให้องค์การบรรลุผลสัมฤทธิ์ (Good business result) ตามที่กำหนดการวางแผนกลยุทธ์นั้น จะทำให้องค์การสามารถนำทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดได้นำไปใช้ก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดในการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมาย ซึ่งการวางแผนกลยุทธ์นั้นจะต้องมีการกำหนดทิศทางที่แน่นอนในการกำหนดแผนเพื่อช่วยให้องค์การสามารถมีการดำเนินการได้เองอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการเติบโตไปในทิศทางที่เหมาะสม

เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ และคณะ (2553 : 44) ได้ให้แนวคิดว่าการวางแผนกลยุทธ์ หมายถึง ขั้นตอนของการวางแผนสำคัญที่จะเริ่มจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในองค์กร เพื่อกำหนดเป้าหมายระยะยาวที่จะบอกทิศทางขององค์กร กลยุทธ์หลัก และกลยุทธ์ที่จะใช้ในการแข่งขัน

สุพานี สฤษฏ์วานิช (2553 : 16 - 17) ชี้ให้เห็นว่า การวางแผนกลยุทธ์ เป็นการวางแผนระยะยาวขององค์การเพื่อให้ได้มาซึ่งแผนกลยุทธ์ขององค์การ โดยจะประกอบด้วยกระบวนการย่อยที่สำคัญ ได้แก่ การกำหนดหรือทบทวนทิศทางในเชิงกลยุทธ์ การตรวจสอบและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในองค์กร และการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางเลือก ดังนั้นในการวางแผนกลยุทธ์จึงควรให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้เข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผน นอกจากจะทำให้ได้รับข้อมูลและความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนแล้วยังทำให้เกิดความเข้าใจ และเห็นพ้องต้องกัน ตลอดจนยอมรับในแผน

จากความหมายของการวางแผนกลยุทธ์ที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสรุปได้ว่า การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) หมายถึง กระบวนการปรับเปลี่ยนสมมติฐานพื้นฐาน และจัดการใหม่เกี่ยวกับภาพหรือทัศนะของผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อม เป็นการวางแผนที่ให้ความสำคัญกับการมองไปสู่อนาคตภายใต้การพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการใช้ความสามารถขององค์การ เพื่อระดมทรัพยากรมาใช้และการพิจารณาถึงทางเลือกต่าง ๆ อย่างรอบคอบและชัดเจนว่าจะสามารถนำองค์การไปสู่ภารกิจและเป้าหมายที่วางไว้ นอกจากนี้ การวางแผนกลยุทธ์เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ทุกปัจจัยที่คาดว่าจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในอนาคต อันได้แก่ สภาพแวดล้อมภายนอกและสภาพแวดล้อมภายใน ที่จะมีผลกระทบต่อองค์การทั้งในแง่โอกาสและอุปสรรค เพื่อจะบอกถึงทิศทางที่องค์การกำหนดขึ้นอย่างชัดเจนเพื่อการปฏิบัติในอนาคตดังนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

Hitt, Ireland & Hoskisson (2551 : 40) ได้ให้แนวคิดว่า องค์กรส่วนมากประสบกับสภาพแวดล้อมภายนอกที่ซับซ้อน ซับซ้อนและมีเงื่อนไขของโลกาภิวัตน์ทำให้ยากต่อการตีความ ดังนั้นองค์กรจะใช้วิธีการซึ่งเรียกว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป ซึ่งมี 4 ขั้นตอนได้แก่ การตรวจสอบซึ่งเป็นการบ่งชี้สัญญาณการเปลี่ยนแปลง การตรวจติดตามโดยใช้การสังเกต การพยากรณ์เป็นการคำนวณทุนของผลลัพธ์ที่คาดหมายและสุดท้ายการประเมินเพื่อดูจังหวะเวลากับกลยุทธ์ที่จะใช้ ดังนั้นสิ่งแวดล้อมภายนอก (External Environment) คือ สิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลภายนอกต่อองค์กรทั้งหมด ได้แก่

1. การศึกษาอิทธิพลด้านเศรษฐกิจ (Economic Forces) ผู้บริหารองค์กรจำเป็นต้องศึกษาและให้ความสนใจเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ ภาวะเงินเฟ้อ ภาวะเงินฝืด อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตรา รายได้ประชาชาติ อัตราดอกเบี้ย อัตราการว่างงาน แนวโน้มของผู้บริโภค เช่น ในภาวะที่เศรษฐกิจของประเทศไทยเจริญรุ่งเรือง ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มียอดขายสูงเป็นอย่างมาก แต่ตั้งแต่กลางปี 2540 เศรษฐกิจของไทยอยู่ในภาวะถดถอยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบความล้มเหลวเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันจึงต้องชะลอการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ไว้ก่อน

2. ศึกษาอิทธิพลด้านเทคโนโลยี (Technological Forces) คือ ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคต่าง ๆ ในการคิดค้นเพื่อให้กระบวนการผลิตสินค้า หรือบริการได้เปรียบคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน ในปัจจุบันวิทยาการทางด้านคอมพิวเตอร์ได้พัฒนาการไปอย่างรวดเร็ว ผู้บริหารองค์กรจึงมีความจำเป็นต้องให้ความสำคัญศึกษาหาความรู้ในด้านนี้ เพื่อจะได้นำมาพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจให้ก้าวหน้าทันสมัยยิ่งขึ้น เช่น การบันทึกบัญชี แต่เดิมใช้พนักงานทำหน้าที่ในการบันทึกบัญชี เริ่มตั้งแต่สมุดรายวันทั่วไป ผ่านรายการไปสมุดแยกประเภททั่วไป หายอดคงเหลือ ท่างบทดลอง แต่ในปัจจุบันมีโปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีที่ใช้กับเครื่องคอมพิวเตอร์ พนักงานสามารถบันทึกรายการค้าในเครื่องคอมพิวเตอร์ และสามารถให้เครื่องคอมพิวเตอร์จัดทำบทดลองหรืองบการเงินได้ทันที หรือแสดงยอดสินค้าคงเหลือได้โดยโปรแกรมสำเร็จรูปเทคโนโลยีเหล่านี้มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานทำให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพรวดเร็วและถูกต้องแม่นยำ

3. ศึกษาอิทธิพลด้านกฎหมายและการเมือง (Political/legal Forces) คือ กฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ ภาษีอากร นโยบายของรัฐบาลซึ่งสิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลในการกำหนดกิจกรรมขององค์กร ผู้บริหารองค์กรจึงจำเป็นต้องติดตามและทำความเข้าใจกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของรัฐบาลเพื่อจะได้ดำเนินการธุรกิจได้ถูกต้องตามระเบียบข้อบังคับ เช่น รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนผลผลิตทางการเกษตรซึ่งเป็นรายได้สำคัญของประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ จึงออกกฎหมายยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับการขายผลผลิตทางการเกษตรเป็นต้น

4. ศึกษาข่าวสารบ้านเมืองและสถานการณ์ความไม่สงบในชายแดนภาคใต้ เพื่อทำการประเมินและวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งนี้เนื่องจากเหตุการณ์ไม่สงบเริ่มทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นและขยายวงกว้างมากขึ้น ซึ่งเดิมนั้นจะเกิดขึ้นในบริเวณพื้นที่เสี่ยงเท่านั้นไม่ได้ขยายวงกว้างมากนัก ส่งผลให้นักลงทุนจากภายนอกเข้ามาทำการลงทุนในจังหวัด ทั้งนี้เพราะนักลงทุนกังวลถึงความปลอดภัย นอกจากนี้ธุรกิจที่ดำเนินการในจังหวัดก็ได้รับผลกระทบโดยมีการปิดกิจการและย้ายกิจการไปนอกพื้นที่มากขึ้น

สุรชาติ บำรุงสุข (2547 : 8) ได้เขียนบทความเรื่อง บัญญัติ 10 ประการ : รัฐไทยกับการแก้ปัญหาภาคใต้ เหตุการณ์ในวันที่ 4 มกราคม พ.ศ.2547 จึงเป็นเสมือนเป็นสัญญาณนาฬิกาปลุกที่ส่งเสียงเตือนให้รัฐและสังคมไทยต้องหันมาใส่ใจกับปัญหาความรุนแรงในภาคใต้ และทั้งยังจะต้องตระหนักด้วยว่า ปัญหาเช่นนี้เกิดขึ้นในบริบทของสถานะแวดล้อมทางยุทธศาสตร์ใหม่ มิใช่ประเด็นปัญหาแบบของภาคของการต่อสู้ทางอุดมการณ์แบบเก่าของยุคสงครามเย็น หากแต่มีลักษณะของความละเอียดอ่อนทางด้านสังคม วัฒนธรรมเข้ามาเป็นองค์ประกอบ ในสถานการณ์เช่นนี้ รัฐไทยจึงควรที่จะต้องกำหนดแนวทางการทำงานให้แก่ข้าราชการระดับต่างๆ ที่ปฏิบัติงานในจังหวัดชายแดนภาคใต้ซึ่งอาจจะเรียกว่าเป็น "รัฐบัญญัติ 10 ประการ" โดยมีสาระสำคัญดังต่อไปนี้ 1) รัฐจะต้องยอมรับความจริงของประวัติศาสตร์ในความสัมพันธ์ระหว่างรัฐสยามและปัตตานี 2) รัฐจะต้องยอมรับความแตกต่างทางสังคมวัฒนธรรม อันเป็นผลมาจากการดำรงอยู่ของวัฒนธรรมมลายูและศาสนาอิสลาม 3) รัฐจะต้องใช้ประโยชน์จากพลังทางศาสนาและวัฒนธรรมเป็นแนวทางในการแก้ปัญหา 4) รัฐจะต้องสร้างให้ข้าราชการเกิดความรู้และความเข้าใจในเรื่องของความแตกต่างทางสังคมวัฒนธรรม 5) รัฐจะต้องเข้าถึงทุกฝ่ายในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ยุทธศาสตร์ของรัฐจึงต้องก่อให้เกิดความสมดุลทางนโยบายและการปฏิบัติกับทุกกลุ่มสังคม 6) รัฐจะต้องยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของทุกกลุ่มสังคมในจังหวัดชายแดนภาคใต้ 7) รัฐจะต้องเปิดโอกาสให้เกิดการมีส่วนร่วมของประชาชน 8) รัฐจะต้องยุติการใช้มาตรการรุนแรงต่อประชาชน หากแต่จะต้องดำเนินการเพื่อเอาชนะทางการเมือง ไม่ใช่ชัยชนะทางยุทธการ 9) รัฐจะต้องยึดครองพื้นที่ในจิตใจของประชาชน 10) รัฐจะต้องสร้างความไว้วางใจ และความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นในหมู่ประชาชน สรุปถ้ารัฐไทยกระทำการได้ดัง "บัญญัติ 10 ประการ" ในข้างต้น แม้ว่าปัญหาสถานการณ์การก่อความไม่สงบในภาคใต้จะไม่ยุติลง แต่อย่างน้อยก็น่าจะช่วยให้สถานการณ์นี้ลดความรุนแรงและความน่าสะพรึงกลัวลงได้บ้างและที่สำคัญก็คือจะทำให้รัฐสามารถเอาประชาชนกลับมาเป็นพวกได้มากขึ้นจนอาจจะ "ลดน้ำ" ใน "บ่อปลา" ของอีกฝ่ายลงได้ด้วย

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

สมชาย ภคภาณวิวัฒน์ (2552 : 8 -10) กล่าวว่า ในการวางแผนเชิงกลยุทธ์นั้น องค์ประกอบอีกประการหนึ่งก็คือ จะต้องมีการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายในขององค์กรหรือของธุรกิจ (Internal Environment) กล่าวคือ เป็นการวิเคราะห์ห้วงศักราภายใน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของบุคลากร ระบบการเงิน คอมพิวเตอร์ โครงสร้างองค์กร ระบบการสื่อสาร ค่านิยม และอื่นๆ โดยวัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ก็คือเพื่อที่จะหาว่าจุดอ่อน (Weakness) และจุดแข็ง (Strength) ในการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งขององค์กรหรือธุรกิจนั้น จะต้องคำนึงถึงข้อเท็จจริงหรือหลักการ 3 ประการ คือ จะต้องมียุทธศาสตร์ของคู่แข่งหรือข้อมูลของอุตสาหกรรม เพื่อที่จะมาเปรียบเทียบกับลักษณะขององค์กรจะต้องคำนึงถึงกลไกหรือเครื่องวัดที่เป็นรูปธรรม (benchmarking) และจะต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์หรือความเกี่ยวข้องโดยตรง (Relevance)

การศึกษาจุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการ สุพานี สฤษฏ์วานิช (2553 : 124 - 125) อธิบายว่า ในการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมขององค์กรเพื่อพิจารณาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคนั้น มีปัจจัยที่ควรพิจารณาดังรายการต่อไปนี้ ทั้งนี้ไม่ได้จำกัดว่าจะต้องเป็นไปตามนี้เท่านั้น ขึ้นกับลักษณะของแต่ละองค์กร

พิบูล ทีปะปาล (2551 : 90 - 91) ได้ให้ความหมายของ จุดแข็ง หมายถึงข้อได้เปรียบของบริษัทเหนือคู่แข่งที่บริษัทสามารถนำมาใช้ในการดำเนินงานธุรกิจในตลาดหรืออุตสาหกรรมนั้นๆ ได้แก่

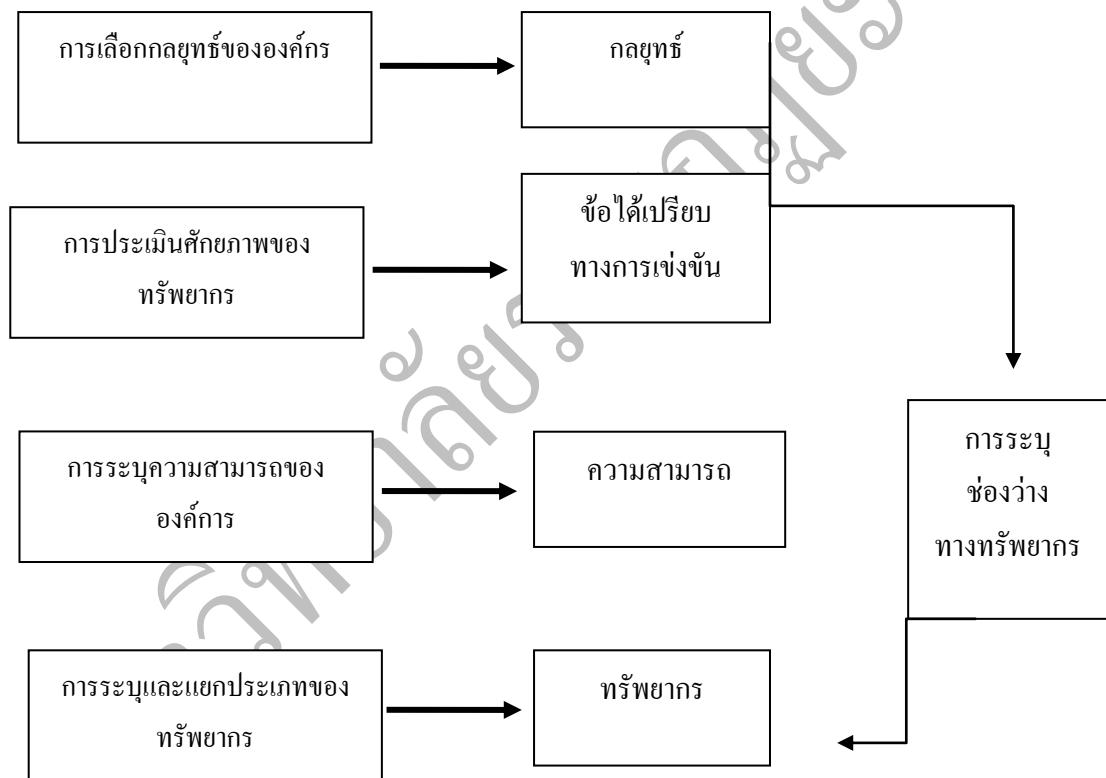
1. มีทีมงานบริหารที่เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์สูง และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล
2. มีความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม และลูกค้าเป็นอย่างดี
3. มีความรู้ความชำนาญ ทางด้านเทคนิคหรือทักษะบางอย่างที่โดดเด่นเป็นพิเศษ
4. มีส่วนครองตลาดสูง
5. มีฐานทางการเงินที่มั่นคง เพื่อสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ
6. มีบุคลากรทางการตลาดที่มีคุณภาพสูง
7. มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาดี
8. ประสบการณ์ด้านการขายสูง
9. มีช่องทางการจัดจำหน่ายกว้างและมั่นคง
10. มีชื่อเสียงดี เป็นที่ครองใจลูกค้ามานาน
11. มีชื่อเสียงด้านการบริการลูกค้าที่ดี

จุดอ่อน หมายถึง สิ่งที่ยังขาดหรือมีแต่ด้อยกว่าของคู่แข่งหรืออยู่ในสภาพเสียเปรียบ อันเป็นปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินงาน ได้แก่

- 1.ขาดทรัพยากรด้านการเงิน

- 2.ขาดประสิทธิภาพด้านการบริหาร
- 3.ชื่อเสียงไม่ดี
- 4.เครื่องจักรไม่ทันสมัย
- 5.วัฒนธรรมของบริษัทไม่เอื้ออำนวย
6. ภาพลักษณ์ของบริษัทไม่ดี
7. ผู้บริหาร ไม่มีวิสัยทัศน์
8. ต้นทุนต่อหน่วยสูงเมื่อเปรียบเทียบกับของกลุ่มแข่งขันหลัก

ภาพที่ 3 วิธีการวิเคราะห์ทรัพยากรพื้นฐานขององค์กร



ที่มา: ธีรพันธุ์ เขจรันท์, 2552:95

การปฏิบัติตามกลยุทธ์

เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ และคณะ(2553 : 51 – 52) ได้กล่าวว่า การปฏิบัติตามกลยุทธ์ คือ กระบวนการที่ผู้บริหารแปลงกลยุทธ์ และนโยบายไปสู่แผนการดำเนินงาน กำหนดรายละเอียดด้านต่าง ๆ เช่น ด้านงบประมาณ หรือวิธีการดำเนินงาน ซึ่งกระบวนการนี้อาจจะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงภายใน ด้านวัฒนธรรม โครงสร้าง หรือระบบการบริหาร เพื่อให้สามารถดำเนินการ

ตามกลยุทธ์ได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งความสำเร็จขององค์กรนั้นเกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพในการนำกลยุทธ์ไปประยุกต์ปฏิบัติ ผู้บริหารควรมีการมอบหมายและกำหนดแนวทางหรือวิธีการในการปฏิบัติงานและผู้ปฏิบัติจะต้องมีความรู้ความเข้าใจ และทักษะในการปฏิบัติงานอย่างดั่งแท่น ฌ็องฌัก กอร์บิเฌ (2552 : 235 – 236) กล่าวว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดกลยุทธ์และการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติจะต้องสอดคล้องและเกื้อหนุนกัน กลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จมักเกิดขึ้นจากการทำงานร่วมกันระหว่างทั้ง 2 ขั้นตอน ดังนี้

1. ความสำเร็จ (Success) เป็นผลลัพธ์ที่ทุกองค์การต้องการ โดยความสำเร็จจะเกิดขึ้นจากการกำหนดกลยุทธ์และการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่ง 2 ขั้นตอนถูกจัดเตรียมและดำเนินงานอย่างดี ทำให้ผู้บริหารกลยุทธ์มีโอกาสปรับตัวเพื่อแก้ไขปัญหาได้ดีกว่าสถานะอื่น

2. การเสี่ยง (Roulette) หมายถึง กลยุทธ์ที่ถูกกำหนดอย่างไม่สมบูรณ์ แต่ถูกนำไปใช้งานโดยจัดขั้นตอนการดำเนินงานอย่างดี ซึ่งก่อให้เกิดผลลัพธ์ 2 ด้าน คือ การดำเนินงานที่ดีจะทำให้ กลยุทธ์ประสบผลสำเร็จ หรือแสดงสัญญาณว่ากลยุทธ์ไม่เหมาะสม เพื่อจะดำเนินการปรับปรุงให้ กลยุทธ์มีความเหมาะสมขึ้น และผลลัพธ์ที่ร้ายที่สุด คือ การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพจะทำให้ กลยุทธ์ที่ไม่ดีล้มเหลวเร็วขึ้น

3. ปัญหา (Trouble) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดกลยุทธ์ที่ดี แต่ถูกนำไปดำเนินการอย่างไม่สมบูรณ์ ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นจากผู้บริหารให้ความสำคัญกับการกำหนดกลยุทธ์มากเกินไป โดยลืมนึกถึงความเป็นจริงในการปฏิบัติ หรือมีสมมติฐานว่าผู้ปฏิบัติจะสามารถนำกลยุทธ์ไปประยุกต์อย่างสมบูรณ์

4. ความล้มเหลว (Failure) จะเกิดขึ้นเมื่อการกำหนดและการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติไม่ได้ดำเนินงานอย่างดี ถ้าองค์การมีความสัมพันธ์ของทั้ง 2 ขั้นตอนอยู่ในช่วงนี้ จะเป็นการยากแก่ผู้บริหารในการดำเนินกลยุทธ์ ความสัมพันธ์ลักษณะนี้ทำให้การดำเนินกลยุทธ์มีโอกาสที่จะล้มเหลวสูง

สุพานิ สฤกษ์วานิช (2553 : 264) ได้กล่าวว่า ขั้นตอนการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ มีดังนี้

1. การศึกษาวัตถุประสงค์หลักที่กำหนดไว้ในแผนกลยุทธ์เพื่อนำมาเป็นกรอบในการกำหนดวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานประจำปี (Annual Objectives) และกำหนดวัตถุประสงค์สำหรับหน้าที่งานในด้านต่าง ๆ (Functional Objectives) รวมทั้งกำหนดตัวชี้วัด (KPI) ประกอบด้วย

2. วิเคราะห์กลยุทธ์องค์การและกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อนำมาสู่การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานและแผนดำเนินงานในด้านต่าง ๆ รวมทั้งนโยบายการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ขององค์การ และกลยุทธ์การแข่งขัน

3. จัดทำโครงการ แผนงาน และงบประมาณด้านต่าง ๆ ที่จำเป็น รวมทั้งควรจะได้มีการพิจารณาถึงสถานการณ์ที่อาจเปลี่ยนแปลงไปเพื่อสร้างเป็นแผนสำรองหรือแผนฉุกเฉิน การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น ถ้าเป็นเหตุการณ์ที่สำคัญมากและมีผลกระทบต่อทิศทางขององค์กรโดยรวมมาก แผนสำรองในที่นี้อาจไม่เพียงพอต่อการปรับตัว ผู้บริหารจำเป็นจะต้องทบทวนกระบวนการวางแผนกลยุทธ์ในขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่ต้น

4. นำไปปฏิบัติ (Take Actions) เป็นการลงมือปฏิบัติตามแผนงานต่าง ๆ ที่ได้วางไว้

พินูต ทิปะปาล (2551 : 231 – 232) ได้กล่าวว่างานการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติที่สำคัญได้แก่

1. การเสริมสร้างองค์กรให้มีความแข็งแกร่งด้านความสามารถ สมรรถภาพ และทรัพยากร เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ให้ประสบผลสำเร็จ
2. จัดทำงบประมาณเพื่อควบคุมทรัพยากรให้ได้อย่างเพียงพอ เพื่อนำไปใช้ในกิจกรรมตามสายงานลูกโซ่แห่งคุณค่า ที่จำเป็นต่อความสำเร็จเชิงกลยุทธ์
3. กำหนดนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติ เพื่อสนับสนุนกลยุทธ์
4. กำหนดการปฏิบัติงานต่าง ๆ ที่ดีที่สุด และผลักดันให้มีการปรับปรุงให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
5. ติดตั้งระบบข้อมูลสารสนเทศ การติดต่อสื่อสารและการดำเนินงาน เพื่อช่วยให้บุคลากรของบริษัทสามารถที่จะดำเนินการตามบทบาทหน้าที่เชิงกลยุทธ์ของเขา เพื่อให้ประสบผลสำเร็จในแต่ละวัน
6. กำหนดให้มีรางวัลและสิ่งจูงใจ ให้แก่ผู้ทำผลงานบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และการบริหารเชิงกลยุทธ์ที่ดี
7. สร้างสรรค์สภาพแวดล้อมในการทำงานที่สนับสนุนกลยุทธ์ และวัฒนธรรมของบริษัท
8. ใช้ภาวะความเป็นผู้นำเชิงกลยุทธ์ ที่จำเป็นเพื่อผลักดันให้การปฏิบัติงานก้าวไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง

ประดิษฐ์ ภิญญา ภาสกุล (2552 : 136 - 137) ได้ชี้แนะว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ประกอบด้วย

1. การจัดสรรทรัพยากรอย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับกลยุทธ์
2. การจัดโครงสร้างองค์กรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ มีการกระจายอำนาจ และให้อิสระในการทำงานตามสมควรภาวะผู้นำ ของผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ในฐานะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

3. วัฒนธรรมองค์กรที่ดี เช่น มีความจริงใจต่อกัน ความสามัคคี การให้ความช่วยเหลือกัน มีการเรียนรู้ตลอดเวลา การแบ่งปันความรู้ภายในองค์กร

4. การบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่มีประสิทธิภาพ การใช้บุคลากรที่มีความสามารถตรงกับบทบาทที่ได้รับมอบหมาย

5. โครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อต่อการทำงานและประสานงาน เช่น ระบบบริหารและติดตามงานอัตโนมัติ ระบบการสื่อสารภายในองค์กร การจัดสิ่งแวดล้อมในการทำงานที่ส่งเสริมให้เกิดความคิดสร้างสรรค์

6. ระบบการรายงานข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ทันเวลา

7. ระบบการควบคุมภายใน และการบริหารผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ มีการติดตามประเมินผลเป็นระยะ

8. การสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงาน โดยการให้รางวัลกับพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานที่ดี ซึ่งอาจอยู่ในรูปของเงิน การประกาศเกียรติคุณ หรือการส่งไปอบรม

9. มีการติดตามความเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจ และรายงานให้กับผู้บริหารทราบอยู่เสมอ โดยควรมีการวิเคราะห์ด้วยว่าการเปลี่ยนแปลงนั้นมีข้อดีข้อเสียอย่างไร ก่อให้เกิดโอกาส อุปสรรค หรือกลายเป็นจุดแข็ง หรือจุดอ่อนขององค์กรอย่างไร เพื่อที่จะได้มีการปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมต่อไป

การควบคุมกลยุทธ์

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550 : 220 -211) ได้กล่าวว่า การควบคุม (Control หรือ Controlling) เป็นกลไกต่างๆ ซึ่งใช้เพื่อติดตามการปฏิบัติและผลผลิตภายในขอบเขตที่มีการพิจารณาไว้หรือเป็นความพยายามอย่างเป็นระบบในการบริหารธุรกิจเพื่อเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานกับมาตรฐานที่ตั้งไว้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนหรือวัตถุประสงค์ หรือเป็นการติดตามแผนการปฏิบัติงานเพื่อให้แน่ใจว่าบรรลุผลสำเร็จตามที่วางแผนไว้

การแก้ไขสิ่งที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารที่ทำหน้าที่ในการควบคุมต้องกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงานที่เหมาะสมสามารถเปรียบเทียบการปฏิบัติงานกับมาตรฐานที่กำหนดไว้และวิเคราะห์ปัญหาได้ การควบคุมสามารถแยกออกตามหน้าที่ต่าง ๆ คือ

- (1) การควบคุมด้านการเงินและงบประมาณ
- (2) การควบคุมการปฏิบัติการหรือการควบคุมการผลิต
- (3) การควบคุมการตลาด
- (4) การควบคุมการวิจัยและพัฒนา
- (5) การควบคุมทรัพยากรมนุษย์ ดังนี้

1. การควบคุมด้านการเงินและงบประมาณ (Financial and Budgetary Control) เป็นหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูงที่จะประเมินหน้าที่ขององค์กรทั้งหมด ซึ่งจะใช้การวัดแบบดั้งเดิมทางการเงิน โดยพิจารณากำไรส่วนผู้บริหารระดับกลางในทุกแผนกใช้การควบคุมงบประมาณเพื่อรักษาค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามเป้าหมาย องค์กรส่วนใหญ่จะเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายจริงกับงบประมาณ และต้องการให้ผู้บริหารวิเคราะห์ถึงสิ่งที่แตกต่างไปจากมาตรฐาน

2. การควบคุมการปฏิบัติการ (Operations Control) หรือการควบคุมการผลิต (Production Control) ผู้บริหารใช้การควบคุมการปฏิบัติการเพื่อควบคุมการผลิตสินค้าและบริการ บริษัทจำนวนมากใช้การควบคุมการปฏิบัติการเพื่อช่วยลดเวลาที่ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ

3. การควบคุมการตลาด (Marketing Control) เป็นกระบวนการประเมินวิธีการตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่าย และการเสนอผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าให้เกิดประสิทธิผล ดังนั้นการควบคุมการตลาดต้องติดตามยอดขายโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง การตั้งราคาเพื่อการแข่งขัน การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่ายหลายบริษัทใช้การควบคุมการตลาดโดยติดตามยอดขายในแต่ละเขต ติดตามราคาของคู่แข่ง และการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อการแข่งขัน

4. การควบคุมการวิจัยและพัฒนา (Research and Development (R&D) Control) เป็นกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การควบคุมประกอบด้วยการจัดลำดับที่เป็นทางการ และการเลือกโครงการต่าง ๆ โดยถือเกณฑ์ความต้องการของลูกค้าหรือการจัดโครงการที่พัฒนาแล้ว

5. การควบคุมทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Control) เป็นกระบวนการเกี่ยวกับการกำหนดพฤติกรรมมนุษย์ การควบคุมทรัพยากรมนุษย์ประกอบด้วย การปรับปรุงความสามารถของพนักงาน และการให้รางวัลหรือโบนัส โปรแกรมการจูงใจ โดยมุ่งที่การกระตุ้นพนักงานในกิจกรรมต่าง ๆ ที่สำคัญขององค์กร เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

เสนาะ ดิยาว (2551 : 333-335) ได้กล่าวว่า การควบคุมทางการเงิน (Financial Control) องค์กรจะอยู่รอดได้จะต้องมีเงินทุนเพียงพอในการดำเนินงาน การควบคุมทางการเงินจึงมีความสำคัญของทุกองค์กร โดยเฉพาะจะต้องทำให้รายได้สูงกว่ารายจ่าย เพื่อเป็นหลักประกันว่ามีเงินสดสำหรับใช้ลงทุนและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อย่างสม่ำเสมอ การควบคุมทางการเงินแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ งบประมาณและอัตราส่วนทางการเงิน

1. งบประมาณ (Budget) ได้แก่ การวางแผนเป็นตัวเลขสำหรับการจัดสรรทรัพยากรให้กับแต่ละกิจกรรมขององค์กร งบประมาณที่สำคัญก็คือ งบประมาณรายได้ งบประมาณรายจ่าย งบประมาณเงินสด งบประมาณลงทุน งบประมาณกำไรขาดทุน และงบประมาณงบดุล งบประมาณที่ผู้บริหารสนใจมากที่สุดคือ งบประมาณรายได้และงบประมาณรายจ่าย การควบคุมโดยงบประมาณก็คือ การหาความแตกต่างจากงบประมาณ (Budget Variance) ทั้งนี้

เพราะงบประมาณเป็นโครงการ หากเงินที่จ่ายจริงแตกต่างไปจากงบประมาณก็จะได้วิเคราะห์ว่าเกิดจากสาเหตุใด โดยการเปรียบเทียบประโยชน์ที่ได้รับจากเงินที่จ่ายไปจริง และดูว่าการจ่ายเงินนั้นถูกต้องเหมาะสมเพียงใด

2. อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio) การหาอัตราส่วนทางการเงินเป็นการวัดสถานภาพทางการเงินขององค์กร โดยการเปรียบเทียบกับมาตรฐานทางอุตสาหกรรมและเป็นการวัดความมั่นคงทางการเงินขององค์กรด้วย อัตราส่วนทางการเงินเป็นสิ่งบ่งชี้ว่าองค์กรนั้นจะอยู่รอดหรือไม่ อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญวัดฐานะขององค์กร 5 เรื่องดังนี้ (1) สภาพคล่อง (Liquidity) วัดว่า บริษัทสามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้เพียงใดเมื่อหนี้ครบกำหนด (2) การบริหารสินทรัพย์ (Asset Management) เป็นการวัดว่าบริษัทบริหารสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด (3) การบริหารหนี้ (Debt Management) เป็นการวัดว่าบริษัทหาเงินโดยการเป็นหนี้ระดับใด (4) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) เป็นการวัดผลรวมของการบริหารสินทรัพย์ การบริหารหนี้ และสภาพคล่องที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท (5) ค่าทางการตลาด (Market Value) เป็นการวัดว่าผู้ลงทุนสนใจผลประโยชน์ในอดีตและในอนาคตของบริษัทมากน้อยเพียงใด การคำนวณอัตราส่วนทางการเงินของแต่ละอย่างทีกล่าวนั้นใช้เพื่อเปรียบเทียบกับมาตรฐานอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการควบคุมก่อนดำเนินงานและการควบคุมหลังดำเนินงาน

กระบวนการควบคุมการตลาด

ศิษย์วัช มั่นเศรษฐวิทย์ (2552 : 225-226) ได้กล่าวไว้ว่า การควบคุมการตลาดเป็นกระบวนการขั้นสุดท้ายของการบริหารการตลาด ทำให้บริษัทเกิดความมั่นใจว่า การปฏิบัติงานของบริษัทจะดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

กระบวนการควบคุมการตลาดมีขั้นตอน คือ การกำหนดเป้าหมาย การวัดผลการทำงาน การวิเคราะห์ผลการทำงาน และการแก้ไข

รูปแบบการควบคุมทางการตลาด แบ่งออกเป็น 4 แบบ คือ การควบคุมแผนประจำปี การควบคุมกำไร การควบคุมประสิทธิภาพ และการควบคุมกลยุทธ์

การควบคุมแผนประจำปีเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นระหว่างปีเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานตามที่วางไว้ และแก้ไขปรับปรุงการปฏิบัติงานที่จำเป็น การควบคุมนี้ใช้ได้กับทุกระดับองค์กร โดยที่ผู้บริหารใช้เครื่องมือตรวจสอบความก้าวหน้าของแผนประจำปี 4 วิธีคือ การวิเคราะห์ยอดขาย วิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาด อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย และการวิเคราะห์การเงิน

การควบคุมกำไร บริษัทต้องทำการวิจัยเป็นระยะ ๆ เพื่อพิจารณากำไรที่แท้จริงของแต่ละผลิตภัณฑ์ อาณาเขตขาย กลุ่มผู้บริโภค ช่องทางการจำหน่าย และขนาดการสั่งซื้อ การควบคุมกำไรสามารถใช้วิธีต่าง ๆ คือ วิเคราะห์กำไรทางการตลาด การปฏิบัติการแก้ไข

การควบคุมประสิทธิภาพ เป็นการพิจารณาด้านประสิทธิภาพของการจัดการพนักงานขาย การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการจัดจำหน่าย

การควบคุมกลยุทธ์การตลาด เป็นการใช้วิธีตรวจสอบการตลาด ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด การตรวจสอบการตลาด เป็นการตรวจสอบสภาพแวดล้อมการตลาด วัตถุประสงค์ กลยุทธ์และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาปัญหาและโอกาส และแนะนำแผนปฏิบัติที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด การตรวจสอบการตลาด องค์ประกอบสำคัญ 6 ประการ คือ การตรวจสอบสภาพแวดล้อม การตรวจสอบกลยุทธ์การตลาด การตรวจสอบองค์การการตลาด การตรวจสอบระบบตลาด การตรวจสอบกำไร และการตรวจสอบหน้าที่การตลาด

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return On Investment ; ROI)

ณัฐพันธุ์ เจริญนทร์ (2552 : 291) ได้ให้ความหมายว่า ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return On Investment; ROI) เป็นอัตราส่วนระหว่างรายได้สุทธิ (Net Income) ต่อสินทรัพย์รวม (Total Assets) โดย ROI จะเป็นอัตราส่วนทางการเงินที่นิยมใช้ประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร เนื่องจาก ROI จะแสดงภาพรวมของความสัมพันธ์ระหว่างรายได้จากการดำเนินงานกับสินทรัพย์และ/หรือทรัพยากรขององค์กรนอกจาก ROI แล้ว ผู้ประเมินยังสามารถใช้อัตราส่วนทางการเงินอื่นประกอบในการวัดผลการดำเนินงานของธุรกิจ เช่น อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratios), อัตราส่วนทางการเงิน (Activity Ratios) หรืออัตราส่วนการทำกำไรอื่น (Other Profitability Ratios) เป็นต้น เพื่อให้ได้ภาพการดำเนินงานที่สมบูรณ์ของธุรกิจ

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2554 : 1-2) ได้เขียนบทความเกี่ยวกับทฤษฎีของการลงทุนและความเสี่ยงในการลงทุน คือ การที่ “อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนนั้นได้รับจริง” (actual return) คาดเคลื่อน หรือ เบี่ยงเบน หรือ แตกต่าง ไปจาก “อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนนั้นคาดหวังไว้ว่าจะได้รับ” (expected return) ฉะนั้น ไม่ว่าผู้ลงทุนจะขาดทุน หรือได้กำไรน้อยกว่าที่คาดไว้ หรือได้กำไรมากกว่าที่คาดไว้ ถือเป็นความเสี่ยงทั้งสิ้นเพราะความคลาดเคลื่อนเช่นนั้น แม้ว่าจะเป็นในทางบวก (กำไรมากกว่าที่คาดการณ์ไว้) จะทำให้ผู้ลงทุนนั้น วางแผนการลงทุนในอนาคตได้ยากลำบาก

ยอดขาย (Sales Volume)

ศิษย์วัช มั่นเศรษฐวิทย์, นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณุปการ, อัสพร อีซอ, สุธิดา วัฒนยืนยง (2550 : 44) ได้ให้ความหมายของยอดขายไว้ว่า ยอดขายจะแตกต่างจากส่วนรองตลาดเพราะยอดขายหมายถึงปริมาณสินค้าของธุรกิจที่คาดว่าจะจำหน่ายได้ ยอดขายจัดเป็นเป้าหมายทางธุรกิจอย่างหนึ่งที่ต้องพิจารณาว่าสามารถดำเนินงานบรรลุเป้าหมายยอดขายที่วางแผนได้หรือไม่ ซึ่งประเด็นนี้จะมองเฉพาะธุรกิจหรือบริษัท แตกต่างจากเป้าหมายส่วนรองตลาดที่ยอดขายดังกล่าวจะมีการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

สิทธิรัชต์ จารุไชยกุล (2551 : 117) พบว่าจัดการเชิงกลยุทธ์มีผลต่อการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสินค้าหรือบริการ และมีการเลือกใช้กระบวนการ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขายและกำไรพบว่า ผู้ประกอบการเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยมียอดขายและกำไรเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 5 ซึ่งสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยที่มีแนวโน้มชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยหลายๆ ปัจจัยไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางด้านเสถียรภาพทางการเมือง ระดับราคาสินค้าที่ยังคงอยู่ในระดับสูง รวมทั้งระดับราคาน้ำมันที่ยังมีแนวโน้มสูงขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยที่ยังคงส่งผลกระทบทางด้านจิตวิทยามาเป็นระยะเวลานานและยังคงเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมาก ได้แก่ สถานการณ์ความไม่สงบใน 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ที่ปัจจุบันเริ่มที่จะมีความรุนแรง และส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจของภูมิภาคระดับหนึ่ง เนื่องจากผลกระทบทางภาวะเศรษฐกิจที่มีผลต่อธุรกิจฮั้วญนั้นไม่รุนแรงเหมือนธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจโรงแรม จึงทำให้ธุรกิจฮั้วญยังคงมีขอจำนวนผู้ประกอบการพิธีฮั้วญและกำไร สามารถให้บริการได้เรื่อย ๆ กลุ่มผู้บริโภคมีทุกระดับชั้น เพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเรื่องความศรัทธาของศาสนาอิสลาม ที่บังคับให้บุคคลที่มีคุณสมบัติครบตามที่ศาสนาได้กำหนดต้องเดินทางไป เช่น มีกำลังทรัพย์ มีร่างกายที่แข็งแรง สภาวะทางการเมืองสงบ เป็นต้น

กำไร (profit)

ศิษย์วัช มั่นเศรษฐวิทย์, นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณุปการ, อัสพร อีซอ, สุธิดา วัฒนยืนยง (2550 : 43) ได้ให้ความหมายของกำไรไว้ว่า กำไรหมายถึงผลตอบแทนจากการลงทุนหรือการเสี่ยงภัยธุรกิจที่มีการลงทุน ที่ มีความเสี่ยงมากมาย เช่น มีการลงทุนผลิตสินค้าใหม่ ขยายสาขาใหม่ สร้างโกดังเพิ่ม ฯลฯ สิ่งที่ธุรกิจคาดหวังจากการลงทุนหรือเสี่ยงภัยดังกล่าว ก็คือ กำไร นั่นเอง

รัตนา สายคณิต (2548 : 198-201) ได้กล่าวเกี่ยวกับเรื่องของกำไร ไว้ว่ามีทฤษฎีหลายทฤษฎีในวิชาเศรษฐศาสตร์ที่ได้มุ่งอธิบายเรื่องของกำไร โดยมีจุดเน้นต่างกันบางทฤษฎีเน้นการอธิบายแหล่งที่มาของกำไร บางทฤษฎีเน้นการอธิบายส่วนประกอบของกำไรและบางทฤษฎีเน้น

การอธิบายการจัดสรรกำไร เป็นต้น ซึ่งเราสามารถจัดกลุ่มทฤษฎีกำไรต่างๆออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเป็นค่าตอบแทน กลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเกิดจากอำนาจการผูกขาด และกลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเกิดจากความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี

ทฤษฎีกำไร (Profit Theory)

เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo 1772 – 1823) นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษได้เขียนบทความเกี่ยวกับทฤษฎีกำไร โดยให้ความหมายของคำว่า กำไร คือ ผลตอบแทนที่นายทุนได้รับในฐานะที่เป็นเจ้าของและเป็นผู้จัดการธุรกิจ ตลอดจนเป็นผู้จัดหาทุนและปัจจัยการผลิตเพื่อดำเนินธุรกิจ โดยคิดคำนวณเป็นร้อยละจากทุนทั้งหมด ดังนั้นกำไรนั้นจะประกอบด้วยอัตราดอกเบี้ย ค่าเสี่ยงภัย (Risk Premium) และค่าจ้างในการจัดการ (Wage of Management) ตามทฤษฎีกำไรของริคาร์โด สามารถแยกประเด็นในการพิจารณา ว่า กำไรเกิดขึ้นได้อย่างไร และอัตรากำไรถูกกำหนดขึ้นมาได้อย่างไร และมีความสัมพันธ์กับตัวแปรอื่นอย่างไร

จะเห็นได้ว่ากำไรเป็นทั้งบ่อเกิดและสิ่งจูงใจของการออมและการลงทุนของเจ้าของทุน แต่ผลสุดท้ายการเพิ่มของประชากรจะทำให้อัตรากำไรลดต่ำลง จนทำให้ระบบเศรษฐกิจเข้าสู่สภาวะการชะงักงัน คือ ภาวะที่ไม่มีการลงทุนสุทธิ เนื่องจากอัตราค่าจ้างสูงขึ้นทำให้กำไรลดลงจนไม่เกิดแรงจูงใจในการลงทุน การแก้ไขปัญหาดังกล่าวทำได้โดยการลดต้นทุนการผลิตสินค้าประเภทอาหารเพื่อให้ค่าจ้างลดลง ทั้งโดยการปรับปรุงเทคนิคการผลิต และการส่งสินค้าประเภทอาหารราคาถูกเข้ามาในประเทศ

เทย์นไฮช ดิควินเซอร์และซัคคาร ซีรูกิ (2554 : 1-3) ได้อธิบายว่า กำไร คือผลตอบแทนของผู้ประกอบการซึ่งเกิดขึ้นจากการใช้ทรัพยากรการผลิตขององค์กรธุรกิจทั้งนี้ กำไรมิได้เกิดขึ้นกับองค์กรธุรกิจทุกแห่งเสมอไปบางครั้งองค์กรธุรกิจอาจได้รับกำไรปกติ กำไรเกินปกติ หรือขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจก็ได้ ทั้งนี้ ย่อมขึ้นอยู่กับสถานการณ์ สภาพแวดล้อมและความสามารถในการบริหารงานขององค์กรธุรกิจนั้น ๆ อย่างไรก็ตามสิ่งที่นักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจอยากทราบก็คือกำไรเกินปกติเกิดขึ้นมาได้อย่างไร เกิดมาจากสาเหตุอะไร และจะบริหารผลกำไรอย่างไร ทฤษฎีที่อธิบายเกี่ยวกับกำไร มีดังนี้

1. ทฤษฎีกำไรที่เกิดจากความเสี่ยง (Risk - bearing theories of profit)

กำไรคือ ผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการได้รับจากการยอมรับภาวะความเสี่ยงภัยจากการประกอบธุรกิจและเผชิญกับปัญหาความไม่แน่นอน เนื่องจากกิจการมีภาวะผูกพันที่จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ปัจจัยการผลิตต่างๆ กำไรจึงเป็นส่วนที่เหลือหลังจากหักค่าตอบแทนเหล่านี้ออกแล้ว ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงภัยมากเพราะในบางครั้งกิจการอาจขาดทุนก็ได้ ตามทฤษฎี

เกี่ยวกับการยอมรับการเสี่ยงภัย ถ้าทุกอย่างดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม ผู้ประกอบการก็สมควรที่จะได้รับผลตอบแทนที่เหลืออยู่หลังจากหักต้นทุนทั้งหมดออก

เนื่องจากการประกอบธุรกิจมีความเสี่ยงภัย ความสามารถในการหากำไรจะต้องสูงมากพอที่จะจูงใจให้ผู้ประกอบการรับภาระหน้าที่ในการจัดการองค์กรธุรกิจ โดยปกติยิ่งธุรกิจมีความเสี่ยงภัยมากเพียงใดก็ต้องคาดหวังว่าจะได้รับกำไรมากขึ้นเพียงนั้น ความเสี่ยงภัยอาจทำให้ผู้ผลิตที่จะเข้ามาดำเนินการในระยะเริ่มต้นพบกับอุปสรรคมากมาย เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ประกอบการที่ขอมเสี่ยงดำเนินการก็สมควรที่จะได้รับกำไรสูงขึ้นเมื่อธุรกิจประสบความสำเร็จ

2. ทฤษฎีกำไรที่เกิดจากการผูกขาด (Monopoly theories of profit)

กำไรเกิดขึ้นเนื่องจากการผูกขาดการผลิตผูกขาดการจำหน่ายผูกขาดปัจจัยการผลิต หรืออาจเกิดขึ้นเนื่องจากในตลาดนั้นมีผู้ผลิตน้อยราย หรือองค์กรธุรกิจอาจสามารถควบคุมตลาดได้จนผู้ผลิตรายอื่นไม่กล้าเข้ามาทำการผลิตแข่งขัน ทำให้องค์กรธุรกิจเดิมสามารถรักษากำไรไว้ได้ กำไรจากการผูกขาดขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ผลิตที่จะควบคุมปริมาณการผลิตและควบคุมการกำหนดราคาซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตผูกขาดได้รับกำไรต่อไป

3. ทฤษฎีกำไรที่เกิดจากเทคโนโลยีและนวัตกรรม (technology and Innovation theories of profit)

นักเศรษฐศาสตร์มีความเชื่อว่า กำไรเป็นเสมือนผลตอบแทนแก่ผู้ประกอบการที่ได้ประดิษฐ์คิดค้นหาเทคนิคการผลิตแบบใหม่ ใช้กระบวนการผลิตแบบใหม่ ใช้เทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ เพื่อการริเริ่มคิดผลิตภัณฑ์ใหม่หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณค่า หรือทำการลดต้นทุนการผลิตโดยใช้เครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทฤษฎีการริเริ่มคิดผลิตภัณฑ์ใหม่หรือการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพดีกว่าเดิมโดยไม่ต้องกำหนดราคาตามราคาลดของสินค้าที่มีอยู่ จะทำให้กำไรทางเศรษฐศาสตร์เพิ่มขึ้นมาก กำไรเหล่านี้จะยังคงอยู่ตราบจนกระทั่งมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาประดิษฐ์คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกมาขายแข่งขัน ปริมาณผลิตภัณฑ์จะเพิ่มขึ้น ราคาสินค้าจะลดลงทำให้กำไรลดลงจนอาจจะไม่มีกำไร ซึ่งจะอยู่ในสภานี้จนกระทั่งเกิดมีผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เข้ามาริเริ่มคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ออกมาอีก จึงเป็นการเริ่มต้นกระบวนการดังที่กล่าวมาข้างต้นอีกครั้งหนึ่งวนเวียนอยู่เช่นนี้เรื่อยไป

4. ทฤษฎีกำไรที่เกิดจากประสิทธิภาพในการจัดการ (managerial efficiency theories of profit)

กำไรเกิดขึ้นเนื่องจากประสิทธิภาพในการจัดการ นับเป็นผลสำเร็จในการดำเนินการขององค์กรธุรกิจ ส่วนใหญ่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากประสิทธิภาพในการบริหาร เช่น สามารถคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตได้แม่นยำ สามารถหาวิธีการป้องกันความเสี่ยงจากผลกระทบที่ทำให้รายได้

ของธุรกิจลดลง สามารถลดต้นทุนการผลิต มีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีการใช้กลยุทธ์การตลาดที่ชาญฉลาด มีความสามารถในการพัฒนาโครงสร้างราคาและแบบจำลองทางการตลาด เพื่อก่อให้เกิดผลกำไรเพิ่มขึ้น ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าประสิทธิภาพในการจัดการสามารถสร้างกำไรให้แก่องค์กรธุรกิจได้เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ ผู้บริหารที่มีประสิทธิภาพสูงในการจัดการ สามารถทำให้องค์กรธุรกิจที่ขาดทุน พลิกฟื้นกลับมามีกำไรก็ได้ หากประสบความสำเร็จในการแก้ไขปัญหาขององค์กร โดยนำหลักการจัดการสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกับกลยุทธ์ด้านอื่น ๆ

5. ทฤษฎีกำไรที่เกิดจากแรงเสียดทานหรือกำไรที่ได้รับมาโดยมิได้คาดหมาย (frictional or windfall theories of profit)

กำไรเกิดขึ้นโดยมิได้คาดหมาย (windfall profit) มีสาเหตุเนื่องจากบางครั้งอุปทานของสินค้าอาจจะขาดแคลนอย่างกะทันหันจนไม่เพียงพอต่ออุปสงค์ที่มีอยู่ ทำให้ราคาสินค้าบางชนิด ขยับตัวสูงขึ้นอย่างผิดปกติเพราะเป็นสิ่งจำเป็นในยามนั้นและผู้บริโภคเต็มใจซื้อแม้ว่าจะมีราคาแพง องค์กรธุรกิจก็จะได้รับกำไรเกินปกติเป็นจำนวนมากอยู่ชั่วขณะหนึ่ง ทั้งนี้เพราะมีเหตุการณ์ผิดปกติบางอย่างเกิดขึ้น ตัวอย่างเช่น การเกิดสงครามโลก การเกิดอุทกภัย การเกิดवादภัย การเกิดแผ่นดินไหว และการเกิดโรคระบาด เป็นต้น สำหรับกำไรที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดหมายนี้อาจจะเนื่องมาจากการค้นพบแหล่งทรัพยากรธรรมชาติใหม่ ๆ ก็ได้ เช่น บ่อน้ำมันดิบ แก๊สธรรมชาติ ทองคำ และถ่านหิน เป็นต้น กำไรเช่นนี้เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกและอยู่นอกเหนือการควบคุมของธุรกิจ

กำไรทางบัญชีและกำไรทางเศรษฐศาสตร์

แนวคิดของทฤษฎีเกี่ยวกับกำไรในวิชาเศรษฐศาสตร์ ซึ่งกำไรในวิชาเศรษฐศาสตร์ แตกต่างกับกำไรทางบัญชี ดังนั้น ในหัวข้อนี้จึงควรพิจารณาความแตกต่างของกำไรในแนวคิดของนักการบัญชีและนักเศรษฐศาสตร์บ้าง

กำไรทางบัญชี (Accounting Profit) หมายถึง ผลต่างของรายรับกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่บันทึกไว้ในสมุดบัญชีของกิจการ หรือที่เรียกว่าต้นทุนทางบัญชี ซึ่งอาจจะต้นทุนที่ได้มีการจ่ายออกไปจริง เช่น ค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าดอกเบี้ยและค่าเช่าโรงงาน เป็นต้น และต้นทุนที่ไม่ได้จ่ายจริงแต่ได้มีการคำนวณขึ้น ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Profit) หมายถึง ผลต่างของรายรับกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่บันทึกไว้ในสมุดบัญชี และยังรวมถึงต้นทุนค่าเสียโอกาสต่าง ๆ ซึ่งอาจจะเป็นค่าเสียโอกาสใน

การได้รับดอกเบี้ยจากเงินทุนของตนเอง ค่าเสียโอกาสในการรับเงินเดือนหรือรายได้จากการประกอบอาชีพ และค่าเสียโอกาสในการรับค่าเช่าจากการให้เช่าที่ดินของตนเอง เป็นต้น สรุปได้ว่า กำไรทางบัญชีแตกต่างกับกำไรทางเศรษฐศาสตร์ก็เนื่องมาจากความแตกต่างของการคิดต้นทุนทางบัญชีและต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ต้นทุนทางบัญชีมักจะต่ำกว่าต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ จึงเป็นไปได้ว่าในการประกอบธุรกิจบางอย่าง ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจได้ทำงบการเงินออกมา และสรุปว่ามีผลกำไรเกิดขึ้น จึงยังคงดำเนินธุรกิจต่อไปเรื่อย ๆ แต่เมื่อนักเศรษฐศาสตร์ได้คิดคำนวณต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์แล้ว ปรากฏว่ากำไรทางเศรษฐศาสตร์อาจเป็นศูนย์ หรือมีค่าติดลบ การดำเนินธุรกิจต่อไปเรื่อย ๆ จะยังทำให้ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจเสียหายมากขึ้น จึงอาจเสนอแนะให้เลิกกิจการหรือมิฉะนั้นต้องมีการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต เพื่อลดต้นทุนทางบัญชี หรือแสวงหาหนทางที่จะเพิ่มยอดขายรับให้สูงขึ้น เพื่อให้กำไรทางเศรษฐศาสตร์สูงขึ้น กำไรทางเศรษฐศาสตร์จึงเป็นกำไรที่ผู้บริหารองค์กรนำมาใช้ในการบริหารองค์กร ส่วนกำไรทางบัญชีเป็นกำไรที่ต้องจัดทำขึ้นเพื่อแสดงแก่ผู้ถือหุ้น เจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่อการเสียภาษี เจ้าหน้าที่ของกิจการตลาดหลักทรัพย์ และเป็นเครื่องแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจในอดีตที่ผ่านมา ปัญหาความแตกต่างระหว่างต้นทุนทางบัญชีกับต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์จะมีมากสำหรับองค์กรธุรกิจขนาดเล็กที่บุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของ และผู้ประกอบการอิสระต่าง ๆ เพราะมักจะไม่ได้คำนึงถึงต้นทุนค่าเสียโอกาสของบริการแรงงานหรือทรัพย์สินของตนที่นำมาใช้ในการผลิตแต่ถ้าเป็นองค์กรธุรกิจในรูปของบริษัท ซึ่งอาศัยเงินทุนจากการกู้ยืม หรือเช่าสำนักงาน เช่าที่ดินสร้างโรงงาน จ้างผู้บริหารกิจการ เป็นต้น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับดอกเบี้ย ค่าเช่า และเงินเดือนผู้บริหาร จะถือเป็นต้นทุนทางบัญชีแล้ว จึงทำให้ต้นทุนทางบัญชีอาจแตกต่างกับต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ไม่มาก

การวางแผนเกี่ยวกับกำไร

การวางแผนเกี่ยวกับกำไร (Profit Planning) เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในระดับปฏิบัติการ (Operating Decision) ว่าองค์กรธุรกิจควรจะผลิตสินค้าหรือผลผลิตเป็นจำนวนเท่าใด ภายใต้สภาพการณ์ของต้นทุน รายรับ และราคาที่กำหนด การวางแผนเกี่ยวกับกำไรจึงต้องคำนึงถึงสถานการณ์ของอุปสงค์ในอนาคต ความสามารถในการผลิตของกิจการที่จะสนองอุปสงค์และต้นทุนต่าง ๆ ในการผลิต องค์กรธุรกิจจะต้องมีการวางแผนเกี่ยวกับกำไร เพื่อใช้กำไรเป็นเป้าหมายของการประกอบธุรกิจในระยะสั้น และเป็นเป้าหมายในการตัดสินใจลงทุนในระยะยาว

สรุปได้ว่าการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ เริ่มต้นจากการวางแผน กลยุทธ์ โดยมีการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในองค์กร(จุดแข็ง,จุดอ่อน) มีการนำข้อมูลของกลุ่มแข่งขันมาวิเคราะห์ มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการของลูกค้าในพื้นที่ มีการนำนโยบายของรัฐบาลมา

กำหนดเป็นกลยุทธ์ของธุรกิจ มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมากำหนดกลยุทธ์ มีการนำสภาพแวดล้อมทางด้านสังคมวัฒนธรรมของลูกค้ามากำหนดกลยุทธ์ มีการศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคาทองคำใน ตลาดโลก มีการกำหนดปัญหาและความต้องการขององค์กรธุรกิจ ธุรกิจ มีการกำหนด นโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร และชัดเจน สามารถปฏิบัติได้ ธุรกิจมีการกำหนดกลยุทธ์ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร และชัดเจนเพื่อบรรลุ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ธุรกิจมีการทบทวน และปรับปรุงกลยุทธ์ในทุกปี และ มีการเฝ้าติดตาม ราคากา การ ซื้อ-ขาย แลกเปลี่ยนของทองคำในแต่ละวัน ด้วย หลังจากนั้นธุรกิจจะต้องนำยุทธศาสตร์สู่การปฏิบัติ โดยมีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นด้วยการลดรอบระยะเวลาดำเนินการเพื่อ เพิ่มคุณค่า มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นเพื่อลดต้นทุนและความสูญเสียเพื่อเพิ่มคุณค่า มี การพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นเพื่อเพิ่มผลผลิต มีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ มีการบริหารจัดการระบบ สารสนเทศเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ และสุดท้ายธุรกิจจะต้องดำเนินการควบคุมและ ประเมินผลโดยการตรวจสอบงบการเงินอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็น เกณฑ์การประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน มีการประเมินด้านการบริหารพิจารณาจากความ คล่องตัวในการปฏิบัติงาน มีการวัดความพึงพอใจของลูกค้า และ มีการประเมินความต้องการของ ลูกค้า

การจัดการเชิงกลยุทธ์ให้ประสบผลสำเร็จ

แม้ว่ามีความพยายามนำการจัดการเชิงกลยุทธ์มาใช้ในองค์กรมากขึ้น แต่ยังมีหลาย องค์กรที่ไม่ประสบผลสำเร็จ อะไรคือหลักการพื้นฐานที่จะช่วยให้้องค์การประสบผลสัมฤทธิ์ที่ดี ในการจัดการเชิงกลยุทธ์ Robert S.Kaplan และ David P. Norton ได้กล่าวถึงการดำเนินกลยุทธ์ไว้ใน หนังสือที่ชื่อ The Strategy-Focused Organization ว่า องค์กรที่ประสบความสำเร็จในการดำเนิน กลยุทธ์นั้น จะดำเนินการอยู่บนหลักการที่สำคัญ 4 ประการคือ

1. แปลงกลยุทธ์ไปสู่ทีมปฏิบัติการต่างๆ (Translate the strategy to operational terms) ทำความชัดเจนให้เกิดขึ้น สร้างให้เกิดความเข้าใจพื้นฐานร่วมกัน และโดยที่แต่ละคนจะรู้ เป้าหมายของตนเองอย่างชัดเจนว่า ตนเองต้องทำอะไรบ้าง
2. ปรับองค์การให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ (Align the organization to the strategy) เพราะแต่ละหน่วยย่อย ต่างมีบทบาทหน้าที่ มีองค์ความรู้ มีภาษา มีวัฒนธรรม ที่เป็นของตนเองที่ อาจเหมือนหรือแตกต่างจากหน่วยอื่นๆ ได้ การจะทำให้กลยุทธ์ได้รับการปฏิบัติและดำเนินไปอย่าง

ราบรื่น มีพลังนั้น จำเป็นต้องปรับองค์การให้เหมาะสม สอดคล้องกับกลยุทธ์นั้น เป็นการสร้างให้เกิดพลังผนึก(Synergy) ที่เข้มแข็งในองค์การ

3. ทำกลยุทธ์ให้เป็นเสมือนงานประจำวันของทุกคน (Make strategy everyone's everyday job)การนำกลยุทธ์ไปดำเนินการนั้น ต้องทำให้ทุกๆ คนเข้าใจกลยุทธ์ และทำงานประจำวันของตนไปในทิศทางที่สอดคล้อง สนับสนุนความสำเร็จของกลยุทธ์ ซึ่งไม่ใช่การสั่งการจากบนลงล่าง (Top down direction) แต่เป็นการสื่อสารระหว่างทั้งสองระดับ (Top down communication) ซึ่งนอกจากจะช่วยสร้างให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันแล้ว ยังเป็นส่วนหนึ่งของการให้ความรู้เรื่อง กลยุทธ์ใหม่ๆ แก่บุคลากรในระดับต่างๆ ขององค์การด้วย

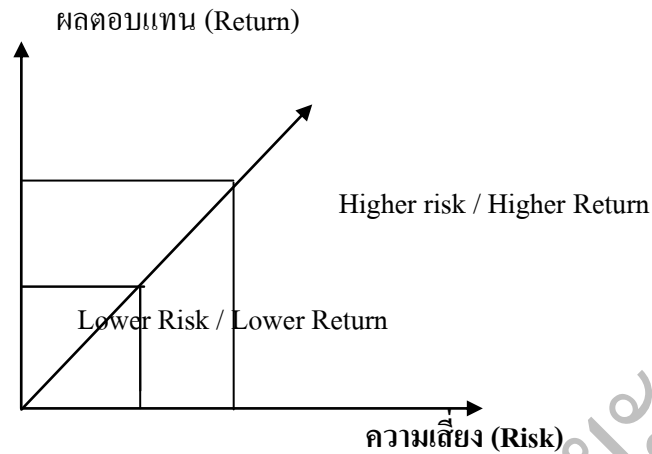
4. ทำกลยุทธ์ให้เป็นกระบวนการที่ต่อเนื่อง (Make strategy a continual process) องค์การส่วนใหญ่ กระบวนการบริหารจะวนเวียนอยู่ที่เรื่องของงบประมาณ (Budgeting) และแผนปฏิบัติการ (Operating Plan) การประชุมในทุกเดือน จะถูกอุทิศให้กับการทบทวนผลการปฏิบัติงานเทียบกับแผน ทำการวิเคราะห์ความแปรปรวนที่เกิดขึ้น และกำหนดเป็นแผนงานเพื่อลดความแปรปรวนนั้นกระบวนการบริหารแบบนี้ไม่ใช่สิ่งผิดเพราะยังคงมีความจำเป็นอยู่ แต่ประเด็นที่สำคัญคือองค์การส่วนมากจะมีการประชุมเพียงแค่นี้และไม่มีการประชุมที่ผู้บริหารหรือผู้ จัดการสามารถอภิปรายในเรื่องกลยุทธ์ได้ มีผลวิจัยว่าร้อยละ 85 ของทีมผู้บริหารใช้เวลาน้อยกว่า 1 ชั่วโมงต่อเดือนเพื่ออภิปรายเกี่ยวกับกลยุทธ์นี่ยังมีข้อสงสัยหรือไม่ว่าเหตุใดการดำเนินกลยุทธ์จึงล้มเหลว ในเมื่อการอภิปรายหรือการติดตามการดำเนินกลยุทธ์ ไม่เคยปรากฏอยู่ในวาระการประชุมของผู้บริหาร หรือไม่เคยปรากฏอยู่ในปฏิทินขององค์การเลย

5. ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงด้วยภาวะผู้นำ (Mobilize change through executive leadership)หลักการข้อ 1 ถึงข้อ 4 เป็นเรื่องของเครื่องมือ (Tool) รูปแบบ (Framework) หรือกระบวนการสนับสนุน แต่องค์การต้องการมากกว่านั้นเพื่อให้การดำเนินกลยุทธ์สำเร็จ นั่นคือการเป็นเจ้าของ (ของงาน)และการมีส่วนร่วมอย่างกระตือรือร้นของทีมผู้บริหาร เพราะกลยุทธ์ต้องการการเปลี่ยนแปลงในทุกส่วนขององค์การ กลยุทธ์ต้องการการประสานงานของทีม และกลยุทธ์ต้องการการเอาใจใส่อย่างต่อเนื่อง สิ่งเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้ก็ด้วยภาวะผู้นำของผู้บริหารเท่านั้น (จเด็จ ทางเจริญ , 2554 : 9-10)

ความสัมพันธ์ของความเสี่ยงและผลตอบแทนจากการลงทุน

ระดับผลตอบแทนจากการลงทุนในหลักทรัพย์หรือทรัพย์สินใด ๆ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับระดับความเสี่ยง กล่าวคือ หากระดับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงขึ้น ระดับความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนพึงแบกรับจากการลงทุนนั้น จะสูงขึ้นด้วยเสมอ

ภาพที่ 12 ความสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนกับความเสี่ยง

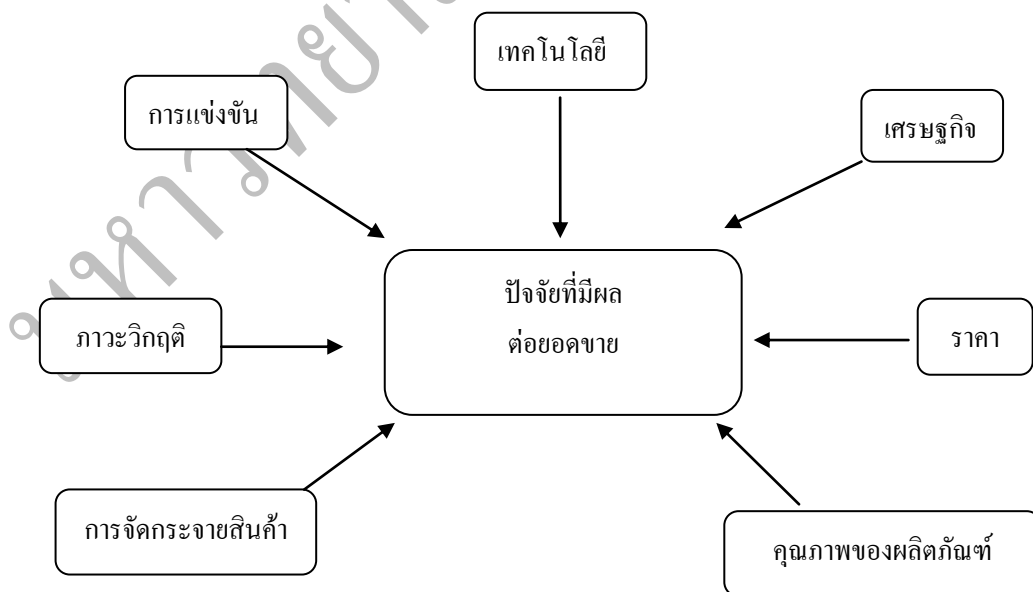


ที่มา สถาบันวิจัยเพื่อพัฒนาประเทศไทย,2553:2

ยอดขาย

ยอดขาย คือ จำนวนเงินที่ได้รับมาจากการขายสินค้าหรือบริการหรือถ้าเป็นธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายได้จะมาจากค่าเช่า ส่วนธุรกิจขายสินค้า รายได้ก็จะมาจากการขายสินค้า (พรพรม พรหมเพศ 2551:333)

ภาพที่ 13 ปัจจัยที่มีผลต่อยอดขาย



ที่มา: สิทธิ์ ชีรสรณ์ 2552:44

จากภาพแสดงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อยอดขาย (สิทธ์ ชีรสรณ์ 2552, 43) ได้ชี้แนะว่าในการประกอบธุรกิจใด ๆ ยอดขายที่ลดลงอาจเป็นเพราะปัจจัยหลายประการดังภาพที่ 13 เช่น ผลិតภัณฑ์ ออกแบบไม่ดี ราคาแพงเกินไป หีบห่อไม่สวย การจัดกระจายสินค้าไม่ทั่วถึง ฯลฯ

กำไร

กำไร หมายถึง ส่วนต่างของรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ซึ่งได้รับจากลูกค้ากับค่าใช้จ่าย หรือต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่กิจการต้องจ่ายไป (พรพรหม พรหมเทศ : 2551, 3)

กำไร หมายถึง ผลตอบแทนต่อเงินทุนที่ลงไป หรือการใช้หรือการบริหารสินค้านั้น (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ 2552 : 86)

อัญชลี ทองอม (2552 : 1) กล่าวว่า เมื่อพูดถึง กำไร และ ขาดทุน โดยทั่วไปจะนึกถึงแต่เรื่องการค้าหรือเศรษฐกิจ ถ้ามาดูความหมายของทั้ง 2 คำจากพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พุทธศักราช 2542

กำไร เป็นคำนาม หมายถึง ผลที่ได้เกินต้นทุน

ขาดทุน เป็นคำกริยา หมายถึง ได้น้อยกว่าต้นทุน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ลำดับต่อไปนี้จะชี้ให้เห็นว่า การประกอบธุรกิจฮัจญ์เป็นอุตสาหกรรมหลักชนิดหนึ่งของประเทศไทย เป็นธุรกิจที่บริการสำหรับพี่น้องมุสลิมในประเทศไทยที่ประสงค์จะไปประกอบพิธีฮัจญ์ ซึ่งรายได้แพร่สะพัดเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์ตอบสนองจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในห้าจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จิราภรณ์ เปี้ยสินธุ (2553 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง การตลาดธุรกิจฮัจญ์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยมีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษา ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการ ตลาดของธุรกิจฮัจญ์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพื่อวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค 2. เพื่อหากลยุทธ์ทางการตลาด ธุรกิจฮัจญ์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 3. เพื่อเสนอแนะแนวทางการตลาดธุรกิจฮัจญ์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ มี 3 กลุ่ม คือ 1) ผู้ที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ในปี 2552 และมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัด ปัตตานี ยะลา และ นราธิวาส 2) ผู้ประกอบการฮัจญ์ 3) คณะผู้แทนฮัจญ์ไทยปี 2552 ผลการวิจัยพบว่า ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาดธุรกิจฮัจญ์ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าส่วนประสม

ทางการตลาดทุกด้านมีความสำคัญต่อการตลาดธุรกิจอัญมณีในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์บริการมีความเห็นว่าการสาคิวิธีกรประกอบพิธีอัญมณีแก่ผู้เดินทางไปประกอบพิธีอัญมณีเพื่อเตรียมพร้อมในการประกอบพิธีอัญมณีสำคัญที่สุด ด้านราคาบริการส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการชำระค่าใช้จายในการเดินทางเป็นงวดๆก่อนหรือหลังเดินทางสำคัญที่สุด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการมีตัวแทนหรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทผู้ประกอบการคอยให้ข้อมูลต่างๆก่อนการเดินทางสำคัญที่สุด ด้านส่งเสริมการตลาดส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการแจ้งข่าวสารต่างๆเกี่ยวกับการประกอบพิธีอัญมณีแก่ประชาชนทั่วไปเป็นเรื่งที่สำคัญที่สุด ด้านบุคคลส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการรู้ ความชำนาญในการให้ความรู้และข้อมูลด้านการประกอบพิธีอัญมณีเป็นเรื่งสำคัญ ด้านกระบวนการส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการให้บริการอย่างมีระบบและขั้นตอนเป็นเรื่งสำคัญที่สุด และด้านหลักฐานทางกายภาพส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการความสะดวกในการเดินทางจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียสำคัญที่สุด

สุชาดา ทองอรุณ (2555 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่ง การวางแผนกลยุทธ์การท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมเชิงพาณิชย์สำหรับประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทยที่เดินทางท่องเที๋ยในประเทศไทย เพื่อศึกษารูปแบบการท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมของประเทศไทยและประเทศเกาหลีใต้ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคทางการท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมของประเทศไทย และเพื่อเสนอกลยุทธ์ในการปรับปรุงการท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมของประเทศไทย การศึกษาครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) สำหรับนำท่องเที๋ยชาวต่างชาติและชาวไทย กลุ่มตัวอย่างละ 520 ตัวอย่าง และการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) สำหรับงานการท่องเที๋ยทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวน 5 ตัวอย่าง และศึกษาเอกสารการท่องเที๋ยของประเทศเกาหลีใต้ ผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที๋ยทั้งชาวต่างชาติและชาวไทยมีวัตถุประสงค์ในการท่องเที๋ยเพื่อการพักผ่อน โดยนักท่องเที๋ยชาวต่างชาติสนใจการท่องเที๋ยทางศิลปและวัฒนธรรม และขึ้นชอบอาหารไทย ซึ่งแตกต่างจากนักท่องเที๋ยชาวไทยมีความสนใจการท่องเที๋ยทางธรรมชาติ

ด้านรูปแบบการท่องเที๋ยทั้งชาวทั้งชาวต่างชาติและชาวไทย มีความสนใจในการท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมด้านการท่องเที๋ยเชิงวัฒนธรรมและประเพณี การท่องเที๋ยเชิงทัศนศึกษาและศาสนา และรูปแบบการท่องเที๋ยตามรอยภาพยนตร์จะเป็นส่วนหนึ่งที่นักท่องเที๋ยมีความสนใจเพิ่มมากขึ้น และจะส่งผลต่อพฤติกรรมของนักท่องเที๋ยในการเดินทางท่องเที๋ย ส่วนรูปแบบการท่องเที๋ยทางวัฒนธรรมของประเทศไทยมีการนำวัฒนธรรมมาเสนอเป็นรูปแบบภาพยนตร์ ละครเพลง เป็นต้น เพื่อให้เกิดการท่องเที๋ยตามรอยละครที่ได้รับความนิยม โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลในการนำวัฒนธรรมมาใช้ในเชิงพาณิชย์

ด้านปัญหาและอุปสรรคทางการท่องเที่ยวด้านวัฒนธรรมของประเทศไทย พบว่านักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทยมีความต้องการพัฒนาด้านบุคลากรและหน่วยงานทางการท่องเที่ยว เนื่องจากบุคลากรมีข้อจำกัดด้านภาษาและเทคโนโลยี ส่วนหน่วยงานการท่องเที่ยวต้องการความรู้ด้านเทคโนโลยีและคุณภาพในการให้บริการ

ด้านกลยุทธ์ในการปรับปรุงการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม พบว่า การรักษาความมีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม วิถีชีวิตและการเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้มีการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง เช่น เว็บไซต์ ละคร ภาพยนตร์ รวมถึงการพัฒนาองค์ความรู้ ความสามารถของบุคลากรและหน่วยงานทางการท่องเที่ยว ทั้งนี้ทางรัฐบาลและหน่วยงานทางการท่องเที่ยวทั้งภาครัฐและเอกชนควรให้การสนับสนุนและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

วสนา ชำระ (2553 : บทคัดย่อ) การจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการโรงแรม และจำนวนห้องพักของโรงแรมกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ 3) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการโรงแรมกับผลตอบแทนจากการลงทุน ของธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ 4) เพื่อสร้างสมการพยากรณ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ 5) เพื่อสร้างสมการพยากรณ์ผลตอบแทนจากการลงทุน ของธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ และ 6) เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรงแรม ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ จำนวน 116 ราย โดยแยกเป็น จังหวัดยะลา 42 ราย จังหวัดปัตตานี 11 ราย และจังหวัดนราธิวาส 63 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ Multiple Regression Analysis เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ จำนวนห้องพัก การจัดการเชิงกลยุทธ์ และผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจโรงแรม ผลการศึกษาพบว่า 1) จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่ตอบสอบถามมีจำนวนทั้งหมด 116 คน เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 35 – 44 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและมีประสบการณ์ในการทำงาน 15 ปีขึ้นไป มากที่สุด ธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่ มีประเภทกิจการเป็นบริษัทจำกัด มีจำนวนห้องพักของโรงแรม น้อยกว่า 50 ห้อง มีระยะเวลาประกอบกิจการ มากกว่า 11 ปี และมีจำนวนพนักงานของโรงแรม น้อยกว่า 10 คน มากที่สุด 2) ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมให้ความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์โดยรวมและเป็นรายด้านทุกด้าน อยู่ในระดับปานกลาง

โดยจะให้ความสำคัญในด้านการประเมินผลและการควบคุม ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ และด้านการวางแผนกลยุทธ์ ตามลำดับ โดยด้านการวางแผนกลยุทธ์ จะให้ความสำคัญในเรื่องของก่อนการกำหนดกลยุทธ์มีการวิเคราะห์ฐานะการเงิน ความมั่นคงและสภาพคล่องทางการเงินขององค์กร ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ ให้ความสำคัญในเรื่องของการมีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ ด้านการประเมินผลและการควบคุม ให้ความสำคัญในเรื่องของการประเมินความต้องการของลูกค้า 3) ด้านผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมมียอดขายจากการประกอบธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว ส่วนใหญ่มียอดขายเพิ่มขึ้น 1-10 % และกำไรจากการประกอบธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว เพิ่มขึ้น 1-15 % มากที่สุด 4) การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ของระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการโรงแรม และจำนวนห้องพักของโรงแรม กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจโรงแรม พบว่า ระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการโรงแรม และจำนวนห้องพักของโรงแรมมีความสัมพันธ์ทางบวกหรือมีอิทธิพลกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ จึงยอมรับสมมติฐานที่กำหนดไว้ และสามารถเขียนเป็นสมการพยากรณ์ได้ 5) การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการโรงแรม กับผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจโรงแรม พบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์ทางบวกหรือมีอิทธิพลกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขาย และกำไร จึงยอมรับสมมติฐานที่กำหนดไว้ และสามารถเขียนเป็น สมการพยากรณ์ได้ 6) ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม โดยส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับผลกระทบจากการเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ และขาดบุคลากรในการทำงาน โดยเสนอให้รัฐบาลแก้ไขปัญหาเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ให้สงบสุขโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ให้บริการและนักท่องเที่ยวต่อไป

ธัญสิริ สว่างาม (2552 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรของธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัทชันทันนี้ทัวร์ จำกัด จังหวัด สงขลา งานวิจัยชิ้นนี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรของธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัทชันทันนี้ทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา โดยในการศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) แบบอนุกรมเวลาเป็นรายเดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2550 – เดือนธันวาคม พ.ศ. 2551 ซึ่งเป็นข้อมูลทางการเงินที่ได้มีการเก็บรวบรวมเอาไว้แล้วของบริษัทฯ ใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์ ต้นทุน – ปริมาณ – กำไร (CVP.Analysis) การวิเคราะห์ จุดคุ้มทุน (Break even Analysis) การวางแผน กำไร โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณด้วยวิธี Single Exponential

Smoothing ตามตัวแบบอนุกรมเวลา (Time-series methods) สำหรับการพยากรณ์ยอดขายปี พ.ศ. 2552 และการวัดความแม่นยำทางสถิติด้วยวิธี Theil's U-statistic ผลการศึกษาพบว่า รายได้ชุดสินค้าการท่องเที่ยว ประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 17,216,265 บาท และปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 19,243,304 บาท เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 10.5% จากการวางแผนกำไรในปี พ.ศ. 2552 พบว่า รายได้ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2552 เท่ากับ 18,399,913 บาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 4.38% การวางแผนกำไรของ ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย ปี พ.ศ. 2552 มีอัตรากำไรส่วนเกินที่ปลอดภัยในเดือนที่ ประสบกับภาวะการณ์ขาดทุนในเดือนมิถุนายน โดยต้องเพิ่มรายได้ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 313,183.99 บาท และเดือน กันยายน 523,401.34 บาท เพิ่มปริมาณการจำหน่าย (จำนวนนักท่องเที่ยว) ในเดือน มิถุนายนไม่ต่ำกว่า 78 คน และเดือนกันยายน 131 คน จึงจะทำให้ธุรกิจปลอดภัยจากความเสี่ยงในกาขาดทุน

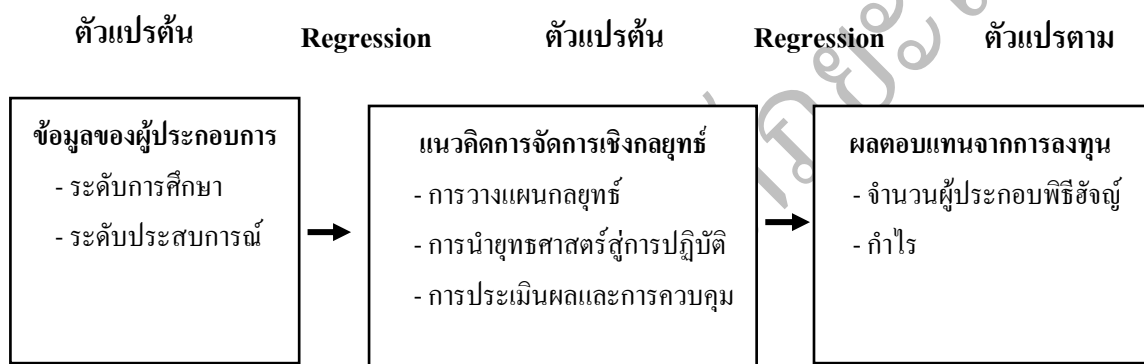
การแสดงผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบผลกำไรและผลขาดทุนของบริษัทฯ ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการเปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ของตลาดไม่มีผลต่อขนาดของรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้า เนื่องจาก บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด ใช้กลยุทธ์เครือข่ายที่เป็นทัวร์โอเปอเรเตอร์ต่างประเทศในการควบคุมต้นทุน จุดคุ้มทุนและสร้างรายได้เปรียบการกำหนดนโยบายราคาในการแข่งขัน

กุลดารา เพียรเจริญ และศุภวรรณ ตันตสุทธิกุล (2555 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง การจัดการการท่องเที่ยวโดยชุมชน กรณีศึกษา ชุมชนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรเกาะขอม อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการการท่องเที่ยวโดยชุมชน กรณีศึกษา ชุมชนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรเกาะขอม อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา โดยเก็บรวบรวมข้อมูลเอกสาร สัมภาษณ์ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามายังแหล่งท่องเที่ยว โดยการใช้แบบสอบถาม ชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scales) 5 ระดับ และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ตามขอบเขตด้านเนื้อหา เสนอผลการศึกษาด้วยวิธีพรรณนาวิเคราะห์ นำเสนอในรูปแบบตาราง พบว่าชุมชนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรเกาะขอมมีแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพในการรองรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ มีการพัฒนาการท่องเที่ยวภายในชุมชนให้เป็นแหล่งเรียนรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นภาคใต้ และชุมชนต้องการมีส่วนร่วมในการพัฒนาจึงควรให้ทางองค์การบริหารส่วนตำบลเปิดโอกาสให้มีผู้แทนของชุมชนมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นต่าง ๆ ในที่ประชุม และควรมีการประชุมเป็นประจำเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น อีกทั้งชุมชนต้องการมีส่วนร่วมในการจัดการการท่องเที่ยวโดยมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐคอยเป็นที่ปรึกษา เพื่อให้การบริหารงานด้านการท่องเที่ยวเป็นไปในทิศทางและความต้องการเดียวกัน สำหรับแนวทางพัฒนาการท่องเที่ยวโดย

ชุมชน จำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากหลาย ๆ ฝ่าย โดยการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวจะเน้นรูปแบบของการอนุรักษ์ การตั้งกฎระเบียบต่าง ๆ และการจัดทำป้ายชี้แจงแสดงไว้ในแหล่งท่องเที่ยว

กรอบแนวคิดการค้นคว้าอิสระ

ผู้ค้นคว้าอิสระ ได้ใช้ทฤษฎี กระบวนการบริหาร (Management Process) POLC โมเดล ของ สิริวรรณ เสรีรัตน์และคนอื่น ๆ (2553 : 1-3) เป็นเกณฑ์ในการกำหนดกรอบความคิดในการค้นคว้าอิสระ



สมมุติฐานการค้นคว้าอิสระ

ผู้ค้นคว้าอิสระได้ใช้ทฤษฎีวงจรคุณภาพ P.D.C.A. ของ Edward W. Deming เป็นเกณฑ์ในการกำหนดสมมุติฐานดังต่อไปนี้

1. ระดับการศึกษา และประสบการณ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์
2. การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ประกอบการอัญมณีและด้านกำไร

บทที่ 3

วิธีดำเนินการค้นคว้าอิสระ

การศึกษา เรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจ อัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) ครั้งนี้เป็นการค้นคว้าอิสระ ที่มุ่งเน้นศึกษา การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจ อัญมณีซึ่งมีวิธีการดำเนินการศึกษาวิจัย ดังนี้

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษครั้งนี้ ได้แก่ ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ในปี 2554 จำนวนทั้งสิ้น 58 ห้างหุ้นส่วนจำกัด และ 7 บริษัท รวมเป็น 65 บริษัท/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนประชากร

ลำดับที่	จังหวัด	จำนวนผู้ประกอบการ
1	ปัตตานี	22
2	ยะลา	17
3	นราธิวาส	7
4	สงขลา	15
5	สตูล	4
รวม		65

ที่มา : สภาคณผู้ประกอบกิจการอัญมณี, 2554

เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

ลักษณะของเครื่องมือ

ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ เป็นแบบสอบถามปลายปิด (Closed - questionnaire) ปลายเปิด (Opened - end) สร้างขึ้นเองจากการศึกษาเอกสารงานวิจัยและได้รับข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ ประกอบด้วย 3 ตอนดังนี้ โดยแบ่งออกได้เป็น 4 ตอนคือ

ตอนที่ 1 คำถามเกี่ยวกับ ลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลของ ผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณี ประกอบด้วยคำถามจำนวน 2 ข้อ คือ ระดับการศึกษาสูงสุด และประสบการณ์การทำงาน

ตอนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) แบ่งออกเป็น 3 ด้านคือ ด้านการวางแผนกลยุทธ์ ประกอบด้วยคำถาม จำนวน 13 ข้อ ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ ประกอบด้วยคำถามจำนวน 9 ข้อ และ ด้านการประเมินผลและควบคุม ประกอบด้วยคำถามจำนวน 8 ข้อ รวมทั้งสิ้นเป็น 30 ข้อ ซึ่งเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยกำหนดเป็น 5 ระดับ ตามวิธีของลิเคอร์ต (Likert) ซึ่งกำหนดค่าคะแนนไว้ดังนี้ (ธำนิษฐ์ ศิลป์จารุ, 2551 : 74 - 75)

การปฏิบัติอยู่ในระดับมากที่สุด	ให้คะแนน 5 คะแนน
การปฏิบัติอยู่ในระดับมาก	ให้คะแนน 4 คะแนน
การปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลาง	ให้คะแนน 3 คะแนน
การปฏิบัติอยู่ในระดับน้อย	ให้คะแนน 2 คะแนน
การปฏิบัติอยู่ในระดับน้อยที่สุด	ให้คะแนน 1 คะแนน

เกณฑ์ระดับคะแนน

คะแนนเฉลี่ย 4.51	– 5.00 หมายถึง การปฏิบัติมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย 3.51 - 4.50	หมายถึง การปฏิบัติมาก
คะแนนเฉลี่ย 2.51	– 3.50 หมายถึง การปฏิบัติปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย 1.51	– 2.50 หมายถึง การปฏิบัติน้อย
คะแนนเฉลี่ย 1.00	– 1.50 หมายถึง การปฏิบัติน้อยที่สุด

ตอนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับ ผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มีคำถามจำนวน 2 ข้อคือ ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวนผู้แสวงบุญจากการดำเนินงานของกิจการ และระดับการเพิ่มขึ้นของกำไร ซึ่งเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยกำหนดเป็น 5 ระดับ ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบสอบถามรายการเพื่อให้เลือกตอบ ดังนี้ (อิสมาแอ สามะ , 2554)

ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวน / กำไร	น้อยกว่า 20%
ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวน/ กำไร เพิ่มขึ้น	21-29%
ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวน / กำไร เพิ่มขึ้น	31-39%
ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวน/ กำไร เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น 41-49%
ระดับการเพิ่มขึ้นยอดจำนวน / กำไร เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น 50%

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายเปิด (Open –ended Form) เป็นคำถามที่ไม่มีคำตอบให้เลือก ผู้ตอบสามารถสามารถตอบได้อย่างอิสระ (ยูทธ ไกรวรรณ : 2552, 106)

วิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการสร้างเครื่องมือในการ ค้นคว้าอิสระ ครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการตามขั้นตอน ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

1. ศึกษาค้นคว้ารายละเอียดของเนื้อหาจากเอกสาร ตำรา วารสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ จัดการเชิงกลยุทธ์ และศึกษาแบบสอบถามของ ณรงค์ ศรีละมุล (2546 : 107-110) และแบบสอบถามของ สนิท คงภักดี (2549 : 96 -193) แล้วนำมาพิจารณาเป็นแนวทางในการพัฒนาแบบสอบถามโดยครอบคลุมงานทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านการวางแผนกลยุทธ์ ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ ด้าน การควบคุมและการประเมินผลกลยุทธ์ และการศึกษาแนวคิดเรื่องผลตอบแทนจากการลงทุน จากยอดขาย และกำไร

2. กำหนดขอบเขตในการสร้างแบบสอบถามตามลักษณะของเนื้อหาที่ต้องการทราบ

3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเรียบร้อยแล้วให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความสอดคล้องของเนื้อหา (IOC) แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขโดยเนื้อหา 3 ระดับคือ

- | | |
|--------|--|
| +1 | เป็นคำถามที่ตรงกับเนื้อหา |
| 0 | เป็นคำถามที่ไม่แน่ใจว่าคำถามนั้นตรงกับเนื้อหา |
| และ -1 | เป็นคำถามที่ไม่แน่ใจแล้วว่าคำถามนั้นไม่ตรงกับเนื้อหา |

จากนั้นผู้ ศึกษา นำเครื่องมือ การค้นคว้าอิสระ ไปหาคุณภาพเครื่องมือด้วยการ วิเคราะห์หาดัชนี ความสอดคล้อง (IOC) (ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ, 2539 : 249)

$$\text{สูตรที่ใช้} \quad \text{IOC} = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน ดัชนีความสอดคล้อง
 $\sum R$ แทน ผลรวมของการพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญ
 N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

โดยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความตรงทางเนื้อหาและ โครงสร้าง ผลการวิเคราะห์ได้ค่าเฉลี่ย 1.00 แปลว่าเครื่องมือมีความสอดคล้องระดับดีมาก และนำเสนอแนะ จากผู้ทรงคุณวุฒิมาปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้เครื่องมือมีความสมบูรณ์ใช้ในการวิจัยต่อไป

4. นำแบบสอบถามที่มีความเที่ยงตรงตามเนื้อหาแล้วไปทดลอง (Try Out) ใช้กับ ผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ ซึ่งไม่ใช่ ผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนใต้ (จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) จำนวน 20 สถานประกอบการ ซึ่งอยู่นอกเขต พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้

5. นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์ไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มประชากร ที่กำหนดไว้ต่อไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ตามลำดับดังนี้

1. ขอหนังสือแนะนำตัวผู้ศึกษา จากบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ถึง ผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) เพื่อ ขอความอนุเคราะห์เก็บรวบรวมข้อมูล

2. ผู้ศึกษานำหนังสือขออนุญาตจากราชภัฏยะลาถึง ผู้ประกอบการธุรกิจ ฮัจญ์ 5 จังหวัด ชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) เพื่อตอบแบบ หากผู้ประกอบการไม่ สะดวกในการตอบแบบสอบถามในขณะนั้น ผู้ศึกษากำหนดมารับในอาทิตย์หน้าถัดจากวันเวลา ดังกล่าว

3. เมื่อได้รับแบบสอบถามคืน ผู้ศึกษาดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของ แบบสอบถาม เพื่อนำมาตรวจให้คะแนนและใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปโดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. การวิเคราะห์แบบสอบถามตอนที่ 1 โดยการหาค่าร้อยละ และนำผลการวิเคราะห์เสนอในรูปแบบตารางประกอบคำบรรยาย
2. การวิเคราะห์แบบสอบถาม ตอนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณี 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) โดยวิธีหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นรายชื่อและรายด้าน
3. การวิเคราะห์แบบสอบถามตอนที่ 3 ผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณี 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) โดยวิธีหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นรายชื่อ โดยกำหนดเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์ : 2553)
4. ทดสอบสมมติฐานใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหพันธ์ของเพียร์สัน Regression (ไพศาล หวังพานิช, 2526)

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่

1.1. ใช้สูตรหาค่าร้อยละ (Percentage) (ชูศรี วงศ์รัตน์ : 2553)

$$P = \left[\frac{fx}{N} \right] \times 100$$

โดย P แทนค่าสถิติร้อยละ

f แทนความถี่ในการปรากฏของข้อมูล

X ค่าของข้อมูล หรือคะแนน

N ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.2 สูตรค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean หรือ X) (ชูศรี วงศ์รัตน์ : 2553)

$$\mu = \frac{\sum x}{N}$$

เมื่อ μ แทน ค่าคะแนนเฉลี่ย
 ΣX แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
 N แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.3 สูตรความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.)
 (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2553: 66)

$$\sigma = \sqrt{\frac{N \sum x^2 - (\sum x)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ

X แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง
 $(\sum x)^2$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
 $\sum x^2$ แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
 N แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistic) ที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน มีดังนี้

การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (Simple Linear Regression)

ตัวแปรอิสระ (X) 1 ตัว ตัวแปรตาม (Y) 1 ตัว

$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon$ เป็นสมการถดถอยของประชากร

$Y' = b_0 + b_1 X$ เป็นสมการถดถอยของกลุ่มตัวอย่าง

$Z'_Y = B_1 Z_X$ เป็นสมการถดถอยของกลุ่มตัวอย่างในรูปคะแนนมาตรฐาน

เมื่อ X, Z_X เป็น ค่าของตัวแปรอิสระในรูปคะแนนดิบ และคะแนนมาตรฐาน

Y เป็น ค่าของตัวแปรตาม

Y', Z'_Y เป็น ค่าพยากรณ์ของตัวแปรตามในรูปคะแนนดิบ และคะแนน

มาตรฐาน

β_0 และ β_1 เป็น ค่าคงที่ และสัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรอิสระในสมการ (ประชากร)

b_0 และ b_1 เป็น ค่าคงที่ และสัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรอิสระในสมการ (กลุ่มตัวอย่าง)

B_1 เป็น สัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรอิสระในสมการ (คะแนนมาตรฐาน)

ε เป็น ค่าความคลาดเคลื่อน

การหาค่าคงที่ และสัมประสิทธิ์ในสมการ

จาก $Y' = b_0 + b_1X$ เป็นสมการถดถอยของกลุ่มตัวอย่าง

สามารถหาค่าของ b_0 และ b_1 ได้จากสูตร

$$b_0 = \bar{Y} - b_1\bar{X} \quad \text{และ} \quad b_1 = r_{xy} \frac{S_y}{S_x}$$

เมื่อ

$\bar{Y}, \bar{X}$ เป็นค่าเฉลี่ยของตัวแปร Y และ X

r_{xy} เป็นค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร X กับ Y

$$\text{ซึ่งคำนวณได้จากสูตร } r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

S_y, S_x เป็นส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปร Y และ X

การหาค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์ (Standard Error of Estimation)

สามารถหาได้จากสูตร

$$S_{Y.X} = \sqrt{\frac{\sum (Y_i - \bar{Y})^2}{n-2}} \quad \text{หรือ} \quad S_{Y.X} = S_y \sqrt{\frac{(1-r^2)(n-1)}{n-2}}$$

การทดสอบความมีนัยสำคัญของสัมประสิทธิ์การถดถอย

สมมติฐานของการทดสอบ

$$H_0: \beta = 0$$

$$H_1: \beta \neq 0$$

สถิติทดสอบ เป็นการทดสอบแบบสองทาง

$$t = \frac{b - \beta}{\sqrt{\frac{S_{Y.X}^2}{(n-1)S_x^2}}}, \quad df = n-2$$

อาณาเขตวิกฤตและการสรุปผล

จะปฏิเสธ H_0 เมื่อค่า t ที่คำนวณได้มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับค่า $t_{\alpha, n-2}$ ที่เปิดจากตารางหรือ t ที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับค่า $-t_{\alpha, n-2}$

ช่วงความเชื่อมั่น $(1-\alpha)100\%$ ของการประมาณค่า Y

จากสมการถดถอย $Y' = b_0 + b_1X$ ที่ได้จากกลุ่มตัวอย่าง สามารถใช้ค่า Y' มาประมาณค่า Y ที่เกิดขึ้นได้ เมื่อ $X=X_i$ ดังนี้

ช่วงความเชื่อมั่น $(1-\alpha)100\%$ ของ Y

$$Y = Y' \pm t_{\frac{\alpha}{2}, n-2} \cdot S_{Y.X} \sqrt{\left(1 + \frac{1}{n}\right) + \frac{(X_i - \bar{X})^2}{(n-1)S_X^2}}$$

[illegible]

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระ เรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) โดยวัตถุประสงค์การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลของผู้ประกอบการกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขายของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ประจำปี 2554 และเพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ประจำปี 2554

โดยเป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey research) ศึกษาเชิงพรรณนา ซึ่งการค้นคว้าอิสระครั้งนี้เก็บข้อมูลจากประชากร คือ ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ประกอบด้วย ห้างหุ้นส่วนจำกัด 58 ราย และบริษัท 7 ราย รวมเป็น 65 ราย โดยการวิเคราะห์ผลการศึกษาใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) เพื่ออธิบายผลการศึกษา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับการทดสอบสถิติในการ ค้นคว้าอิสระ ใช้สถิติอนุมาน (Inferential statistic) โดยการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (Simple Linear Regression) ทั้งนี้ผู้ค้นคว้าอิสระ ขอกำหนดอักษรย่อ และสัญลักษณ์ทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

สัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล กำหนดไว้ดังนี้

n	แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน ค่าเฉลี่ยเลขคณิต
SD.	แทน ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
T	แทน ค่าสถิติทดสอบที่ใช้พิจารณาในการแจกแจงแบบ t
F	แทน ค่าสถิติทดสอบที่ใช้พิจารณาในการแจกแจงแบบ F

SS	แทน	ผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนกำลังสอง (Sum of Squares)
MS	แทน	ค่าเฉลี่ยผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนกำลังสอง (Mean Square)
df	แทน	ระดับชั้นของความเป็นอิสระ (Degrees of Freedom)
p	แทน	ระดับนัยสำคัญ (Significance)
R	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
Adj R2	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง
SEest	แทน	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการพยากรณ์
A	แทน	ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ
Sig	แทน	ความน่าจะเป็นที่ใช้ในการทดสอบสมมุติฐานเกี่ยวกับ ความสัมพันธ์

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นหน่วยธุรกิจ อัญญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ซึ่งแสดงจำนวนและค่าร้อยละ โดยจำแนกตามระดับการศึกษา ประสบการณ์ และที่ตั้งสถานประกอบการ ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 จำนวนและค่าร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี จำแนกตาม ระดับการศึกษา ระดับประสบการณ์ในการทำงาน และที่ตั้งสถานประกอบการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
มีระดับการศึกษาขั้นสูงสุด		
ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	1	1.5
มัธยมศึกษาตอนต้น	18	27.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	30	46.1
ปริญญาตรี	15	23.0
สูงกว่าปริญญาตรี	1	1.5
มีประสบการณ์ในการทำงาน		
น้อยกว่า 1 ปี	-	-
1 – 5 ปี	9	13.8
6 – 10 ปี	12	18.4
11 – 15 ปี	10	15.3
15 ปีขึ้นไป	34	52.3
สถานประกอบการของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใด		
ปัตตานี	22	33.8
ยะลา	17	26.1
นราธิวาส	7	10.7
สงขลา	15	23.0
สตูล	4	6.1

จากตารางที่ 2 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี จำแนกตาม ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และสถานที่ตั้งประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.15 รองลงมา จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีมีประสบการณ์ในการทำงาน 15 ขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.31 รองลงมา มีประสบการณ์ 6 -10 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 18.46 ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ตามลำดับจากมากไปหาน้อย ดังนี้ จังหวัดปัตตานี จำนวน 2 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.85 จังหวัดยะลา จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.15 จังหวัดสงขลา จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 จังหวัดนราธิวาส 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.77 และจังหวัดสตูล จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.15

ตอนที่ 2 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) เกี่ยวกับ การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล) แยกเป็นรายด้าน

การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี	$\bar{X}$	S.D	ระดับ
ด้านการวางแผนกลยุทธ์	4.30	0.35	มาก
ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์	4.17	0.76	มาก
ด้านการประเมินผลและการควบคุม	4.23	0.75	มาก

จากตารางที่ 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการวางแผนตามกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) รองลงมา ด้านการประเมินผลและการควบคุม ($\bar{X} = 4.23$) ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 4.17$)

ตารางที่ 4 แสดง ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เกี่ยวกับ ระดับการปฏิบัติงานตาม กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดน ภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการวางแผนกลยุทธ์ โดย ภาพรวมและจำแนกเป็นรายชื่อ

การวางแผนกลยุทธ์	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการปฏิบัติ
1. ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจอัญมณี ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในบริษัท(จุดแข็ง,จุดอ่อน)	3.89	0.64	มาก
2. มีการนำข้อมูลของบริษัทคู่แข่งเข้ามาวิเคราะห์	3.74	.56	มาก
3. มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการของลูกค้าในพื้นที่	4.51	.61	มากที่สุด
4. มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรมศาสนา มากำหนดเป็นกลยุทธ์ของธุรกิจ	4.54	.56	มากที่สุด
5. มีการศึกษาบทบาทรัฐบาลเกี่ยวกับในการทำอัญมณีมากำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมและเพิ่มแรงจูงใจต่อผู้ใช้บริการ	4.78	.51	มากที่สุด
6. มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติว่าด้วยกิจการอัญมณีอย่างเคร่งครัด	4.65	.57	มากที่สุด
7. มีการศึกษากฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมีความรับผิดชอบต่องสังคมทั้งภายในและภายนอกบริษัท	4.95	.37	มากที่สุด
8. มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควต้าที่ได้รับสำหรับประเทศไทยในแต่ละปี	4.65	.51	มากที่สุด
9. มีการศึกษาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อความสะดวก รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เช่นติดตั้งอินเทอร์เน็ตในการออนไลน์	4.57	.61	มากที่สุด
10. มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ใช้บริการ	4.80	.40	มากที่สุด
11. เทศกาลอัญมณีมีเป็นประจำทุกปีแนวโน้มของตลาดธุรกิจอัญมณีมีโอกาสเติบโตแม้ในสภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว	3.82	.76	มาก
13. มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมากำหนดกลยุทธ์	3.57	1.01	มาก
รวม	4.30	.62	มาก

จากตารางที่ 4 พบว่าการปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการวางแผนกลยุทธ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี มีการศึกษา กฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมีความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอกบริษัท เพื่อนำผลมาเป็นข้อมูลในการวางแผนธุรกิจ มากที่สุด ($\bar{X} = 4.95$) รองลงมาคือ มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างแรงบันดาลใจต่อผู้ให้บริการ มากำหนด กลยุทธ์ ($\bar{X} = 4.80$) ส่วนเรื่องมีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมา กำหนดกลยุทธ์มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 3.48$) ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดง ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เกี่ยวกับ ระดับการปฏิบัติงานตาม กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจผู้ประกอบการธุรกิจอัญัญ ในเขต พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการ ปฏิบัติตามกลยุทธ์ โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการปฏิบัติ
1. ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจอัญัญ ผู้ประกอบการมีการ วิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในบริษัท(จุดแข็ง,จุดอ่อน)	4.03	.70	มาก
2. มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นด้วยการลดรอบ ระยะเวลาดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่า	4.12	1.05	มาก
3. มีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ	4.86	.34	มากที่สุด
4. มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิง ยุทธศาสตร์	4.69	.46	มากที่สุด
5. มีการบริหารจัดการระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่มความ พร้อมเชิงยุทธศาสตร์	4.20	.73	มาก
6. มีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้นำทาง(แะะห์) เพื่อ การใช้ บุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยให้เกิดการบริการอย่างมี ประสิทธิภาพ	4.49	.73	มาก
7. มีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ประกอบการ พริษฐ์เกิดความพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการ เดินทาง	4.58	.55	มากที่สุด
8. มีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อนและหลังเดินทาง	3.12	.76	มาก
9. มีการกำหนดส่วนเพิ่มให้กับผู้นำทาง(แะะห์) หากมีผู้ ประสงค์เดินทางไปประกอบพริษฐ์ที่หาได้เกินจำนวนที่ ตั้งเป้าหมายไว้	3.48	1.06	มาก
รวม	4.17	0.70	มาก

จากตารางที่ 5 พบว่าการปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.17$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีมีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ ($\bar{X} = 4.86$) รองลงมาคือ มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ ($\bar{X} = 4.68$) และมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ประกอบการพิธีอัญมณีเกิดความพึงพอใจ และคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการเดินทาง ($\bar{X} = 4.58$) ส่วนเรื่องมีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆ ก่อนและหลังเดินทาง ($\bar{X} = 3.12$)

ตารางที่ 6 แสดง ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เกี่ยวกับ ระดับการปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการประเมินผลและการควบคุม โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านการประเมินผลและการควบคุม	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการปฏิบัติ
1. มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของการประกอบกิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	3.42	1.08	ปานกลาง
2. มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็นเกณฑ์การประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน	4.17	.67	มาก
3. มีการประเมินด้านการบริหารจัดการ โดยพิจารณาจากความคล่องตัวในการปฏิบัติงาน	4.26	.73	มาก
4. มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี	4.78	.57	มากที่สุด
5. มีการวัด สำนวน ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี	4.60	.70	มากที่สุด
6. มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง(แหะห์)อย่างต่อเนื่อง	4.31	.49	มาก
7. มีการตรวจสอบระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ในกิจการ	4.23	.55	มาก
8. มีการตรวจสอบขั้นตอนการปฏิบัติงานในการลดระยะเวลาดำเนินการ	4.09	.57	มาก
รวม	4.23	0.67	มาก

จากตารางที่ 6 พบว่าการปฏิบัติงานตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านการประเมินผลและการควบคุมโดยภาพรวมพบว่าอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.23$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี ($\bar{X} = 4.78$) รองลงมา มีการวัดสำรวจความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี ($\bar{X} = 4.60$) มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง(แซะห์)อย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.31$) ส่วนมีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของการประกอบกิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้งมีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 3.42$) ตามลำดับ

ตอนที่ 3 จำนวน และร้อยละของ ผลตอบแทนจากการลงทุน ของธุรกิจอัญมณี ใน พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ตารางที่ 7 แสดง จำนวนและร้อยละของผลตอบแทนจากการลงทุน ของธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านจำนวนผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี

ยอดจำนวน	จำนวน	ร้อยละ
เพิ่มขึ้น 50% ขึ้นไป	13	20.00
เพิ่มขึ้น 41-49%	22	33.85
เพิ่มขึ้น 31-39%	18	27.69
เพิ่มขึ้น 21-29%	5	7.69
น้อยกว่า 20%	7	10.77
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 7 ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดจำนวนผู้ประกอบพิธีอัญมณีเพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่ผ่านมา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ประกอบพิธีอัญมณีเพิ่มขึ้น 41-49% จำนวน 22 ราย คิดเป็น ร้อยละ 33.85 รองลงมา เพิ่มขึ้น 31 - 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 และเพิ่มขึ้น 50 % ขึ้นไป จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละ ของผลตอบแทนจากการลงทุน ของธุรกิจอัญมณีในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ด้านกำไร

กำไร	จำนวน	ร้อยละ
เพิ่มขึ้น 50% ขึ้นไป	5	7.69
เพิ่มขึ้น 41-49%	18	27.69
เพิ่มขึ้น 31-39%	18	27.69
เพิ่มขึ้น 21-29%	12	18.46
น้อยกว่า 20%	12	18.46
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 8 ผลตอบแทนจากการลงทุน ด้านกำไรจากธุรกิจอัญมณี พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีกำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา เพิ่มขึ้น 41 - 49% จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 รองลงมา เพิ่มขึ้น 31 – 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 และเพิ่มขึ้นไม่เกิน 21 - 29% จำนวน 12 ราย ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ตารางที่ 9 แสดงความถี่ของปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ ธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ที่	ปัญหาและอุปสรรค	ความถี่
1	ผู้ประกอบการมีการแข่งขันสูง (ผู้ที่จะไปประกอบพิธีฮัจญ์)	25
2	วันและเวลาในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ไม่แน่นอน	40
3	ค่าใช้จ่ายในการเดินทางแต่ละปีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น ค่าเครื่องบิน ค่าเช่าที่พัก	50

จากตารางที่ 9 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ พบว่า ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายในการเดินทางแต่ละปีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น ค่าเครื่องบิน ค่าเช่าที่พัก ความถี่มากที่สุด จำนวน 50 ราย รองลงมาปัญหาด้านวันและเวลาในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ไม่แน่นอน ความถี่ จำนวน 40 ราย และปัญหาด้านผู้ประกอบการมีการแข่งขันสูง (ผู้ที่จะไปประกอบพิธีฮัจญ์) ความถี่ จำนวน 25 ราย

ตารางที่ 10 แสดงความถี่ของข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ที่	ข้อเสนอแนะ	ความถี่
1.	ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า(ผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์)	35
2.	ผู้ประกอบการ ผู้นำทาง(แะหะห์) ผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ ควรได้รับการอบรมการประกอบพิธีฮัจญ์และชี้แจงเกี่ยวกับการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ทุกครั้งที่มีการจัดอบรม	20
3.	รัฐบาลควรมีการประสานงานกับฝ่ายกิจการฮัจญ์ของประเทศซาอุดีอาระเบีย ในเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าเช่าที่พัก	10

จากตารางที่ 10 ผลการศึกษาเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ พบว่า ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ความถี่มากที่สุด จำนวน 15 รายการลงมา คือ ผู้ประกอบการ ผู้นำทาง(แะหะห์) ผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ ควรได้รับการอบรมทุกครั้งที่มีการจัดอบรมชี้แจงเกี่ยวกับการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ความถี่ จำนวน 10 รายการ และรัฐบาลควรมีการประสานงาน กับฝ่ายกิจการฮัจญ์ของประเทศซาอุดีอาระเบีย ในเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าเช่าที่พัก ความถี่ จำนวน 7 รายการ ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1

ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์กับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ตามสมมติฐานทางสถิติ ดังนี้

H_0 : ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์มีความสัมพันธ์เชิงลบกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮัจญ์

H_1 : ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจฮ้างญ

ตารางที่ 11 การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้างญ

ตัวแปร	ระดับการศึกษา	การจัดการเชิงกลยุทธ์
ระดับการศึกษา	1.000	-.003 .980
การจัดการเชิงกลยุทธ์	-.003 .980	1.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 (2- tailed).

จากตารางที่ 11 เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายความว่าระดับการศึกษาของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญไม่สามารถกำหนดหรือมีอิทธิพลกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญ

สมมติฐานที่ 2

ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ตามสมมติฐานทางสถิติ ดังนี้

H_0 : ประสบการณ์ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญมีความสัมพันธ์เชิงลบกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้างญ

H_1 : ประสบการณ์ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างญ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้างญ

ตารางที่ 12 การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้าง

ตัวแปร	ระดับประสบการณ์	การจัดการเชิงกลยุทธ์
ระดับประสบการณ์	1.00	0.25*
		0.04
การจัดการเชิงกลยุทธ์	0.25*	1.000
	.040	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (2- tailed).

จากตารางที่ 12 เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้างเท่ากับ $(0.25 \text{ } p < 0.04)$ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์

ตารางที่ 13 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้าง

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
Regression	.611	1	.611	4.391	.040 ^a
Residual	8.761	63	.139		
Total	9.371	64			

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 13 พบว่า ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ดังนั้นจึงปฏิเสธ สมมติฐาน H_0 และสามารถสร้างสมการทำนายเชิงเส้นตรงได้ ซึ่งจากการวิเคราะห์ การถดถอยเชิงพหุคูณ สามารถคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณได้ดังนี้

ตารางที่ 14 การวิเคราะห์ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ตัวแปร	B	SE	t	p-value
ค่าคงที่ (Constant)	3.886	.174	22.364	.000
ระดับประสบการณ์(X_1)	.086	.041	.095	.040
R = .255 R ² = .065 Adjusted R ² = -.050 SE = .37290				

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 14 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่าตัวแปรอิสระ ระดับประสบการณ์ (X_1) เป็นตัวพยากรณ์ตัวแปรตาม การจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R²) เท่ากับ -.050 ซึ่งสามารถพยากรณ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) ได้ร้อยละ 25.5 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์มาเขียนเป็นสมการพยากรณ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) โดยใช้คะแนนดิบได้ดังนี้

$$y_1 = 3.886 - .086 X_1$$

โดยที่ y_1 แทน การจัดการเชิงกลยุทธ์
 X_1 แทน ระดับประสบการณ์

สมมติฐานที่ 3

การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้าง ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขายของผู้ประกอบการฮ้าง

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างยอดขายของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ตามสมมติฐานทางสถิติ ดังนี้

H_0 : ยอดขายของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้าง

H_1 : ยอดขายของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้าง

ตารางที่ 15 การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของยอดจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้าง

ตัวแปร	ยอดขาย	การจัดการเชิงกลยุทธ์
การจัดการเชิงกลยุทธ์	1.000	0.40**
		0.00
จำนวนผู้ประกอบการฮ้าง	0.40**	1.000
	0.00	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 (2- tailed).

จากตารางที่ 15 เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเชิงกลยุทธ์กับจำนวนผู้ประกอบการฮ้างเท่ากับ $(0.40 \text{ } p < 0.00)$ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.01 หมายความว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อจำนวนผู้ประกอบการฮ้าง

ตารางที่ 16 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของยอดจำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
Regression	3.350	1	3.350	35.050	.000 ^a
Residual	6.021	63	.096		
Total	9.371	64			

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 16 พบว่า ระดับยอดจำนวนผู้ประกอบการฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ดังนั้นจึงปฏิเสธ สมมติฐาน H_0 และสามารถสร้างสมการทำนายเชิงเส้นตรงได้ ซึ่งจากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ สามารถคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณได้ดังนี้

ตารางที่ 17 การวิเคราะห์ระดับประสิทธิผลของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจโดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ตัวแปร	B	SE	t	p-value
ค่าคงที่ (Constant)	3.586	.116	30.805	.000
ยอดจำนวน (X_1)	.206	.035	5.920	.000
R = .598 R ² = .357 Adjusted R ² = .347 SE = .30915				

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 17 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่า ตัวแปรอิสระการจัดการเชิงกลยุทธ์ (X_1) เป็นตัวพยากรณ์ตัวแปรตาม ยอดขาย (y_1) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R²) เท่ากับ .347 ซึ่งสามารถพยากรณ์ปรับปรุงการจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) ได้ร้อยละ 59.8 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์มาเขียนเป็นสมการพยากรณ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) โดยใช้คะแนนดิบได้ดังนี้

$$y_1 = 3.586 + .206 X_1$$

โดยที่ X_1 แทน การจัดการเชิงกลยุทธ์
 Y_1 แทน ยอดจำนวน

สมมติฐานที่ 4

การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้าง 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านกำไร

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ และการสร้างสมการพยากรณ์ตามสมมติฐานทางสถิติ ดังนี้

H_0 : กำไรของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงลบกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจฮ้าง

H_1 : กำไรของผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของธุรกิจฮ้าง

ตารางที่ 18 การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของกำไรผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี

ตัวแปร	กำไร	การจัดการเชิงกลยุทธ์
การจัดการเชิงกลยุทธ์	1.00	0.67** 0.00
กำไร	0.67** 0.00	1.00

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 (1- tailed).

จากตารางที่ 18 เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านกำไร เท่ากับ (0.67 $p < .000$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.01 หมายความว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อระดับของกำไร

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณของกำไรของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
Regression	28.197	1	28.197	110.706	.000 ^a
Residual	182.113	715	.255		
Total	210.310	716			

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 19 พบว่า กำไรมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ดังนั้นจึงปฏิเสธ สมมติฐาน H_0 และสามารถสร้างสมการทำนายเชิงเส้นตรงได้ ซึ่งจากการวิเคราะห์ การถดถอยเชิงพหุคูณ สามารถคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณได้ดังนี้

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์ระดับประสิทธิผลของผู้ประกอบการผู้ประกอบการธุรกิจฮ้างกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจโดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ตัวแปร	B	SE	t	p-value
ค่าคงที่ (Constant)	2.624	.065	40.605	.000
การจัดการเชิงกลยุทธ์ (X_1)	.202	.019	10.522	.000
R = .366 R ² = .134 Adjusted R ² = .133 SE = .50468				

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 20 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่า ตัวแปรอิสระการจัดการเชิงกลยุทธ์ (X_1) เป็นตัวพยากรณ์ตัวแปรตาม ระดับกำไร (y_1) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการทำนายพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R²) เท่ากับ .133 ซึ่งสามารถทำนายพยากรณ์ปรับปรุงการจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) ได้ร้อยละ 36.6 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์มาเขียนเป็นสมการพยากรณ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ (y_1) โดยใช้คะแนนดิบได้ดังนี้

$$y_1 = 2.624 + .202 X_1$$

โดยที่ X_1 แทน การจัดการเชิงกลยุทธ์
 y_1 แทน กำไร

สอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของสมคิด บางโม (2554) กล่าวถึง วงจร PDCA ไว้ดังนี้ วงจร PDCA หรือวงจรเดมิ่งคือ แนวความคิดในการแก้ปัญหา (Problem Solving) และการพัฒนากระบวนการ (Process Improvement) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งนำเสนอโดย ดร.เดมิ่ง ซึ่งถือว่าเป็นแนวคิดพื้นฐานของวิธีการต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน กระบวนการแก้ไขปัญหามาตามแนวทางของวงจรเดมิ่ง โดยนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ ฮ้าง ที่ต้องมีการวางแผน เพื่อที่จะครอบคลุมในเรื่องการกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิธีการแก้ไข และจัดทำแผนดำเนินงาน โดยในการจัดทำแผนจำเป็นจะต้องมีการระบุข้อจำกัดของทรัพยากรที่มีและผลที่มีต่อแผน เช่น ทรัพยากรมนุษย์ วัตถุดิบ และเงินทุน ระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง และพิจารณาหาวิธีการที่เป็นไปได้ภายใต้ข้อจำกัดดังกล่าว ถ้าเป็นไปได้การตรวจสอบความเป็นไปได้ในการผ่อนคลยข้อจำกัดดังกล่าวด้วย ควรมีการพิจารณาข้อเสนอต่าง ๆ ก่อนที่จะกำหนดเลือกใช้ข้อเสนอที่ดีที่สุดเป็นแผนปฏิบัติการ ในแผนควรกำหนดวิธีการต่าง ๆ ที่ใช้เพื่อตรวจสอบว่าแผนดังกล่าวมีการวางแผนที่ดี และมีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้อง และต้องมีการลงมือปฏิบัติ หลังจากจบจากการวางแผนแล้วก็เข้าสู่ขั้นตอนการปฏิบัติงานหรือดำเนินงาน ขั้นตอนต่าง ๆ ที่เสนอไว้ ควรนำไปปฏิบัติเพื่อให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ มีการ

ตรวจสอบผลการปฏิบัติ เมื่อทำการตรวจสอบผลการดำเนินงานตามแผนเพื่อให้สามารถเข้าใจปัญหาที่เกิดขึ้นและดำเนินการแก้ไข จนได้กระบวนการหรือวิธีการปฏิบัติงานที่สามารถกำหนดเป็นมาตรฐาน ควรมีการประเมินในสองด้านและเป็นอิสระซึ่งกันและกันเช่น มีการดำเนินงานตามแผนอย่างถูกต้องหรือไม่ และสุดท้ายคือการปฏิบัติตามผลการตรวจสอบหรือแก้ไข การปฏิบัติการใด ๆ ที่เหมาะสมตามผลลัพธ์ที่ได้จากขั้นตอนการตรวจสอบ หากผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จะต้องทำการปรับปรุงแก้ไขในกรณีผลลัพธ์เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ให้จัดทำเป็นมาตรฐาน ซึ่งเรียกขั้นตอนนี้ว่า การนำไปปฏิบัติและกำหนดเป็นมาตรฐาน โดยเมื่อธุรกิจฮ้างยู่ มีการจัดการเชิงกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สม่่าเสมอ และดำเนินการอย่างต่อเนื่องก็จะส่งผลให้ผลตอบแทนจากยอดจำนวนผู้ประกอบพิธีฮ้างยู่และกำไรโดยภาพรวมสูงขึ้นไปด้วยนั่นเอง

และสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของมนต์รัก ธีรานุสรณ์ (2550) การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนอำเภอเมือง พะเยา จังหวัดพะเยา โดยผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการเงินนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้วางแผนด้านเงินทุนอย่างมีแผนทางการเงิน ธุรกิจต้องมีการวางแผนเงินทุนสำรองไว้ในระดับหนึ่ง มีการระดมเงินทุนจากสมาชิกในกลุ่มธุรกิจโดยมีข้อตกลงร่วมกันในการเก็บ เป็นเงินทุนและเงินออม มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ของผลิตภัณฑ์ มีการส่งเสริมการตลาดหลายช่องทางและส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง มีการส่งมอบสินค้า ถึงผู้รับบริการอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้ามีคุณค่าเป็นที่ต้องการของตลาด ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ สำหรับปัจจัยด้านการผลิต พบว่าผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนและควบคุมการผลิต ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ว่าได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ ส่วนผลิตภัณฑ์ปลาสามไร่วัตถุดิบหลัก คือ ปลาจีน ต้องมีการสั่งซื้อมาจากต่างจังหวัดแต่ก็ไม่มีปัญหาเนื่องจากมีพ่อค้าส่งให้อย่างต่อเนื่องมีระยะเวลาการส่งที่แน่นอน ผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเอง ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐาน จนได้รับมาตรฐาน อย.จากกระทรวงสาธารณสุข สำหรับปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการต้องเป็นผู้วางแผนการดำเนินงานหรือวิธีการปฏิบัติงานเอง โดยดูจากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นเกณฑ์ มีโครงสร้างองค์กรที่มีการกำหนดตำแหน่งต่าง ๆ ไว้ แต่เป็นการกำหนดเพื่อรองรับ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่ต้องมีโครงสร้างของสมาชิกในกลุ่มธุรกิจ แต่การบริหาร จัดการจริงๆ ยังคงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์มากกว่าสามารถจัดคนเข้างานได้อย่างเหมาะสม ตรงตามความถนัดของแต่ละคน ไม่มีความขัดแย้งกันภายในองค์กร เนื่องจากสมาชิกให้การยอมรับผู้ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการมีหลักการบริหารจัดการที่ดี ไม่ใช้วิธีการสั่งการ แต่จะใช้วิธีการมอบหมายงานให้ทำให้มีการสอบถามความพร้อมความสามารถใน การทำงานก่อน

มอบหมายงานให้ทำ ส่งผลให้ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกเป็นอย่างดี และธุรกิจประสบความสำเร็จจนถึงปัจจุบันนี้

โดยสรุป คือการบริการ ต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน รูปแบบการบริการ ตรงตามความต้องการของผู้ ประกอบพิธีฮัจญ์ และ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ มีความเชื่อมั่นยอมรับในตัวของผู้ประกอบการ ให้ความร่วมมือในการ บริการ จะส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ด้าน การบริการ ต้องคงที่และ มีมาตรฐาน การได้รับการรับรองมาตรฐานจากกระทรวงวัฒนธรรม เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของการให้บริการของธุรกิจฮัจญ์ ให้ผู้บริโภคมั่นใจที่จะใช้บริการ จะทำให้ธุรกิจดำเนินการให้บริการมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจฮัจญ์ประสบความสำเร็จ เป็นต้น

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) หาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลของผู้ประกอบการกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) 2) ศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขาย จำนวนผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์ และกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ประชากรที่ใช้ในการ คำนวณวิเคราะห์ครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีที่เปิดดำเนินการอยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ในปี 2554 มีจำนวนทั้งสิ้น 65 ราย ประกอบด้วย ห้างหุ้นส่วนจำกัด 58 ราย และบริษัท 7 ราย วิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ สถิติที่ใช้ได้แก่ จำนวนร้อยละ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) การหาค่าความสัมพันธ์โดยใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน และการสร้างสมการพยากรณ์โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ

สมมติฐานของการวิจัย

ผู้ศึกษาได้ใช้ทฤษฎี วงจรคุณภาพ P.D.C.A. ของ Edward W. Deming (2554 : ไม่ปรากฏเลขหน้า) เป็นเกณฑ์ในการกำหนดสมมติฐานดังต่อไปนี้

1. ระดับการศึกษา และประสบการณ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์
2. การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์และด้านกำไร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ตอนที่ 1 คำถามเกี่ยวกับลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี

ตอนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ตอนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ขออนุญาตแนะนำตัวผู้ศึกษา จากบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ถึงผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) เพื่อขอความอนุเคราะห์เก็บรวบรวมข้อมูล
2. ผู้ศึกษาส่งแบบสอบถามถึงผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีที่เป็นกลุ่มประชากรและรับแบบสอบถามคืนด้วยตนเอง
3. เมื่อได้รับแบบสอบถามคืน ผู้ศึกษาดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม เพื่อนำมาตรวจให้คะแนนและใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

สรุปผล

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี

ผลการศึกษา ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ด้านการศึกษา พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.15 รองลงมา จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 ตามลำดับ

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ด้านประสบการณ์ พบว่า มีประสบการณ์ในการทำงาน 15 ปีขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.31 รองลงมามีประสบการณ์ 6 - 10 ปี จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.46 และมี ประสบการณ์ 11 - 15 ปี จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.38

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ด้านที่ตั้งสถานประกอบการธุรกิจอัญมณี พบว่า ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี มากที่สุด จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.85 รองลงมา ตั้งอยู่ในพื้นที่ จังหวัดยะลา จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.15 จังหวัดสงขลา จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 จังหวัดนราธิวาส 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.77 และจังหวัดสตูล จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.15 ตามลำดับ

2. ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี

ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี จำแนกเป็นรายด้าน โดยภาพรวมพบว่าอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.23$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการวางแผนกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) รองลงมา ด้านการประเมินผล และการควบคุม ($\bar{X} = 4.23$) และด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 4.17$)

ด้านการวางแผนกลยุทธ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 4.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณี มีการศึกษากฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมีความรับผิดชอบต่องานทั้งภายในและภายนอกบริษัท มากที่สุด ($\bar{X} = 4.95$) รองลงมาคือ มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ให้บริการ ($\bar{X} = 4.80$) ส่วนเรื่อง การนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมากำหนดกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 3.48$) ตามลำดับ

ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.17$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดพบว่า ผู้ประกอบการ ธุรกิจอัญมณีมีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ ($\bar{X} = 4.86$) รองลงมาคือ มีการพัฒนาตนเองและทีมงาน(แะห้)เพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ ($\bar{X} = 4.68$) และมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ประกอบการอัญมณีเกิดความพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการเดินทาง ($\bar{X} = 4.58$) ส่วนเรื่องรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อนและหลังเดินทาง มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 3.12$)

ด้านการประเมินผลและการควบคุม โดยภาพรวมพบว่าอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.23$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี ($\bar{X} = 4.78$) รองลงมา มีการวัดสำรวจความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีอัญมณี ($\bar{X} = 4.60$) มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง(แะห้)อย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.31$) ส่วน มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของการประกอบกิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($\bar{X} = 3.42$) ตามลำดับ

3. ผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจอัญมณี

ผลการศึกษาเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ไปประกอบพิธีอัญมณีในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา พบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ มีจำนวนผู้ประกอบพิธีอัญมณีเพิ่มขึ้น 41-49% จำนวน 22 ราย คิดเป็น ร้อยละ 33.85 รองลงมา เพิ่มขึ้น 31 - 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 และเพิ่มขึ้น 50 % ขึ้นไป จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ผลตอบแทนจากการลงทุน ด้าน กำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีกำไรของธุรกิจในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้น 41 - 49% จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 รองลงมา เพิ่มขึ้น 31 - 39 % จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.69 และเพิ่มขึ้นไม่เกิน 21 - 29% จำนวน 12 ราย ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน

1. การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ระดับการศึกษาและประสบการณ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า

1. ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายความว่าระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีไม่สามารถกำหนดหรือมีอิทธิพลต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี
2. มีความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ เท่ากับ ($0.25 \leq p < 0.04$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีมีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์

2. การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุน ด้านจำนวนผู้ประกอบพิธีอัญมณีและด้านกำไร

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุคูณระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม พบว่า

1. มีความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเชิงกลยุทธ์กับ ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ประกอบพิธีอัญมณี เท่ากับ ($0.40 \leq p < 0.00$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.01

หมายความว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อจำนวนผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์

2. มีความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านกำไรเท่ากับ $(0.67 \text{ } p < .000)$ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.01 หมายความว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์เชิงบวกหรือมีอิทธิพลต่อระดับของกำไร

ส่วนที่ 3 การประมวลผลด้วยมือ

1. ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจฮัจญ์ พบว่า ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายในการเดินทางแต่ละปีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น ค่าเครื่องบิน ค่าเช่าที่พัก ความถี่มากที่สุด จำนวน 50 ราย รองลงมาปัญหาด้าน วันและเวลาในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ไม่แน่นอน ความถี่ จำนวน 40 ราย และปัญหาด้านผู้ประกอบการมีการแข่งขันลูกค้า (ผู้ที่จะไปประกอบพิธีฮัจญ์) ความถี่ จำนวน 25 ราย

2. ข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

ผลการศึกษาเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์ พบว่า ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ต่อ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ ความถี่มากที่สุด จำนวน 15 ราย รองลงมา คือ ผู้ประกอบการ ผู้นำทาง(แะห์) ผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ ควรเข้ารับการอบรมทุกครั้งที่มีการจัดอบรมชี้แจงเกี่ยวกับการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ความถี่ จำนวน 10 ราย และรัฐบาลควรมีการประสานงานกับฝ่ายกิจการฮัจญ์ของประเทศซาอุดีอาระเบีย ในเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าเช่าที่พัก ความถี่ จำนวน 7 ราย ตามลำดับ

การอภิปรายผล

ตอนที่ 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์

ในด้านการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ส่วนใหญ่มีการศึกษาค่อนข้างต่ำ คือ ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย อาจสืบเนื่องผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีอายุค่อนข้างสูง บางคนมีการศึกษาด้านศาสนาอย่างเดียว บางคนเป็นบุคคลที่เคยอาศัยอยู่ในประเทศซาอุดีอาระเบียมาตั้งแต่เด็กเลยไม่ได้รับการศึกษาในประเทศไทย และบางคนจบการเรียนระดับมัธยมศึกษาจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน สอดคล้องกับแนวคิดของเรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ และ

คณะ (2553 : 51-53) ได้กล่าวเกี่ยวกับ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ คือกระบวนการที่ผู้บริหารแปลงกลยุทธ์และนโยบายไปสู่แผนการดำเนินงาน กำหนดรายละเอียดด้านต่าง ๆ รวมถึงขั้นตอนของการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ในส่วนของระบบ และการพัฒนาทรัพยากรบุคคล เช่น เรื่องระบบข้อมูลข่าวสาร ระบบบริหารบุคคล การให้การศึกษา การให้การอบรม การกระตุ้น ส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กร ทำงานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์สูง เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้จำเป็นจะต้องอาศัย ประสบการณ์ในการทำงานเป็นอย่างมาก เพราะเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงได้เร็วมาก ผู้ประกอบการ จึงจำเป็นต้องศึกษาหาประสบการณ์ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาสอดคล้องกับแนวคิดของ เสนาะ ดิยาว (2551 : 100-101) ได้กล่าวไว้ว่า ประสบการณ์ของผู้ประกอบการคือสิ่งจำเป็นสำหรับธุรกิจ เพราะผู้บริหารที่มีประสบการณ์สูงย่อมสามารถมองเห็นอนาคตได้ไกลกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์น้อยเป็นต้น

ตอนที่ 2. ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี

การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) แยกเป็นรายด้าน โดยภาพรวมพบว่าอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาด้านการวางแผนกลยุทธ์ ด้านการประเมินผลและการควบคุม สอดคล้องกับแนวคิดของ จินตนา บุญบัง (2549 : 14) ที่กล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management) หมายถึงกระบวนการที่ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและข้อมูลสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจที่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจ การวางแผนทางการดำเนินงาน และควบคุมการปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อที่จะสร้างความมั่นใจว่าองค์กรสามารถที่จะดำเนินการได้อย่างสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ตลอดจนสามารถมีพัฒนาการและสามารถแข่งขันในอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับแนวคิดของ เสนาะ ดิยาว (2551, 109) สนับสนุนว่าหน้าที่ของผู้บริหารหรือในที่นี้คือผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่บริหาร ต้องมีการแผนกลยุทธ์ที่สามารถระบุทิศทางของการดำเนินงานในอนาคตได้ แผนกลยุทธ์เป็นแผนที่ทำให้องค์กรอยู่รอดในระยะยาวและได้เปรียบการแข่งขันในตลาด ซึ่งการวางแผนกลยุทธ์จะเกี่ยวข้องกับ 3 หัวข้อ คือ การวิเคราะห์กลยุทธ์ การกำหนด และ การนำกลยุทธ์ไปใช้

ตอนที่ 3 ผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งเป็นธรรมชาติของผู้ประกอบการธุรกิจที่หวังที่จะให้กิจการของตนมีความเจริญรุ่งเรือง มียอดจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกำไรที่เพิ่มขึ้น การประกอบธุรกิจนั้นเป้าหมายสูงสุดในการประกอบธุรกิจก็คือการสร้างยอดจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกำไรให้ธุรกิจให้ได้มากตามที่กำหนด จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มียอดจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกำไรจากการดำเนินงาน สอดคล้องกับแนวคิดของ ศิษย์ธวัช มั่นเศรษฐวิทย์, นิรันดร์เกียรติ ถั่วคุณูปการ, อัสพร อีซอ, สุธิดา วัฒนยืนยง (2550 : 44) ได้กล่าวว่า ได้กล่าวว่า ยอดขายจะแตกต่างจากส่วนครองตลาดเพราะยอดขายหมายถึงปริมาณสินค้าของผู้ประกอบการธุรกิจที่คาดว่าจะจำหน่ายได้ ยอดขายจัดเป็นเป้าหมายทางธุรกิจอย่างหนึ่งที่ต้องพิจารณาว่าสามารถดำเนินงานบรรลุเป้าหมายยอดขายที่วางแผนได้หรือไม่ ซึ่งประเด็นนี้จะมองเฉพาะธุรกิจหรือบริษัท แตกต่างจากเป้าหมายส่วนครองตลาดที่ยอดขายดังกล่าวจะมีการเปรียบเทียบกับคู่แข่งกัน สอดคล้องกับรัตนา สายคณิต (2550 : 198-201) ได้กล่าวเกี่ยวกับเรื่องของกำไร ไว้ว่ามีทฤษฎีหลายทฤษฎีในวิชาเศรษฐศาสตร์ที่ได้มุ่งอธิบายเรื่องของกำไร โดยมีจุดเน้นต่างกันบางทฤษฎีเน้นการอธิบายแหล่งที่มาของกำไร บางทฤษฎีเน้นการอธิบายส่วนประกอบของกำไรและบางทฤษฎีเน้นการอธิบาย การจัดสรรกำไร เป็นต้น ซึ่งเราสามารถจัดกลุ่มทฤษฎีกำไรต่างๆออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเป็นค่าตอบแทน กลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเกิดจากอำนาจการผูกขาด และกลุ่มทฤษฎีที่ถือว่ากำไรเกิดจากความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี

ตอนที่ 4 การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ระดับการศึกษาและประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์

จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจ ไม่มีความสัมพันธ์กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ สอดคล้องกับแนวคิดของ สตีป จีบบส์ (2554) ได้อธิบายเกี่ยวกับแนวคิดการจัดการกลยุทธ์ว่า ไม่ใช่เพราะระดับการศึกษาที่จะทำให้คนทำงานประสบความสำเร็จในชีวิต แต่การประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับ ความกระตือรือร้น ความรักในงานที่ทำ รวมถึงการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ นั่นเอง ระดับประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) มีความสัมพันธ์เชิง

บวกกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ จากการศึกษ พบว่า ประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจอัญมณี 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ที่ระดับ 0.01 สอดคล้องกับแนวคิดของ เสนาะ ดิยาว (2551 : 100 -101) ได้กล่าวไว้ว่าประสิทธิภาพของผู้ประกอบการคือสิ่งจำเป็นสำหรับธุรกิจ เพราะผู้บริหารที่มีประสิทธิภาพสูงย่อมสามารถมองเห็นอนาคตได้ไกลกว่าผู้ประกอบการที่มี ประสิทธิภาพน้อยเป็นต้น ทั้งนี้ การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการกำหนดแนวทางหรือวิถี ทางในการ ดำเนินงานขององค์กร เพื่อให้งานบรรลุตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ซึ่งการกำหนด แนวทางหรือทิศทางในการดำเนินงานนั้น ผู้บริหารจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์และประเมินปัจจัย ต่าง ๆ ที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อจัดทำแผนงานดำเนินงานที่ เหมาะสมที่สุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตอนที่ 5 การทดสอบสมมติฐานที่ 2 การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีใน พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุน ด้านจำนวนผู้ ประกอบพิธีอัญมณีและด้านกำไร

จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ประกอบการพิธีอัญมณี มีความสัมพันธ์ กับการจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ที่ระดับ 0.01 สอดคล้องกับงานวิจัยของ สิทธิรัชต์ จารุไชยกุล (2551 : 117) พบว่าจัดการเชิงกลยุทธ์ มีผลต่อการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสินค้าหรือบริการ และมีการเลือกใช้กระบวนการ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอด จำนวนผู้ประกอบการพิธีอัญมณีและกำไร พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีมียอดจำนวนผู้ประกอบการพิธี อัญมณีและกำไรเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลกระทบทางภาวะเศรษฐกิจที่มีผลต่อธุรกิจอัญมณีนั้นไม่รุนแรง เหมือนธุรกิจอื่นๆ เช่นธุรกิจโรงแรม จึงทำให้ธุรกิจอัญมณียังคงมียอดจำนวนผู้ประกอบการพิธีอัญมณีและ กำไร สามารถให้บริการได้เรื่อย ๆ กลุ่มผู้บริโภคก็มีทุกระดับชั้น เพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเรื่อง ความศรัทธาของศาสนาอิสลาม ที่บังคับให้บุคคลที่มีคุณสมบัติครบตามที่ศาสนาได้กำหนดต้อง เดินทางไป เช่น มีกำลังทรัพย์ มีร่างกายที่แข็งแรง สภาวะทางการเมืองสงบ เป็นต้น สอดคล้องกับ แนวคิด ญัณฐพันธ์ เจริญนันท์ (2552) เห็นว่าสถานการณ์ทางธุรกิจกำลังพลิกฟื้นอย่างรุนแรง ศาสตร์แห่งการจัดการเชิงกลยุทธ์จึงกลายเป็นเสน่ห์ของการบริหารจัดการ เนื่องจากการจัดการ เชิงกลยุทธ์จะอยู่ที่การศึกษา วิเคราะห์ และประเมินสถานการณ์เพื่อการวางแผนและขับเคลื่อนกลยุทธ์

ไปสู่เป้าหมาย เพื่อให้สามารถนำความรู้ทักษะ และประสบการณ์ที่ได้รับไปประยุกต์ในการสร้าง พัฒนา และให้นำกลยุทธ์ไปใช้ในการดำเนินงานของแต่ละองค์การ

และมีความสัมพันธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านจำนวนผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์และกำไร ซึ่งการจัดการเชิงกลยุทธ์ คือกระบวนการตัดสินใจขององค์กรธุรกิจโดยมุ่งหวังให้องค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่แล้วจะมุ่งเน้นไปที่ด้านกระบวนการตั้งแต่ การวางแผน กลยุทธ์ การนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติ และประเมินผลหรือการควบคุมกลยุทธ์ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของเรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์และคนอื่นๆ (2553 : 44-45) กล่าวว่า การวางแผนเชิงกลยุทธ์ คือ การกำหนดยุทธวิธีเพื่อการตัดสินใจและเลือกเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในอนาคต ซึ่งเป้าหมายระยะยาวเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ โดยด้านการวางแผนกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์จากมากไปหาน้อย คือมีการศึกษากฎหมายและจรรยาบรรณ มีความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอกบริษัท มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ใช้บริการ มีการศึกษาบทบาทสนับนุญเกี่ยวกับการทำฮัจญ์มากำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมและเพิ่มแรงจูงใจต่อผู้ใช้บริการ มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติว่าด้วยกิจการฮัจญ์อย่างเคร่งครัด มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควต้าที่ได้รับสำหรับประเทศไทยในแต่ละปี มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรมศาสนา มากำหนดเป็นกลยุทธ์ของธุรกิจ และมีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการของผู้ใช้บริการในพื้นที่ มาทำการวิเคราะห์เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดยมีการดูแลและบริการผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์เพื่อเพิ่มความพึงพอใจ มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ และมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์เกิดความพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการเดินทาง และด้านการดำเนินการควบคุมและประเมินผลกลยุทธ์ มีความสัมพันธ์เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดยการ มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ และมีการวัด สำนวณ ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ จิราภรณ์ เปี้ยสินธุ (2553) ศึกษาเรื่อง การตลาดธุรกิจฮัจญ์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ผลการวิจัยพบว่า ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาดธุรกิจฮัจญ์ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นที่ว่าส่วนประสมทางการตลาดทุกด้านมีความสำคัญต่อการตลาดธุรกิจฮัจญ์ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์บริการ มีความเห็นว่าการหาวิธีการประกอบพิธีฮัจญ์แก่ผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์เพื่อเตรียมพร้อมในการประกอบพิธีฮัจญ์สำคัญที่สุด ด้านราคาบริการส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการชำระค่าใช้จ่ายในการเดินทางเป็นงวดๆก่อนหรือหลังเดินทางสำคัญที่สุด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการมีตัวแทนหรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทผู้ประกอบการคอยให้ข้อมูลต่างๆก่อนการเดินทางสำคัญที่สุด ด้านส่งเสริมการตลาดส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการแจ้งข่าวสารต่างๆเกี่ยวกับการ

ประกอบพิธีฮัจญ์แก่ประชาชนทั่วไปเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ด้านบุคคลส่วนใหญ่มีความเห็นว่าคุณค่า ความรู้ ความชำนาญในการให้ความรู้และข้อมูลด้านการประกอบพิธีฮัจญ์เป็นเรื่องสำคัญ ด้านกระบวนการส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการให้บริการอย่างมีระบบและขั้นตอนเป็นเรื่องสำคัญที่สุด และด้านหลักฐานทางกายภาพส่วนใหญ่มีความเห็นความสะดวกในการเดินทางจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียสำคัญที่สุด ด้านความสัมพันธ์กับยอดจำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ โดยเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา

ตอนที่ 6 ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรค ในการประกอบธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์จะประสบปัญหาเรื่องที่พบบ่อยในประเทศซาอุดีอาระเบียมีการปรับตัวด้านราคาตลอดเวลาทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถประมาณการค่าใช้จ่ายในการเก็บค่าบริการจากผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ได้ สอดคล้องกับแนวคิดของกรมศาสนา กระทรวงศาสนาและวัฒนธรรม กล่าวว่า การดำเนินการจัดเช่าที่พักสำหรับผู้แสวงบุญชาวไทยในอดีตที่ผ่านมาเป็นการจัดเช่าโดยผู้ประกอบการฮัจญ์ ซึ่งมักจะถูกทางการซาอุดีอาระเบียดำเนินทุกปี เนื่องจากผู้ประกอบการฮัจญ์ ส่วนใหญ่นำผู้แสวงบุญพักอาศัยบ้านที่แออัด ไม่มีใบอนุญาต และไม่ได้ทำสัญญาเช่าฉบับกระทรวงฮัจญ์ ไร่ก็ตามจากการที่ได้เปิดโอกาสให้มีการเช่าที่พักในระบบบริษัทในปี พ.ศ. 2550 และ 2552 นั้น ฝ่ายไทยได้รับข้อท้วงติงจากฝ่ายซาอุดีอาระเบียมากมาย ว่ามีการนำผู้แสวงบุญ พักอาศัยบ้านที่แออัด เช่าที่พักไกลแล้วย้ายที่พักผู้แสวงบุญภายหลัง และการนำผู้แสวงบุญไปพักในอาคารที่ไม่มีใบอนุญาต รองลงมาคือปัญหาวันและเวลาเดินทางไม่แน่นอน เนื่องจากกรมศาสนา กระทรวงศาสนาและวัฒนธรรมได้กำหนดให้ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ใช้บริการสายการบินไทยสายการบินเดียวเป็นแบบเหมาลำในการนำผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย แต่สายการบินไทยสายการบินเดียวไม่เพียงพอต่อการขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ชาวไทยได้ ทำให้ประสบปัญหาผู้ประกอบการพิธีฮัจญ์ต้องคิดค้างที่สนามบิน ทำให้การเดินทางไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนดไว้ สอดคล้องกับแนวคิดของกรมศาสนา กระทรวงศาสนาและวัฒนธรรม ไร่กล่าวว่า เพื่อเป็นการแก้ปัญหาเรื่องการขนส่งผู้แสวงบุญจากจังหวัดภาคใต้ ซึ่งในปีที่ผ่านมามีปัญหาเรื่องเที่ยวบินและปัญหาผู้โดยสารตกค้างที่สนามบิน สำหรับตารางการบินและอัตราค่าโดยสารคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จ ประมาณกลางเดือนมีนาคม 2554 กรมการศาสนา ในฐานะเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย ได้แจ้งว่าเพื่อมิให้เกิดปัญหาผู้โดยสารตกค้างที่สนามบินดังเช่นปีที่ผ่านมา คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย จึงมีมติไม่อนุญาตให้สายการบินอื่นจัดเที่ยวบินเหมาลำ หรือเที่ยวบินพิเศษขนส่ง

ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ รวมทั้งไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบกิจการฮัจญ์เป็นผู้จัดเที่ยวบินเหมาลำหรือเที่ยวบินพิเศษขนส่งผู้ประกอบพิธีฮัจญ์

ตอนที่ 7 ข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

ผลการศึกษาด้านข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจฮัจญ์ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) รวมทั้งด้านพบว่า ผู้ประกอบการควรมีความซื่อสัตย์ สุจริต จำนวน 35 ราย เนื่องจากการประกอบธุรกิจฮัจญ์เป็นเรื่องของการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเรื่องศาสนาและความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการกับผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ และการประกอบพิธีฮัจญ์เป็นการประกอบพิธีฮัจญ์เป็นการประกอบพิธีที่ต้องใช้ทุนสูงและต้องใช้เวลาบางส่วนใหญ่ใช้เวลาทั้งชีวิตเพื่อการเตรียมการเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ ซึ่งถ้าผู้ประกอบการฮัจญ์มีความซื่อสัตย์ สุจริต จะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการเอง จะก่อให้เกิดความศรัทธาต่อผู้ประกอบการ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ก็จะบอกต่อญาติพี่น้อง คนรู้จักและเพื่อนเพื่อกลับมาใช้บริการกับผู้ประกอบการดังกล่าวอีก สอดคล้องกับแนวคิดจากสมาคมผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ กล่าวว่า สำหรับปี 2554 มีพี่น้องมุสลิมชาวไทยประสงค์เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ได้สมัครและลงทะเบียนผ่านระบบออนไลน์ www.hajthailand.net ไปแล้วจำนวน 22,743 คน แต่เนื่องจากทางราชการระเบียบจัดสรรโควตาผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ให้ประเทศไทย จำนวน 13,000 คน ซึ่งผู้ประสงค์ไปประกอบกิจการฮัจญ์ทั้งหมดได้จ่ายเงินให้กับผู้ประกอบการและผู้ประกอบการได้โอนกับกรมการศาสนา รายละเอียด 50,000 บาท ไปแล้ว จากที่ผู้ประกอบการจะเก็บจากผู้ประสงค์ไปประกอบพิธีฮัจญ์รวมเบ็ดเสร็จคนละไม่ต่ำกว่า 150,000 บาทต่อคน ทั้งๆที่กรมการศาสนาก็ทราบดีว่าทางราชการระเบียบได้จัดสรรโควตาเพียง 13,000 คน แล้วกรมศาสนาเอาจำนวนมหาศาลดังกล่าวไปไว้ที่ ไหนและเมื่อไหร่จะได้รับคืน รองลงมาคือผู้ประกอบการ ผู้นำทาง(แฮนด์) ผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ ควรเข้ารับการอบรมทุกครั้งที่มีการจัดอบรมชี้แจงเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์และการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ จำนวน 20 ราย เนื่องจากการประกอบธุรกิจฮัจญ์เป็นการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวกับหลักศาสนา ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องศึกษาซึ่งผลจากการปฏิบัติอย่างถูกต้องและได้รับการตอบรับจากองค์กรได้ผลบุญอย่างสูง สอดคล้องกับแนวคิดของอิสมาอีลลุตฟี จะปะกียา(2554) กล่าวว่า ฮัจญ์ เป็นอิบาดะฮ์(การปฏิบัติภารกิจต่างๆ)ที่ประเสริฐสุด ที่จะลบล้างการทำผิดและทำบาป เป็นอิบาดะฮ์ที่มีความใกล้ชิดต่อความโปรดปรานของอัลลอฮ์(ช.บ.)และสวนสวรรค์ของพระองค์ ทั้งนี้เพราะอัลลอฮ์(ช.บ.) และท่านรอซูล(ศ็อลฯ) ได้ให้การรับไว้แล้วว่า “ฮัจญ์มับบूर คือฮัจญ์ที่ดีเป็นที่รับรองนั้นไม่มีการตอบแทนใดๆแก่เขานอกจากสวนสวรรค์

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการค้นคว้าอิสระไปใช้

จากผลการค้นคว้าอิสระครั้งนี้เป็นการศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์ของ ผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุน ซึ่งการศึกษานี้ค้นพบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านยอดขายของผู้ประกอบพิธีอัญมณี และด้านกำไร จึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการอัญมณีจำเป็นต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคต

1.2 หน่วยงานภาครัฐจำเป็นต้องให้การสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยในการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบในธุรกิจอัญมณี เพื่อให้มีความรู้ความสามารถด้านต่างๆ มาใช้ในการประกอบธุรกิจ

1.3 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องประเมินตนเอง และนำเอากลยุทธ์ต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์ วางแผน อันจะนำไปสู่การปฏิบัติและควบคุมได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมกับสถานการณ์

1.4 ผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณี ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ในทุกด้าน เพราะธุรกิจอัญมณีเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งจำนวนมากจึงควรพัฒนากลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อให้สามารถพัฒนาการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจให้มีศักยภาพในการแข่งขัน

1.5 ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับบริหารบุคลากรที่เกี่ยวข้องในหน่วยงานถือเป็นหัวใจสำคัญสำหรับงานบริการควรมีการฝึกฝนและให้พัฒนาความรู้ของบุคลากรในหน่วยงานอยู่เสมอ

1.6 ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริการและการดำเนินงาน เพราะการบริการที่ดีจะส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของผู้ประกอบพิธีอัญมณีและกำไรของผู้ประกอบการอีกด้วย

2. ข้อเสนอแนะในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาวิจัย การจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีต่อ ผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจผู้ประกอบการท่องเที่ยว เป็นต้น

2.2 ควรมีการศึกษาวิจัย สภาพปัญหาหรืออุปสรรคในการจัดการเชิงกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีเพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนพัฒนาธุรกิจให้มีคุณภาพ

2.3 ควรมีการศึกษาวิจัย การจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีต่อ ผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในประเทศไทย เพื่อเป็นข้อมูลของผลกระทบที่จะเกิดขึ้นและส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กิตติรัตน์ ณ ระนอง. (2550, เมษายน 9) การจัดการเชิงกลยุทธ์ ทบทวนต้องจินตนาการว่าเป็นซีอีโอ. **ประชาชาติ** [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :
<http://article.wn.com/view/WNAtec18f32ee58e36cfaaf796734336999e/>
 [2555, ธันวาคม 20]
- จินตนา บุญบงการ และ ญัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2544). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น .
- จิราภรณ์ เปี้ยสินธุ . (2553). **การตลาดธุรกิจยั่งยืนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้** . วิทยานิพนธ์
 ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
 หาดใหญ่.
- ชูศรี วงศ์รัตนะ . (2553). **เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย** . พิมพ์ครั้งที่ 12 . กรุงเทพฯ : คณะ
 ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ .
- ญัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2552). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- เทียนไชย ตติยวเรศรฐ์ และรัชดากร ชีรสัจ . (2548) **ราคาคำนวณตลาดหลักทรัพย์**.เข้าถึงได้
archive.lib.cmu.ac.th/full/T/2552/econ0952rn_bib.pdf [2556 กุมภาพันธ์ 21].
- ชนเดช กิตติธรรกุล . (2552). **การบริหารเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจบ้านตากอากาศในจังหวัดภูเก็ต** .
 วิทยานิพนธ์ ปริญญามหาบัณฑิต การจัดการทั่วไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
 รามคำแหง.
- ชนศ ขำเกิด (2547, สิงหาคม-กันยายน) **ผู้บริหารต้องคิดเชิงกลยุทธ์** . วารสารเทคโนโลยี(สมาคม
 ส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น). ปีที่ 31 ฉบับที่ 176 หน้า 162-164.
- ชานินทร์ ศิลปจารุ. (2551). **การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS**. พิมพ์ครั้งที่ 9.
 กรุงเทพฯ : บิสซิเนสอาร์แอนด์ดี.
- บุรฮานุดดิน อุเซ็ง. (2552) **Tabung Haji (กองทุนเพื่อกิจการฮัจญ์)** . (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก
<http://www.thaingo.org/writer/view.php?id=1364> [2555, ธันวาคม, 20]
- ประดิษฐ์ ภิญญาภาสกุล. (2552) **แผนกลยุทธ์ : กุญแจสู่ความสำเร็จในการบริหารงานและธุรกิจ** .
 ม.ป.พ.
- ปริญาภรณ์ กิจบรรทัด. (2552). **การดำเนินการประสานงานคณะผู้แทนฮัจญ์** . [ออนไลน์]. เข้าถึง
 ได้จาก: http://www.dra.go.th/download/Org_dra/Person_dra/E-BookCoVisaHaj.pdf :
 หน้า ข. [2555 , ธันวาคม 20]

ปรีชา หงษ์ไกรเลิศ. (2554). **ยุทธศาสตร์เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานภาครัฐ**. วารสาร
ดำรงราชานุภาพ.

พรพรม พรหมเทศ. (2551). **ธุรกิจเบื้องต้น ฉบับปรับปรุงใหม่ 2551**. กรุงเทพฯ:ที่อป บจก.สนท.

พิบูล ทีปะปาล . (2551). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : พิมพ์ที่อมรการพิมพ์.

ไพศาล หวังพานิช. **เอกสารประกอบการบรรยายวิธีการวิจัย**. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.

มนต์รัก ชีรานุสรณ์. (2551) **การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน อำเภอเมือง**

จังหวัดพะเยา. บริหารธุรกิจมหบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏ
เชียงราย.

มัสสัน มาหะมะ . (2551) **อิสลามวิถีแห่งชีวิต**. สงขลา : สถาบันระบบวิจัยสุขภาพภาคใต้.

ยุทธ ไถยวรรณ. (2552). **ออกแบบเครื่องมือวิจัย**. กรุงเทพฯ : ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ.

รัชกฤษ คล่องพยาบาล. (2550). **คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ : ธุรกิจการค้า** กรุงเทพฯ : สำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

รัตนา สายคณิต . (2551) . **เศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการ** . พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่ง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เรวัตร ชาตวิศิษฐ์ และคนอื่นๆ. (2553). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯ : อิน

เฮาส์ โนว์เลจ.

ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. (2539). **เทคนิคการวัดผลการเรียนรู้**. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.

วิเชียร วิทย์อุดม. (2553). **การบริหารเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : ธนัชการพิมพ์.

ศาสนาและวัฒนธรรม,กระทรวง,กรมศาสนา. (2555). **วารสารสายตรงศาสนา ฉบับพิเศษ สรุปผล**

การดำเนินงานกิจการอัญมณีประจำปี 2554 และการเตรียมการอัญมณีประจำปี 2555 .

กรุงเทพฯ : ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ สมชาย หิรัญกิตติ และชวลิต ประกาวนนท์ (2553). **การบริหารสำนักงานแบบ**

ใหม่. กรุงเทพฯ : เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2545). **องค์การและการจัดการ(ฉบับมาตรฐาน)**. ม.ป.ท : อ.ศิริวรรณ

เสรีรัตน์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2550). **กลยุทธ์การตลาดและการบริหารเชิงกลยุทธ์โดยมุ่งที่ตลาด**

ฉ.2 . กรุงเทพฯ : DIAMOND IN BUSINESS WORLD.

ศิษฐ์วัช มั่นเศรษฐวิทย์ , นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณูปการ, อัปสร อีซอ, สุธิดา วัฒนยืนยง . (2550).

เอกสารประกอบการสอนหลักการตลาด. ชะลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.

- ศิษย์วัช มั่นเศรษฐวิทย์. (2552). เอกสารประกอบการสอนการบริหารการตลาด. ยะลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.
- สนิท คงศักดิ์ . (2549). การบริหารงานบุคคลของผู้บริหารสถานศึกษา สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาชลบุรี เขต 2. วิทยานิพนธ์ ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์ พ.ศ. 2549
- สมคิด บางโม. (2553). การเป็นผู้ประกอบการ. กรุงเทพฯ : เอสเค บุคส์.
- สมชาย ภคภาณวิวัฒน์ . (2552). การบริหารเชิงกลยุทธ์. พิมพ์ครั้งที่ 19. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ อมรินทร์.
- สมประสงค์ เสนารัตน์. (2553). การจำแนกกลุ่มด้วยเทคนิค Discriminant Analysid. ปรัญญา คุญ์บัณฑิต สาขาวิชาวิจัยและประเมินผล มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- สมาคมนักเรียนเก่าอาหรับ. (2541) คู่มือประกอบพิธีฮัจญ์-อุมเราะห์. กรุงเทพฯ : จีรรัชการพิมพ์.
- สมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์. (2554). สมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์ได้แลมีมาเพียในกรมศาสนา หากินกับกิจการฮัจญ์. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaimuslim.com/view.php?c=2&id=13051> [2555 ธันวาคม 20]
- สมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์ภาคใต้. (2553) รายชื่อผู้ประกอบการฮัจญ์ปี 53. เข้าถึงได้จาก <http://www.smakomhajthai.com/news/44.html> [2555 , ธันวาคม 20]
- สิทธิรัชต์ จารุไชยกุล. (2551) ผลกระทบของประสิทธิผลการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีต่อศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจ มหามบัณฑิต สาขาวิชาการเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- สุพานี สฤษฏ์วานิช. (2553). การบริหารเชิงกลยุทธ์: แนวคิดและทฤษฎี. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุรชาติ บำรุงสุข. (2547 เมษายน 9) บัญญัติ 10 ประการ : รัฐไทยกับการแก้ปัญหาภาคใต้. มติชน สดสัปดาห์. 24 :1234 .
- เสนาะ ดิยาว . (2551). หลักการบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์.
- อัญชลี ทองอม. (2548, ธันวาคม 3) ทางเลือกกำไร ขาดทุน. มติชนรายวัน. 28 : 10129.
- อิสมาอีลลุดฟี จะปะกียา. (2550) รายงานผลการดำเนินงานของอะมีรฮัจญ์และคณะผู้แทนฮัจญ์ ประจำปี 2550. ปัตตานี: โรงพิมพ์มิตรภาพ
- อิสมาอีลลุดฟี จะปะกียา. (2554) สารฮัจญ์มับุรูด อุมเราะฮ์และฮิญาเราะฮ์ . พิมพ์ครั้งที่ 4 .ยะลา : อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้.

อิสมาอีลตุตฟี จะปะกียา . (2550). **อัญมณีบรรจงธรรมแห่งศาสน์สันติภาพ**. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก www.islamhouse.com

อิสมาอีลตุตฟี จะปะกียา. (2552). **ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจของชาติในฤดูกาลฮัจย์** . [ออนไลน์]. เข้าถึงได้

<http://www.manager.co.th/Politics/ViewNews.aspx?NewsID=9520000046073> .

อิสมาแอ สามะ. (2555,กันยายน 16) **เลขานุการสมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์แห่งประเทศไทย . สมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์แห่งประเทศไทย**. สัมภาษณ์.

Dawid Ricardo . **ลัทธิเศรษฐกิจ**. (ออนไลน์) ค้นหาได้จาก

http://www.baanjomayut.com/library_2/history_of_economic_doctrines/22.html
[2555, ธันวาคม 20]

Deming, W.Edward. (2011). **The new Economics for industry Government and Education**. 2nd ed. USA : Routledge,

Hitt, Ireland & Hoskisson. (2551). **การวางแผนเชิงกลยุทธ์**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : เชมเกจ เลียนิง.

Sarah Kaplan. (2547). **Balance Scorecard** กับการเน้นกลยุทธ์. ม.ป.ท. : เอกซ์เปอร์เนต.

ภาคผนวก ก
สถิติที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

สถิติที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

1. สถิติที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

การหาค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถามโดยใช้สูตรของ โรวินลีย์และแฮมเบลตัน (Rovinelly & Hambleton ; อ้างถึงใน พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2538: 117) ดังนี้

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน คำนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับลักษณะพฤติกรรม
 $\sum R$ แทน ผลรวมคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละข้อคำถาม
 N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

1.2 การหาความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha – Coefficient) โดยใช้สูตรครอนบัก (ผ่องศรี วาณิชยกุลวงศ์, 2546 : 147) ดังนี้

$$a = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum si^2}{s^2} \right]$$

เมื่อ a แทน ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
 k แทน จำนวนข้อของแบบสอบถาม
 si^2 แทน ความแปรปรวนของแบบสอบถามแต่ละข้อ
 s^2 แทน ความแปรปรวนของแบบสอบถามทั้งฉบับ

2. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้สูตรดังนี้

$$\text{ร้อยละ} = \frac{\text{ความถี่ของรายการนั้น} \times 100}{\text{ความถี่ทั้งหมด}}$$

2.2 ค่าเฉลี่ย ใช้สูตร ดังนี้

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ X แทน คะแนนดิบ

$\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย

N แทน จำนวน ผู้บริโภค

$\sum$ แทน ผลรวม

2.3 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร(ชูศรี วงศ์รัตน์. 2534 : 74

อ้างใน อภินันท์ จันตะนี, 2549 :35)

$$S.D. = \sqrt{\frac{N \sum D^2 - (\sum D)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ S.D แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$\sum X$ แทน ผลรวมของคะแนนดิบของผู้บริโภค

$\sum X^2$ แทน ผลรวมของคะแนนดิบของผู้บริโภคแต่ละคน

N แทน จำนวนผู้บริโภค

3. สูตรค่าความสัมพันธ์

โครงการที่ศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปร ค่าสหสัมพันธ์ที่ใช้

3.1 ความสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) (r) ใช้วัดความสัมพันธ์ระหว่าง 2 ตัวแปรที่เป็นตัวแปร เชิงปริมาณ มีระดับการวัดตั้งแต่มาตราช่วง (interval scale) ค่าสัมประสิทธิ์ r มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง ± 1.00 ค่า 0 แสดงว่าไม่มีความสัมพันธ์ ค่า ± 1.00 แสดงว่ามีความสัมพันธ์กันสูงสุดหรือสมบูรณ์ (Perfect correlation) เครื่องหมายบวก และลบแสดงทิศทางของความสัมพันธ์คือเครื่องหมายบวกแสดงว่า ตัวแปร 2 ตัวแปรผันไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนเครื่องหมายลบแสดงว่าตัวแปร 2 ตัวแปรผันแบบ ผกผันกันคือ แปรผันในทิศทางตรงกันข้าม

กัน ในการทดสอบนั้นเป็นการทดสอบว่าตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ เป็นการทดสอบว่าตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์เชิงเส้น ซึ่งเราจะใช้ตัวอักษรภาษากรีก คือ ρ (rho) แทน r ซึ่งเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

$$H_0 : \rho = 0 \text{ (ตัวแปรสองตัวไม่มีความสัมพันธ์กัน)}$$

$$H_1 : \rho \neq 0 \text{ (ตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์กัน)}$$

ตัวอย่าง สมมติฐานการวิจัย “ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนผสมทางการตลาดกับทัศนคติของผู้บริโภค”

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_1 : \rho \neq 0$$

การหาค่าสัมประสิทธิ์ r มีสูตรดังนี้

$$r = \frac{\sum(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{[\sum(x-\bar{x})^2][\sum(y-\bar{y})^2]}}$$

r = ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

x, y = ตัวแปรที่ต้องการหาค่าความสัมพันธ์

3.2 การหาความสัมพันธ์โดยที่ชนิดข้อมูลเป็น Nominal กับ Nominal และ Nominal กับ Interval สูตรที่ใช้คือ ไคสแควร์

$$\chi^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

χ^2 = คือน่าไคสแควร์

O = คือน่าความถี่ที่ศึกษามาได้

E = คือน่าความถี่ที่หวังไว้โดยทฤษฎี (อภิรักษ์ จันทะณี, 2549 : 35)

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

ภาคผนวก ก
สถิติที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

สถิติที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

1. สถิติที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

การหาค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถามโดยใช้สูตรของ โรวินลีย์และแฮมเบิลตัน (Rovinelly & Hambleton ; อ้างถึงใน พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2538: 117) ดังนี้

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน คำนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับลักษณะพฤติกรรม
 $\sum R$ แทน ผลรวมคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละข้อคำถาม
 N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

1.2 การหาความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha – Coefficient) โดยใช้สูตรครอนบัก (ผ่องศรี วาณิชยกุลวงศ์, 2546 : 147) ดังนี้

$$a = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum si^2}{s^2} \right]$$

เมื่อ a แทน ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
 k แทน จำนวนข้อของแบบสอบถาม
 si^2 แทน ความแปรปรวนของแบบสอบถามแต่ละข้อ
 s^2 แทน ความแปรปรวนของแบบสอบถามทั้งฉบับ

2. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้สูตรดังนี้

$$\text{ร้อยละ} = \frac{\text{ความถี่ของรายการนั้น} \times 100}{\text{ความถี่ทั้งหมด}}$$

2.2 ค่าเฉลี่ย ใช้สูตร ดังนี้

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ X แทน คะแนนดิบ

$\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย

N แทน จำนวน ผู้บริโภคร

$\sum$ แทน ผลรวม

2.3 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร(ชูศรี วงศ์รัตน์. 2534 : 74 อ้างใน อภินันท์ จันตะนี, 2549 :35)

$$S.D. = \sqrt{\frac{N \sum D^2 - (\sum D)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ $S.D$ แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$\sum X$ แทน ผลรวมของคะแนนดิบของผู้บริโภค

$\sum X^2$ แทน ผลรวมของคะแนนดิบของผู้บริโภคแต่ละคน

N แทน จำนวนผู้บริโภค

3. สูตรค่าความสัมพันธ์

โครงการที่ศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปร ค่าสหสัมพันธ์ที่ใช้

3.1 ความสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) (r) ใช้วัดความสัมพันธ์ระหว่าง 2 ตัวแปรที่เป็นตัวแปร เชิงปริมาณ มีระดับการวัดตั้งแต่มาตราช่วง (interval scale) ค่าสัมประสิทธิ์ r มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง ± 1.00 ค่า 0 แสดงว่าไม่มีความสัมพันธ์ ค่า ± 1.00 แสดงว่ามีความสัมพันธ์กันสูงสุดหรือสมบูรณ์ (Perfect correlation) เครื่องหมายบวก และลบแสดงทิศทางของความสัมพันธ์คือเครื่องหมายบวกแสดงว่า ตัวแปร 2 ตัวแปรผันไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนเครื่องหมายลบแสดงว่าตัวแปร 2 ตัวแปรผันแบบ ผกผันกันคือ แปรผันในทิศทางตรงกันข้าม

กัน ในการทดสอบนั้นเป็นการทดสอบว่าตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ เป็นการทดสอบว่าตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์เชิงเส้น ซึ่งเราจะใช้ตัวอักษรภาษากรีก คือ ρ (rho) แทน r ซึ่งเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

$$H_0 : \rho = 0 \text{ (ตัวแปรสองตัวไม่มีความสัมพันธ์กัน)}$$

$$H_1 : \rho \neq 0 \text{ (ตัวแปรสองตัวมีความสัมพันธ์กัน)}$$

ตัวอย่าง สมมติฐานการวิจัย “ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนผสมทางการตลาดกับทัศนคติของผู้บริโภค”

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_1 : \rho \neq 0$$

การหาค่าสัมประสิทธิ์ r มีสูตรดังนี้

$$r = \frac{\sum(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{[\sum(x-\bar{x})^2][\sum(y-\bar{y})^2]}}$$

r = ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

x, y = ตัวแปรที่ต้องการหาค่าความสัมพันธ์

3.2 การหาความสัมพันธ์โดยที่ชนิดข้อมูลเป็น Nominal กับ Nominal และ Nominal กับ Interval สูตรที่ใช้คือ ไคสแควร์

$$\chi^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

χ^2 = คือน่าไคสแควร์

O = คือน่าความถี่ที่ศึกษามาได้

E = คือน่าความถี่ที่หวังไว้โดยทฤษฎี (อภิรักษ์ จันทะณี, 2549 : 35)

ภาคผนวก ข
ค่า IOC ของเครื่องมือ

ตารางวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิต่อแบบสอบถาม

รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3		
1. ระดับการศึกษาสูงสุด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
2. ประสบการณ์ในการทำงาน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการวางแผนกลยุทธ์					
3. ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจอัยย์ ผู้ประกอบการ มีการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในบริษัท (จุดแข็ง,จุดอ่อน)	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
4. มีการนำข้อมูลของบริษัทคู่แข่งมาวิเคราะห์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5. มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการของ ผู้ใช้บริการในพื้นที่	0	+1	+1	0.6	ใช้ได้
6. มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรม ศาสนา มากำหนดเป็นกลยุทธ์ของธุรกิจ	0	+1	+1	0.6	ใช้ได้
7. มีการศึกษาบทบาสนบัญญัติเกี่ยวกับการทำอัญญ์ มากำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมและเพิ่ม แรงจูงใจต่อผู้ใช้บริการ	+1	0	+1	0.6	ใช้ได้
8. มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติว่าด้วย กิจการอัญญ์อย่างเคร่งครัด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
9. มีการศึกษา กฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมี ความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอก บริษัท	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
10. มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควต้าที่ได้รับสำหรับ ประเทศไทยในแต่ละปี	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
11. มีการศึกษาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อความ สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ เช่นติดตั้ง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

อินเทอร์เน็ตในการออนไลน์					
รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3		
12.มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ให้บริการ	+1	+1	+1	1	
13.เทศกาลฮัจญ์มีเป็นประจำทุกปีแนวโน้มของตลาด ธุรกิจฮัจญ์มีโอกาสเติบโตแม้ในสภาพเศรษฐกิจจะ ชะลอตัว	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
14.มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมากำหนดกล ยุทธ์	+1	0	+1	0.6	ใช้ได้
15.มีการเปรียบเทียบธุรกิจฮัจญ์ของตนเองกับบริษัท คู่แข่งกันอยู่เสมอ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการปฏิบัติการตามกลยุทธ์					
16.มีระบบการกำหนดชำระค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ไปประกอบพิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
17.มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นด้วยการลด รอบระยะเวลาดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่า	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
18.มีการดูแลและบริการผู้ประกอบพิธีฮัจญ์เพื่อเพิ่ม ความพึงพอใจ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
19.มีการพัฒนาตนเอง(บริษัท)และทีมงาน(แชนแนล) เพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
20.มีการบริหารจัดการระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่ม ความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
21.มีการสร้างความสัมพันธ์กับ ผู้นำทาง(แชนแนล) เพื่อ การใช้นุศลากรอย่างมีหลักการ จะช่วยให้เกิดการ บริการอย่างมีประสิทธิภาพ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
22.มีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ ประกอบพิธีฮัจญ์เกิดความพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ได้จ่ายไปในการเดินทาง					
รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
23.มีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อนและหลัง เดินทาง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
24.มีการกำหนดส่วนเพิ่มให้กับผู้นำทาง(แะหะห์) หาก มีผู้ประสงค์เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ที่หาได้เกิน จำนวนที่ตั้งเป้าหมายไว้	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการควบคุม					
25.มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของการประกอบ กิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
26.มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็นเกณฑ์การ ประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
27.มีการประเมินด้านการบริหารจัดการ โดยพิจารณา จากความคล่องตัวในการปฏิบัติงาน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
28.มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
29.มีการวัด สำนวณ ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบ พิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
30.มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง (แะหะห์)อย่างต่อเนื่อง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
31.มีการตรวจสอบระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ใน กิจการ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
32.มีการตรวจสอบขั้นตอนการปฏิบัติงานในการลด ระยะเวลาดำเนินการ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
33.ยอดจำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ในปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
34.กำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ ผ่านมา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ค่าความสอดคล้องของเนื้อหา (IOC) จากผลการพิจารณาตัดสินใจของผู้เชี่ยวชาญที่ได้นำไปหาค่าความตรงตามเนื้อหาโดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$\text{สูตร IOC} = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC = ดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามกับเนื้อหาตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

R = คะแนนความคิดเห็นรวมของผู้เชี่ยวชาญ

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

ภาคผนวก ค
เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

แบบสอบถาม

เรื่อง การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

คำชี้แจง การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ค้นคว้าอิสระ ของคณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ซึ่งคำตอบของท่านมีความสำคัญยิ่งต่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ในครั้งนี้ โดยข้อมูลนี้จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ และใช้เพื่อเป็นประโยชน์ทางการศึกษาในภาพรวมเท่านั้น ดังนั้นจึงขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ซึ่งแบบสอบถามจะแบ่งเป็น 4 ตอน ดังต่อไปนี้

- ตอนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 2** ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 3** ผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 4** ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจอัญมณี

กรุณเลือกคำตอบที่ตรงกับความจริงของท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

1. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

- () ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า
- () มัธยมศึกษาศึกษาตอนต้น
- () มัธยมศึกษาตอนปลาย
- () ปริญญาตรี
- () สูงกว่าปริญญาตรี

2. ประสบการณ์ในการทำงาน

- () น้อยกว่า 1 ปี
- () 1 - 5 ปี
- () 6 - 10 ปี
- () 11 - 15 ปี
- () 15 ปีขึ้นไป

3. สถานประกอบการของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใด

- () ปัตตานี
- () ยะลา
- () นราธิวาส
- () สงขลา
- () สตูล

ตอนที่ 2 ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจฮ้างญ๋

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
	ด้านการวางแผนกลยุทธ์					
1	ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจฮ้างญ๋ ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในบริษัท (จุดแข็ง, จุดอ่อน)					
2	มีการนำข้อมูลของบริษัทคู่แข่งเข้ามา วิเคราะห์					
3	มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการ ของผู้ใช้บริการในพื้นที่					
4	มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรม ศาสนา มากำหนดเป็น กลยุทธ์ของธุรกิจ					
5	มีการศึกษาบทบาตสนบัญญัติเกี่ยวกับ การทำฮ้างญ๋มากำหนดเป็นแนวทางใน การส่งเสริมและเพิ่มแรงจูงใจต่อ ผู้ให้บริการ					
6	มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติ ว่าด้วยกิจการฮ้างญ๋อย่างเคร่งครัด					
7	มีการศึกษากฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมีความรับผิดชอบตอสังคมทั้ง ภายในและภายนอกบริษัท					
8	มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควตาที่ ได้รับสำหรับประเทศไทยในแต่ละปี					

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
9	มีการศึกษาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อความสะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ เช่นติดตั้งอินเทอร์เน็ตในการออนไลน์					
10	มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ใช้บริการ					
11	เทศกาลฮัจญ์มีเป็นประจำทุกปี แนวโน้มของตลาดธุรกิจฮัจญ์มี โอกาสเติบโตแม้ในสภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว					
12	มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศ มากำหนดกลยุทธ์					
13	มีการเปรียบเทียบธุรกิจฮัจญ์ของตนเองกับบริษัทคู่แข่งกันอยู่เสมอ					
	ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์					
1	มีระบบการกำหนดชำระค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์					
2	มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นด้วยการลดรอบระยะเวลา ดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่า					
3	มีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ					
4	มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์					

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
5	มีการบริหารจัดการระบบสารสนเทศ เพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์					
6	มีการสร้างความสัมพันธ์กับ ผู้นำทาง (แชนแนล) เพื่อ การใช้บุคลากรอย่างมี หลักการ จะช่วยให้เกิดการบริการ อย่างมีประสิทธิภาพ					
7	มีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสม เพื่อให้ผู้ประกอบการพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการเดินทาง					
8	มีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อน และหลังเดินทาง					
9	มีการกำหนดส่วนเพิ่มให้กับผู้นำทาง (แชนแนล) หากมีผู้ประสงค์เดินทางไป ประกอบพิธีฮัจญ์ที่ได้เกินจำนวนที่ ตั้งเป้าหมายไว้					
	ด้านการควบคุม					
1	มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของ การประกอบกิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง					
2	มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็นเกณฑ์ การประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน					
3	มีการประเมินด้านการบริหารจัดการ โดยพิจารณาจากความคล่องตัวในการ ปฏิบัติงาน					
4	มีการวัดความต้องการของผู้ไป					

	ประกอบพิธีฮัจญ์					
ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
5	มีการวัด สํารวจ ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์					
6	มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง(แะหะห์)อย่างต่อเนื่อง					
7	มีการตรวจสอบระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ในกิจการ					
8	มีการตรวจสอบขั้นตอนการปฏิบัติงานในการลดระยะเวลาดำเนินการ					

ตอนที่ 3 ผลตอบแทนจากการลงทุน

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

ลำดับ ที่	ผลประกอบการของธุรกิจ	ระดับของการเพิ่มขึ้น				
		50% ขึ้นไป	41-49%	31-39%	21-29%	น้อยกว่า 20%
		5	4	3	2	1
1	จำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ในปี ปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา					
2	กำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา					

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ

ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....

ข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....

ภาคผนวก ข
ค่า IOC ของเครื่องมือ

ตารางวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิต่อแบบสอบถาม

รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3		
1. ระดับการศึกษาสูงสุด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
2. ประสบการณ์ในการทำงาน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการวางแผนกลยุทธ์					
3. ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจฮัจย์ ผู้ประกอบการ มีการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในบริษัท (จุดแข็ง,จุดอ่อน)	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
4. มีการนำข้อมูลของบริษัทคู่แข่งมาวิเคราะห์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5. มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการของ ผู้ใช้บริการในพื้นที่	0	+1	+1	0.6	ใช้ได้
6. มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรม ศาสนา มากำหนดเป็นกลยุทธ์ของธุรกิจ	0	+1	+1	0.6	ใช้ได้
7. มีการศึกษาบทศาสนบัญญัติเกี่ยวกับการทำฮัจญ์ มากำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมและเพิ่ม แรงจูงใจต่อผู้ใช้บริการ	+1	0	+1	0.6	ใช้ได้
8. มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติว่าด้วย กิจการฮัจญ์อย่างเคร่งครัด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
9. มีการศึกษา กฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมี ความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอก บริษัท	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
10. มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควต้าที่ได้รับสำหรับ ประเทศไทยในแต่ละปี	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
11. มีการศึกษาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อความ สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ เช่นติดตั้ง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

อินเทอร์เน็ตในการออนไลน์					
รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
	1	2	3		
12.มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ให้บริการ	+1	+1	+1	1	
13.เทศกาลฮัจญ์มีเป็นประจำทุกปีแนวโน้มของตลาด ธุรกิจฮัจญ์มีโอกาสเติบโตแม้ในสภาพเศรษฐกิจจะ ชะลอตัว	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
14.มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศมากำหนดกล ยุทธ์	+1	0	+1	0.6	ใช้ได้
15.มีการเปรียบเทียบธุรกิจฮัจญ์ของตนเองกับบริษัท คู่แข่งกันอยู่เสมอ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการปฏิบัติการตามกลยุทธ์					
16.มีระบบการกำหนดชำระค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ไปประกอบพิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
17.มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้นด้วยการลด รอบระยะเวลาดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่า	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
18.มีการดูแลและบริการผู้ประกอบพิธีฮัจญ์เพื่อเพิ่ม ความพึงพอใจ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
19.มีการพัฒนาตนเอง(บริษัท)และทีมงาน(แชนจ์) เพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
20.มีการบริหารจัดการระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่ม ความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
21.มีการสร้างความสัมพันธ์กับ ผู้นำทาง(แชนจ์) เพื่อ การใช้นุศลากรอย่างมีหลักการ จะช่วยให้เกิดการ บริการอย่างมีประสิทธิภาพ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
22.มีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ ประกอบพิธีฮัจญ์เกิดความพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ได้จ่ายไปในการเดินทาง					
รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิคนที่			ค่า IOC	แปลผล
23.มีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อนและหลัง เดินทาง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
24.มีการกำหนดส่วนเพิ่มให้กับผู้นำทาง(แะหะห์) หาก มีผู้ประสงค์เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ที่หาได้เกิน จำนวนที่ตั้งเป้าหมายไว้	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
ด้านการควบคุม					
25.มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของการประกอบ กิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
26.มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็นเกณฑ์การ ประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
27.มีการประเมินด้านการบริหารจัดการ โดยพิจารณา จากความคล่องตัวในการปฏิบัติงาน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
28.มีการวัดความต้องการของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
29.มีการวัด สํารวจ ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบ พิธีฮัจญ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
30.มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง (แะหะห์)อย่างต่อเนื่อง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
31.มีการตรวจสอบระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ใน กิจการ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
32.มีการตรวจสอบขั้นตอนการปฏิบัติงานในการลด ระยะเวลาดำเนินการ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
33.ยอดจำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ในปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
34.กำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ ผ่านมา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ค่าความสอดคล้องของเนื้อหา (IOC) จากผลการพิจารณาตัดสินใจของผู้เชี่ยวชาญที่ได้นำไปหาค่าความตรงตามเนื้อหาโดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$\text{สูตร IOC} = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC = ดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามกับเนื้อหาตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

R = คะแนนความคิดเห็นรวมของผู้เชี่ยวชาญ

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

ภาคผนวก ค
เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระ

แบบสอบถาม

เรื่อง การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

คำชี้แจง การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการเชิงกลยุทธ์กับผลตอบแทนจากการลงทุน ของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ค้นคว้าอิสระ ของคณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ซึ่งคำตอบของท่านมีความสำคัญยิ่งต่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ในครั้งนี้ โดยข้อมูลนี้จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ และใช้เพื่อเป็นประโยชน์ทางการศึกษาในภาพรวมเท่านั้น ดังนั้นจึงขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ซึ่งแบบสอบถามจะแบ่งเป็น 4 ตอน ดังต่อไปนี้

- ตอนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 2** ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 3** ผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจอัญมณี
- ตอนที่ 4** ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจอัญมณี

กรุณาเลือกคำตอบที่ตรงกับความจริงของท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

1. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

- () ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า
- () มัธยมศึกษาตอนต้น
- () มัธยมศึกษาตอนปลาย
- () ปริญญาตรี
- () สูงกว่าปริญญาตรี

2. ประสบการณ์ในการทำงาน

- () น้อยกว่า 1 ปี
- () 1 - 5 ปี
- () 6 - 10 ปี
- () 11 - 15 ปี
- () 15 ปีขึ้นไป

3. สถานประกอบการของท่านตั้งอยู่ในจังหวัดใด

- () ปัตตานี
- () ยะลา
- () นราธิวาส
- () สงขลา
- () สตูล

ตอนที่ 2 ระดับความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอัญมณี

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
	ด้านการวางแผนกลยุทธ์					
1	ก่อนการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจอัญมณี ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในบริษัท (จุดแข็ง, จุดอ่อน)					
2	มีการนำข้อมูลของบริษัทคู่แข่งมา วิเคราะห์					
3	มีการศึกษาพฤติกรรมความต้องการ ของผู้ใช้บริการในพื้นที่					
4	มีการนำนโยบายของรัฐบาล กระทรวง กรม ศาสนา มากำหนดเป็น กลยุทธ์ของธุรกิจ					
5	มีการศึกษาบทบาทร่วมกับ การทำอัญมณีกำหนดเป็นแนวทางใน การส่งเสริมและเพิ่มแรงจูงใจต่อ ผู้ใช้บริการ					
6	มีการดำเนินธุรกิจตามพระราชบัญญัติ ว่าด้วยกิจการอัญมณีอย่างเคร่งครัด					
7	มีการศึกษากฎหมายและจรรยาบรรณ โดยมีความรับผิดชอบต่อสังคมทั้ง ภายในและภายนอกบริษัท					
8	มีการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนโควตาที่ ได้รับสำหรับประเทศไทยในแต่ละปี					

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
9	มีการศึกษาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อความสะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ เช่น ติดตั้งอินเทอร์เน็ตในการออนไลน์					
10	มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการสร้างความประทับใจต่อผู้ใช้บริการ					
11	เทศกาลฮัจญ์มีเป็นประจำทุกปี แนวโน้มของตลาดธุรกิจฮัจญ์มี โอกาสเติบโตแม้ในสภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว					
12	มีการนำสภาพเศรษฐกิจของประเทศ มากำหนดกลยุทธ์					
13	มีการเปรียบเทียบธุรกิจฮัจญ์ของตนเองกับบริษัทคู่แข่งกันอยู่เสมอ					
	ด้านการปฏิบัติตามกลยุทธ์					
1	มีระบบการกำหนดชำระค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์					
2	มีการพัฒนาขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้น ด้วยการลดรอบระยะเวลา ดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่า					
3	มีการดูแลและบริการลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจ					
4	มีการพัฒนาตนเองและทีมงานเพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์					

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
5	มีการบริหารจัดการระบบสารสนเทศ เพื่อเพิ่มความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์					
6	มีการสร้างความสัมพันธ์กับ ผู้นำทาง (แชนแนล) เพื่อ การใช้บุคลากรอย่างมี หลักการ จะช่วยให้เกิดการบริการ อย่างมีประสิทธิภาพ					
7	มีกลยุทธ์ในการตั้งราคาให้เหมาะสม เพื่อให้ผู้ประกอบการพึงพอใจและคุ้มกับเงินที่ได้จ่ายไปในการเดินทาง					
8	มีรูปแบบการเก็บเงินเป็นงวดๆก่อน และหลังเดินทาง					
9	มีการกำหนดส่วนเพิ่มให้กับผู้นำทาง (แชนแนล) หากมีผู้ประสงค์เดินทางไป ประกอบพิธีฮัจญ์ที่หาได้เกินจำนวนที่ ตั้งเป้าหมายไว้					
	ด้านการควบคุม					
1	มีการตรวจสอบการใช้จ่ายเงินของ การประกอบกิจการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง					
2	มีการใช้ข้อมูลในอดีตมาเป็นเกณฑ์ การประเมินผลด้านการเงินในปัจจุบัน					
3	มีการประเมินด้านการบริหารจัดการ โดยพิจารณาจากความคล่องตัวในการ ปฏิบัติงาน					
4	มีการวัดความต้องการของผู้ไป ประกอบพิธีฮัจญ์					

ลำดับที่	การจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ	มีระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
5	มีการวัด สํารวจ ความพึงพอใจของผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์					
6	มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้นำทาง(แะหะห์)อย่างต่อเนื่อง					
7	มีการตรวจสอบระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ในการกิจการ					
8	มีการตรวจสอบขั้นตอนการปฏิบัติงานในการลดระยะเวลาดำเนินการ					

ตอนที่ 3 ผลตอบแทนจากการลงทุน

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นและความเป็นจริงมากที่สุด

ลำดับ ที่	ผลประกอบการของธุรกิจ	ระดับของการเพิ่มขึ้น				
		50% ขึ้นไป	41-49%	31-39%	21-29%	น้อยกว่า 20%
		5	4	3	2	1
1	จำนวนผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ในปี ปัจจุบันเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา					
2	กำไร ของธุรกิจในปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา					

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ

ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....

ข้อเสนอแนะในการประกอบธุรกิจฮัจญ์

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....

ภาคผนวก ง
ค่าความเชื่อมั่น

ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

		Mean	Std Dev	Cases
1.	EDUCATE	2.6000	.6806	20.0
2.	EXPERIEN	4.1500	1.1821	20.0
3.	LOCATION	1.0000	.0000	20.0
4.	PLAN1	3.8500	.6708	20.0
5.	PLAN2	3.7000	.6569	20.0
6.	PLAN3	4.5500	.6048	20.0
7.	PLAN4	4.4000	.6806	20.0
8.	PLAN5	4.7000	.7327	20.0
9.	PLAN6	4.5500	.7592	20.0
10.	PLAN7	4.8500	.6708	20.0
11.	PLAN8	4.7000	.4702	20.0
12.	PLAN9	4.4500	.6863	20.0
13.	PLAN10	4.8000	.4104	20.0
14.	PLAN11	3.7500	.7164	20.0
15.	PLAN12	3.5500	.8870	20.0
16.	PLAN13	3.5500	1.0501	20.0
17.	PRACT1	3.9000	.9119	20.0
18.	PRACT2	4.1500	.9333	20.0
19.	PRACT3	4.9000	.3078	20.0
20.	PRACT4	4.6500	.4894	20.0
21.	PRACT5	4.1000	.7881	20.0
22.	PRACT6	4.4500	.7592	20.0
23.	PRACT7	4.5000	.6070	20.0
24.	PRACT8	2.9500	.8256	20.0
25.	PRACT9	3.6000	.9947	20.0
26.	CONTRL1	3.5000	1.0000	20.0
27.	CONTRL2	4.1500	.6708	20.0
28.	CONTRL3	4.2500	.7164	20.0
29.	CONTRL4	4.8000	.5231	20.0
30.	CONTRL5	4.5500	.7592	20.0
31.	CONTRL6	4.3000	.4702	20.0
32.	CONTRL7	4.1000	.5525	20.0
33.	CONTRL8	4.0000	.5620	20.0
34.	COMP1	3.3000	1.2607	20.0
35.	COMP2	2.7500	1.2085	20.0

Reliability Coefficients

N of Cases = 20.0

N of Items = 35

Alpha = .9238

ภาคผนวก ง
ค่าความเชื่อมั่น

ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

		Mean	Std Dev	Cases
1.	EDUCATE	2.6000	.6806	20.0
2.	EXPERIEN	4.1500	1.1821	20.0
3.	LOCATION	1.0000	.0000	20.0
4.	PLAN1	3.8500	.6708	20.0
5.	PLAN2	3.7000	.6569	20.0
6.	PLAN3	4.5500	.6048	20.0
7.	PLAN4	4.4000	.6806	20.0
8.	PLAN5	4.7000	.7327	20.0
9.	PLAN6	4.5500	.7592	20.0
10.	PLAN7	4.8500	.6708	20.0
11.	PLAN8	4.7000	.4702	20.0
12.	PLAN9	4.4500	.6863	20.0
13.	PLAN10	4.8000	.4104	20.0
14.	PLAN11	3.7500	.7164	20.0
15.	PLAN12	3.5500	.8870	20.0
16.	PLAN13	3.5500	1.0501	20.0
17.	PRACT1	3.9000	.9119	20.0
18.	PRACT2	4.1500	.9333	20.0
19.	PRACT3	4.9000	.3078	20.0
20.	PRACT4	4.6500	.4894	20.0
21.	PRACT5	4.1000	.7881	20.0
22.	PRACT6	4.4500	.7592	20.0
23.	PRACT7	4.5000	.6070	20.0
24.	PRACT8	2.9500	.8256	20.0
25.	PRACT9	3.6000	.9947	20.0
26.	CONTRL1	3.5000	1.0000	20.0
27.	CONTRL2	4.1500	.6708	20.0
28.	CONTRL3	4.2500	.7164	20.0
29.	CONTRL4	4.8000	.5231	20.0
30.	CONTRL5	4.5500	.7592	20.0
31.	CONTRL6	4.3000	.4702	20.0
32.	CONTRL7	4.1000	.5525	20.0
33.	CONTRL8	4.0000	.5620	20.0
34.	COMP1	3.3000	1.2607	20.0
35.	COMP2	2.7500	1.2085	20.0

Reliability Coefficients

N of Cases = 20.0

N of Items = 35

Alpha = .9238

ภาคผนวก ง

ค่าความเชื่อมั่น

ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

		Mean	Std Dev	Cases
1.	EDUCATE	2.6000	.6806	20.0
2.	EXPERIEN	4.1500	1.1821	20.0
3.	LOCATION	1.0000	.0000	20.0
4.	PLAN1	3.8500	.6708	20.0
5.	PLAN2	3.7000	.6569	20.0
6.	PLAN3	4.5500	.6048	20.0
7.	PLAN4	4.4000	.6806	20.0
8.	PLAN5	4.7000	.7327	20.0
9.	PLAN6	4.5500	.7592	20.0
10.	PLAN7	4.8500	.6708	20.0
11.	PLAN8	4.7000	.4702	20.0
12.	PLAN9	4.4500	.6863	20.0
13.	PLAN10	4.8000	.4104	20.0
14.	PLAN11	3.7500	.7164	20.0
15.	PLAN12	3.5500	.8870	20.0
16.	PLAN13	3.5500	1.0501	20.0
17.	PRACT1	3.9000	.9119	20.0
18.	PRACT2	4.1500	.9333	20.0
19.	PRACT3	4.9000	.3078	20.0
20.	PRACT4	4.6500	.4894	20.0
21.	PRACT5	4.1000	.7881	20.0
22.	PRACT6	4.4500	.7592	20.0
23.	PRACT7	4.5000	.6070	20.0
24.	PRACT8	2.9500	.8256	20.0
25.	PRACT9	3.6000	.9947	20.0
26.	CONTRL1	3.5000	1.0000	20.0
27.	CONTRL2	4.1500	.6708	20.0
28.	CONTRL3	4.2500	.7164	20.0
29.	CONTRL4	4.8000	.5231	20.0
30.	CONTRL5	4.5500	.7592	20.0
31.	CONTRL6	4.3000	.4702	20.0
32.	CONTRL7	4.1000	.5525	20.0
33.	CONTRL8	4.0000	.5620	20.0
34.	COMP1	3.3000	1.2607	20.0
35.	COMP2	2.7500	1.2085	20.0

Reliability Coefficients

N of Cases = 20.0

N of Items = 35

Alpha = .9238

ภาคผนวก จ

หนังสือขอความอนุเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตตรวจคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษฏ์วัช มั่นเศรษฐวิทย์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลารือวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขออนุญาตจากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๔๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๗/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุมัติคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน ดร.สมคิด แก้วประสิทธิ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขออนุมัติคราะห์จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตเคราะห้ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน นายอิสมาแอ สามะ

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานคราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณูปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขออนุญาตเคราะห้จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห้ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา

โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒

โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๕๓

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๑๓ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ทดลองใช้เครื่องมือ

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาใครขอความอนุเคราะห์จากท่านได้โปรดกรอกข้อมูลในแบบสอบถามเพื่อทดลองเครื่องมือในการวิจัย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไกรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๖๑๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๙๓๗

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา ๙๕๐๐๐น
กรกฎาคม ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ นักศึกษาจะต้องเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากหน่วยงานของท่าน จึงขอความอนุเคราะห์ได้โปรดตอบแบบสอบถาม ดังรายละเอียดที่ส่งมาด้วยแล้วนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๒๗๑๓๑

ภาคผนวก จ

หนังสือขอความอนุเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

ที่ ศร ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษฏ์วัช มั่นเศรษฐวิทย์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๔๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๗/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน ดร.สมคิด แก้วประสิทธิ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานั้นราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตตรวจคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน นายอิสมาแอ สามะ

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานคราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณูปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัชมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาดังกล่าว จึงขออนุญาตจากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๕๓

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๑๓ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตยืมเครื่องใช้เครื่องมือ

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านได้โปรดกรอกข้อมูลในแบบสอบถามเพื่อทดลองเครื่องมือในการวิจัย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๖๑๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๙๓๗

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา ๙๕๐๐๐น
กรกฎาคม ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ นักศึกษาจะต้องเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากหน่วยงานของท่าน จึงขอความอนุเคราะห์ได้โปรดตอบแบบสอบถาม ดังรายละเอียดที่ส่งมาด้วยแล้วนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๒๗๑๓๑

ภาคผนวก จ

หนังสือขอความอนุเคราะห์ในการค้นคว้าอิสระ

ที่ ศร ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร.ศิษฏ์วัช มั่นเศรษฐวิทย์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลาระวิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวุฒูปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๔๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๗/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตเคราะห้ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน ดร.สมคิด แก้วประสิทธิ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขออนุญาตเคราะห้จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาสำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๖๕

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๒๐ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตเคราะห้ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

เรียน นายอิสมาแอ สามะ

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลานคราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณูปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถในสาขาวิชาดังกล่าว จึงขออนุญาตเคราะห้จากท่านในการตรวจสอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุญาต และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา

โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒

โทรสาร ๐๗๓ - ๒๔๙๑๖๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๖๕๓

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
๙๕๐๐๐

๑๓ มิถุนายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ทดลองใช้เครื่องมือ

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมาแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลาและสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวงศ์อุปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านได้โปรดกรอกข้อมูลในแบบสอบถามเพื่อทดลองเครื่องมือในการวิจัย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไธรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๙๙๖๑๐

ที่ ศธ ๐๕๕๙/ว ๑๙๓๗

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา ๙๕๐๐๐น
กรกฎาคม ๒๕๕๕

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม

เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน ชุด

ด้วยนายอิสมะแอ หะยีสาและ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา กำลังดำเนินการทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “การจัดการเชิงกลยุทธ์และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ ๕ จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)” โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| ๑. ดร.นิรันดร์เกียรติ ลีวคุณูปการ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระหลัก |
| ๒. ดร.ฐานกุล รัศมีสุขานนท์ | อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม |

ในการทำการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ นักศึกษาจะต้องเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากหน่วยงานของท่าน จึงขอความอนุเคราะห์ได้โปรดตอบแบบสอบถาม ดังรายละเอียดที่ส่งมาด้วยแล้วนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไกรสร ศรีไตรรัตน์)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

สำนักงานบัณฑิตศึกษา
โทร. ๐๗๓ - ๒๒๗๑๖๒
โทรสาร ๐๗๓ - ๒๒๗๑๓๑

ภาคผนวก จ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพ

เครื่องมือ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญที่ตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. รศ.ดร.ศิษฏ์วัช มั่นเศรษฐวิทย์

วุฒิการศึกษา

Ph.D organization and Management

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง รองศาสตราจารย์

สถานที่ทำงาน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

2. ดร.สมคิด แก้วประสิทธิ์

วุฒิการศึกษา

ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต(บริหารธุรกิจ)

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง อาจารย์

สถานที่ทำงาน

Community television CO; Ltd.

3. นายอิสมาแอ สามะ

วุฒิการศึกษา

ปริญญาตรี

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง

ผู้จัดการฝ่ายกองทุนฮัจญ์

เลขาธิการสมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

สถานที่ทำงาน

หจก.อินนูออฟฟาน

ภาคผนวก จ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญที่ตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. รศ.ดร.ศิษณุวัช มั่นเศรษฐวิทย์

วุฒิการศึกษา

Ph.D organization and Management

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง รองศาสตราจารย์

สถานที่ทำงาน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

2. ดร.สมคิด แก้วประสิทธิ์

วุฒิการศึกษา

ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต(บริหารธุรกิจ)

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง อาจารย์

สถานที่ทำงาน

Community television CO; Ltd.

3. นายอิสมาแอ สามะ

วุฒิการศึกษา

ปริญญาตรี

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง

ผู้จัดการฝ่ายกองทุนฮัจญ์

สถานที่ทำงาน

เลขาธิการสมาคมผู้ประกอบการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

หจก.อินนุออฟฟาน

ภาคผนวก ช

Try out

Frequencies**Statistics**

		edu	work	add
N	Valid	717	717	717
	Missing	0	0	0

Frequency Table**edu**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	มัธยม	62	8.6	8.6	8.6
	มัธยมปลาย	66	9.2	9.2	17.9
	อนุ	246	34.3	34.3	52.2
	ปริญญา	334	46.6	46.6	98.7
	สูงกว่าปริญญาตรี	9	1.3	1.3	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

work

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่า 1 ปี	34	4.7	4.7	4.7
	1-5	195	27.2	27.2	31.9
	6-10	123	17.2	17.2	49.1
	11-15	186	25.9	25.9	75.0
	15 ขึ้น	179	25.0	25.0	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

add

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ยะลา	218	30.4	30.4	30.4
	ปัตตานี	235	32.8	32.8	63.2
	นราธิวาส	264	36.8	36.8	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
aaa	717	1.00	4.90	3.2827	.74639
bbb	717	1.20	4.90	3.3293	.75726
ccc	717	1.00	4.80	3.2127	.75350
abc	717	1.80	4.37	3.2749	.54197
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
a1	717	1.00	5.00	3.7029	1.05949
a2	717	1.00	5.00	3.3068	1.03060
a3	717	1.00	5.00	3.3040	1.04489
a4	717	1.00	5.00	3.2692	1.02962
a5	717	1.00	5.00	3.2664	.99589
a6	717	1.00	5.00	3.2441	1.04393
a7	717	1.00	5.00	3.0474	1.06519
a8	717	1.00	5.00	3.1534	.92989
a9	717	1.00	5.00	3.5439	1.12852
a10	717	1.00	5.00	2.9888	1.17938
aaa	717	1.00	4.90	3.2827	.74639
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
b1	717	1.00	5.00	3.4226	1.09656
b2	717	1.00	5.00	3.4589	1.04643
b3	717	1.00	5.00	3.4798	1.02002
b4	717	1.00	5.00	3.3626	1.10213
b5	717	1.00	5.00	3.2162	1.06329
b6	717	1.00	5.00	3.1325	1.03190
b7	717	1.00	5.00	3.2287	1.07309
b8	717	1.00	5.00	3.1702	1.14167
b9	717	1.00	5.00	3.1130	1.09713
b10	717	1.00	5.00	3.7085	1.09982
bbb	717	1.20	4.90	3.3293	.75726
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
c1	717	1.00	5.00	3.0725	1.06246
c2	717	1.00	5.00	3.3710	1.09424
c3	717	1.00	5.00	3.2901	1.05284
c4	717	1.00	5.00	3.2971	1.05022
c5	717	1.00	5.00	3.2385	1.08585
c6	717	1.00	5.00	3.0056	1.08312
c7	717	1.00	5.00	3.0335	1.11941
c8	717	1.00	5.00	2.9958	1.14518
c9	717	1.00	5.00	2.9805	1.09705
c10	717	1.00	5.00	3.8424	.96676
ccc	717	1.00	4.80	3.2127	.75350
Valid N (listwise)	717				

Frequencies**Statistics**

		d1	d2
N	Valid	717	717
	Missing	0	0

Frequency Table**d1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5	53	7.4	7.4	7.4
	6-10	56	7.8	7.8	15.2
	11-15	192	26.8	26.8	42.0
	16-20	349	48.7	48.7	90.7
	21	67	9.3	9.3	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

d2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5	49	6.8	6.8	6.8
	6-10	108	15.1	15.1	21.9
	11-15	223	31.1	31.1	53.0
	16-20	308	43.0	43.0	96.0
	21	29	4.0	4.0	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

Correlations**Correlations**

		edu	abc
edu	Pearson Correlation	1	-.054
	Sig. (1-tailed)		.073
	N	717	717
abc	Pearson Correlation	-.054	1
	Sig. (1-tailed)	.073	
	N	717	717

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	edu ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.054 ^a	.003	.002	.54154

a. Predictors: (Constant), edu

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.622	1	.622	2.121	.146 ^a
	Residual	209.688	715	.293		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), edu

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.375	.072		47.150	.000
	edu	-.031	.021	-.054	-1.456	.146

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	work
abc	Pearson Correlation	1	-.188**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
work	Pearson Correlation	-.188**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	work ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.188 ^a	.000	-.001	.54235

a. Predictors: (Constant), work

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	.000	.009 ^a
	Residual	210.310	715	.294		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), work

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.274	.059		55.953	.000
	work	.000	.016	-.188	.014	.009

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	d1
abc	Pearson Correlation	1	.123**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
d1	Pearson Correlation	.123**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	d1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.123 ^a	.015	.014	.53821

a. Predictors: (Constant), d1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.194	1	3.194	11.026	.001 ^a
	Residual	207.116	715	.290		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), d1

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.049	.071		42.904	.000
	d1	.066	.020	.123	3.321	.001

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	d2
abc	Pearson Correlation	1	.366**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
d2	Pearson Correlation	.366**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	d2 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.366 ^a	.134	.133	.50468

a. Predictors: (Constant), d2

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28.197	1	28.197	110.706	.000 ^a
	Residual	182.113	715	.255		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), d2

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.624	.065		40.605	.000
	d2	.202	.019	.366	10.522	.000

a. Dependent Variable: abc

ภาคผนวก ช

Tray out

Frequencies**Statistics**

		edu	work	add
N	Valid	717	717	717
	Missing	0	0	0

Frequency Table**edu**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	มัธยม	62	8.6	8.6	8.6
	มัธยมปลาย	66	9.2	9.2	17.9
	อนุ	246	34.3	34.3	52.2
	ปริญญา	334	46.6	46.6	98.7
	สูงกว่าปริญญาตรี	9	1.3	1.3	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

work

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่า 1 ปี	34	4.7	4.7	4.7
	1-5	195	27.2	27.2	31.9
	6-10	123	17.2	17.2	49.1
	11-15	186	25.9	25.9	75.0
	15 ขึ้น	179	25.0	25.0	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

add

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ยะลา	218	30.4	30.4	30.4
	ปัตตานี	235	32.8	32.8	63.2
	นราธิวาส	264	36.8	36.8	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
aaa	717	1.00	4.90	3.2827	.74639
bbb	717	1.20	4.90	3.3293	.75726
ccc	717	1.00	4.80	3.2127	.75350
abc	717	1.80	4.37	3.2749	.54197
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
a1	717	1.00	5.00	3.7029	1.05949
a2	717	1.00	5.00	3.3068	1.03060
a3	717	1.00	5.00	3.3040	1.04489
a4	717	1.00	5.00	3.2692	1.02962
a5	717	1.00	5.00	3.2664	.99589
a6	717	1.00	5.00	3.2441	1.04393
a7	717	1.00	5.00	3.0474	1.06519
a8	717	1.00	5.00	3.1534	.92989
a9	717	1.00	5.00	3.5439	1.12852
a10	717	1.00	5.00	2.9888	1.17938
aaa	717	1.00	4.90	3.2827	.74639
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
b1	717	1.00	5.00	3.4226	1.09656
b2	717	1.00	5.00	3.4589	1.04643
b3	717	1.00	5.00	3.4798	1.02002
b4	717	1.00	5.00	3.3626	1.10213
b5	717	1.00	5.00	3.2162	1.06329
b6	717	1.00	5.00	3.1325	1.03190
b7	717	1.00	5.00	3.2287	1.07309
b8	717	1.00	5.00	3.1702	1.14167
b9	717	1.00	5.00	3.1130	1.09713
b10	717	1.00	5.00	3.7085	1.09982
bbb	717	1.20	4.90	3.3293	.75726
Valid N (listwise)	717				

Descriptives**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
c1	717	1.00	5.00	3.0725	1.06246
c2	717	1.00	5.00	3.3710	1.09424
c3	717	1.00	5.00	3.2901	1.05284
c4	717	1.00	5.00	3.2971	1.05022
c5	717	1.00	5.00	3.2385	1.08585
c6	717	1.00	5.00	3.0056	1.08312
c7	717	1.00	5.00	3.0335	1.11941
c8	717	1.00	5.00	2.9958	1.14518
c9	717	1.00	5.00	2.9805	1.09705
c10	717	1.00	5.00	3.8424	.96676
ccc	717	1.00	4.80	3.2127	.75350
Valid N (listwise)	717				

Frequencies**Statistics**

		d1	d2
N	Valid	717	717
	Missing	0	0

Frequency Table**d1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5	53	7.4	7.4	7.4
	6-10	56	7.8	7.8	15.2
	11-15	192	26.8	26.8	42.0
	16-20	349	48.7	48.7	90.7
	21	67	9.3	9.3	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

d2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5	49	6.8	6.8	6.8
	6-10	108	15.1	15.1	21.9
	11-15	223	31.1	31.1	53.0
	16-20	308	43.0	43.0	96.0
	21	29	4.0	4.0	100.0
	Total	717	100.0	100.0	

Correlations**Correlations**

		edu	abc
edu	Pearson Correlation	1	-.054
	Sig. (1-tailed)		.073
	N	717	717
abc	Pearson Correlation	-.054	1
	Sig. (1-tailed)	.073	
	N	717	717

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	edu ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.054 ^a	.003	.002	.54154

a. Predictors: (Constant), edu

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.622	1	.622	2.121	.146 ^a
	Residual	209.688	715	.293		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), edu

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.375	.072		47.150	.000
	edu	-.031	.021	-.054	-1.456	.146

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	work
abc	Pearson Correlation	1	-.188**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
work	Pearson Correlation	-.188**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	work ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.188 ^a	.000	-.001	.54235

a. Predictors: (Constant), work

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	.000	.009 ^a
	Residual	210.310	715	.294		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), work

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.274	.059		55.953	.000
	work	.000	.016	-.188	.014	.009

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	d1
abc	Pearson Correlation	1	.123**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
d1	Pearson Correlation	.123**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	d1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.123 ^a	.015	.014	.53821

a. Predictors: (Constant), d1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.194	1	3.194	11.026	.001 ^a
	Residual	207.116	715	.290		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), d1

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.049	.071		42.904	.000
	d1	.066	.020	.123	3.321	.001

a. Dependent Variable: abc

Correlations**Correlations**

		abc	d2
abc	Pearson Correlation	1	.366**
	Sig. (1-tailed)		.000
	N	717	717
d2	Pearson Correlation	.366**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	
	N	717	717

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Regression**Variables Entered/Removed^b**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	d2 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: abc

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.366 ^a	.134	.133	.50468

a. Predictors: (Constant), d2

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28.197	1	28.197	110.706	.000 ^a
	Residual	182.113	715	.255		
	Total	210.310	716			

a. Predictors: (Constant), d2

b. Dependent Variable: abc

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.624	.065		40.605	.000
	d2	.202	.019	.366	10.522	.000

a. Dependent Variable: abc

ภาคผนวก ข
สถานประกอบการกิจการฮัจญ์
ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้

สถานประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้
ประจำปี 2554

ที่	ชื่อนิติบุคคล	จังหวัด
1	หจก.สุชัยนิ เทรเวล แอนด์ ฮัจย์	ปัตตานี
2	หจก.เอส.ดับลิว.เปอร์นิกา ปัตตานี	ปัตตานี
3	หจก.อัลนุรแอนด์เทรเวลเซอร์วิส	ปัตตานี
4	หจก.อีนูอัฟฟาน	ปัตตานี
5	หจก.ตัลปิยะฮ์	ปัตตานี
6	หจก.อัลฟาตอนีอินเตอร์เนชั่นแนล	ปัตตานี
7	หจก.เอส.เอ็น.ธุรกิจสัมพันธ์	ปัตตานี
8	หจก.สายบุรีชูชุกิ	ปัตตานี
9	หจก.ฟาตอนีแทรเวล	ปัตตานี
10	หจก.เอ็ม.จี.เซอร์วิส	ปัตตานี
11	หจก.อามีเราะทราเวล	ปัตตานี
12	บจก.กียะแทรฟเวลแอนด์ฮัจย์	ปัตตานี
13	หจก.วาลิดทราเวล	ปัตตานี
14	หจก.บี.เค.บี.ทราเวลแอนด์ทัวร์	ปัตตานี
15	หจก.ปาดานีฮัจญ์แอนด์ทัวร์	ปัตตานี
16	หจก.อัลฮิญาเราะฮ์	ปัตตานี
17	หจก.อาซากา แอนด์ซิดี	ปัตตานี
18	หจก.สายบุรีฮัจย์แอนด์กรุ๊ป	ปัตตานี
19	หจก.สมานเอ็นเตอร์ไพรส์	ปัตตานี
20	หจก.อาบูฮานานแทรเวล	ปัตตานี
21	หจก.ปาลัสติชชียาฮ์แอนด์ฮัจย์	ปัตตานี
22	หจก.ปะนาเราะฮัจย์แอนด์ทัวร์	ปัตตานี
23	หจก.โกตาบารูแทรเวล	ยะลา

24	หจก.อัลฮิกมะห์ทัวร์เอนด์ ฮัจย์ เซอร์วิส	ยะลา
25	หจก.ฮัจเจนเตอร์เอนด์ทราเวล เซอร์วิส	ยะลา
26	หจก.ศรีเจริญฮัจย์	ยะลา
27	หจก.รุสดีลีซซียาฮะห์	ยะลา
28	หจก.ฮานีฟทราเวลเอนด์ทัวร์	ยะลา
29	หจก.ฮิดายะห์ทัวร์	ยะลา
30	หจก.ฮิลมีเยเทรเวล	ยะลา
31	หจก.ฮัจย์ฮียาเทรเวลเซอร์วิส	ยะลา
32	หจก.ฮาญาติเทรเวล	ยะลา
33	หจก.นัจวาเทรเวล	ยะลา
34	หจก.มีฟตะห์ทัวร์	ยะลา
35	บจก.ซาฟาร์เทรเวล	ยะลา
36	หจก.อัลรอฮ์มัดทัวร์เอนด์ฮัจย์เซอร์วิส	ยะลา
37	หจก.สลามรับเบอร์	ยะลา
38	หจก.ฮามีนทราเวลเอนด์ทัวร์	ยะลา
39	บจก.วาช.เอ็น.พี.เอส.รอยัลเทรเวลเซอร์วิส	ยะลา
40	หจก.บาเจาะเทรเวลเอนด์ทัวร์	นราธิวาส
41	หจก.ฮามีนบิสเนสเอนด์ทัวร์	นราธิวาส
42	บจก.ไมมูนัมมบรุคร์ หะยีคอรอฮะ	นราธิวาส
43	หจก.ดี.ไอ.เอ็น.อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต	นราธิวาส
44	หจก.อะห์หมัดเทรเวลเอนด์ทัวร์	นราธิวาส
45	บจก.เน็ดมาร์ททัวร์	นราธิวาส
46	หจก.อาซัมทราเวล	นราธิวาส
47	หจก.จะนะแตรเวลเอนด์ทัวร์	สงขลา
48	หจก.เอช.เอ็ม.เอนด์ซัน	สงขลา
49	หจก.หาดใหญ่ฮัจย์ (เอส.บี.ไอ.)	สงขลา
50	หจก.อิกลาสเทรดดิ้งเอนด์เทรเวล	สงขลา

51	หจก.ไพชอลแทรเวลเอนด์ทัวร์ริง	สงขลา
52	หจก.โฮสเนียเอกซ์เพรสเอนด์ทัวร์	สงขลา
53	หจก.นาทวิบิสเนตเอนด์ทราเวลเซอร์วิส	สงขลา
54	บจก.วันเฉลิมทัวร์ จก.	สงขลา
55	หจก.บิสเนส แอนด์ ฮัจย์	สงขลา
56	หจก.บารอกะฮ์	สงขลา
57	หจก.เทพาทราเวล	สงขลา
58	หจก.อัล-อับร้ออ์เอกซ์เพรสเอนด์ทัวร์	สงขลา
59	หจก.มรรวานเทรดดิ้ง	สงขลา
60	หจก.หาดใหญ่ ฮัจย์ เซ็นเตอร์	สงขลา
61	บจก.ทีมอินเตอร์เทรด	สงขลา
62	หจก.นาปาเลนแทรเวลเอนด์ทัวร์	สตูล
63	หจก.อาร์เซนดแทรเวลเอนด์ทัวร์	สตูล
64	หจก.อัลอาดามีแทรเวล เซอร์วิส	สตูล
65	หจก.สตูลฮัจย์ เซ็นเตอร์	สตูล

ภาคผนวก ข
รายชื่อสถานประกอบการกิจการฮัจญ์
5 จังหวัดชายแดนใต้
(ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สงขลา และสตูล)

**รายชื่อสถานประกอบการธุรกิจอัญมณีในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้
ประจำปี 2554**

ที่	ชื่อนิติบุคคล	จังหวัด
1	หจก.สุชัยนิ เทรเวล แอนด์ ฮัจย์	ปัตตานี
2	หจก.เอส.ดับลิว.เปอร์นิกา ปัตตานี	ปัตตานี
3	หจก.อัลนุร แอนด์เทรเวล เซอร์วิส	ปัตตานี
4	หจก.อิมนูอัฟฟาน	ปัตตานี
5	หจก.ตัลปิยะฮ์	ปัตตานี
6	หจก.อัลฟาตอนิอินเตอร์เนชั่นแนล	ปัตตานี
7	หจก.เอส.เอ็น.ธุรกิจสัมพันธ์	ปัตตานี
8	หจก.สายบุรีชูชุกิ	ปัตตานี
9	หจก.ฟาตอนิเทรเวล	ปัตตานี
10	หจก.เอ็ม.จี. เซอร์วิส	ปัตตานี
11	หจก.อามีเราะทราเวล	ปัตตานี
12	บจก.กียะแทรฟเวล แอนด์ ฮัจย์	ปัตตานี
13	หจก.วาลิดฟ เป ทรavel	ปัตตานี
14	หจก.บี.เค.บี. ทรavelแอนด์ ทัวร์	ปัตตานี
15	หจก.ปาดานิจ้างแอนด์ทัวร์	ปัตตานี
16	หจก.อัลฮิญาเราะฮ์	ปัตตานี
17	หจก.อา ซา กา แอนด์ ซิตี	ปัตตานี
18	หจก.สายบุรีฮัจย์แอนด์กรุ๊ป	ปัตตานี
19	หจก.สมานเอ็นเตอร์ไพรส์	ปัตตานี
20	หจก.อาบูฮานานเทรเวล	ปัตตานี
21	หจก.ปาลัสติชชียาฮ์แอนด์ฮัจย์	ปัตตานี
22	หจก.ปะนาเราะฮัจย์แอนด์ทัวร์	ปัตตานี
23	หจก.โกตาบารูเทรเวล	ยะลา

24	หจก.อัลฮิกมะห์ทัวร์เอนด์ ฮัจย์ เซอร์วิส	ยะลา
25	หจก.ฮัจเจนเตอร์เอนด์ทราเวล เซอร์วิส	ยะลา
26	หจก.ศรีเจริญฮัจย์	ยะลา
27	หจก.รุสดีลีชชียาสะห์	ยะลา
28	หจก.ฮานีฟทราเวลเอนด์ทัวร์	ยะลา
29	หจก.ฮิดายะห์ ทัวร์	ยะลา
30	หจก.ฮิลมีเย เทรเวล	ยะลา
31	หจก.ฮัจย์ฮียาเตรเวลเซอร์วิส	ยะลา
32	หจก.ฮาญาดิเตรเวล	ยะลา
33	หจก.นัจวาเตรเวล	ยะลา
34	หจก.มีฟตะห์ ทัวร์	ยะลา
35	บจก.ซาฟาร์เตรเวล จก.	ยะลา
36	หจก.อัลรอฮ์มัดทัวร์เอนด์ฮัจย์เซอร์วิส	ยะลา
37	หจก.สลามรับเบอร์	ยะลา
38	หจก.อามีนทราเวลเอนด์ทัวร์	ยะลา
39	บจก.วาย.เอ็น.พี.เอส.รอยัลเตรเวลเซอร์วิส	ยะลา
40	หจก.บาเจาะเตรเวลเอนด์ทัวร์	นราธิวาส
41	หจก.อามีนิน บิสเนิส แอนด์ ทัวร์	นราธิวาส
42	บจก.ไมมูนัมบรุคร์ หะยีคอรอเฮะ จก.	นราธิวาส
43	หจก.ดี.ไอ.เอ็น.อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต	นราธิวาส
44	หจก.อะห์หมัด เทรเวล แอนด์ ทัวร์	นราธิวาส
45	บจก.เนตมาร์ท ทัวร์ จก.	นราธิวาส
46	หจก.อาซัมทราเวล	นราธิวาส
47	หจก.จะนะ เทรเวล แอนด์ ทัวร์	สงขลา
48	หจก.เอช.เอ็ม.เอนด์ซัน	สงขลา
49	หจก.หาดใหญ่ฮัจย์ (เอส.บี.ไอ.)	สงขลา
50	หจก.อิกลาส เทรดิง แอนด์ เทรเวล	สงขลา

51	หจก.ไพชอล แทรเวล แอนด์ ทัวริง	สงขลา
52	หจก.โฮสณี เอกซ์เพรส แอนด์ ทัวร์	สงขลา
53	หจก.นาทวิบิสนัท แอนด์ ทราเวล เซอร์วิส	สงขลา
54	บจก.วันเฉลิมทัวร์ จก.	สงขลา
55	หจก.บิสเนส แอนด์ ฮัจย์	สงขลา
56	หจก.บารอกะฮ์	สงขลา
57	หจก.เทพาทราเวล	สงขลา
58	หจก.อัล-อับร้อฏ เอกซ์เพรส แอนด์ ทัวร์	สงขลา
59	หจก.มรรวานเทรดดิ้ง	สงขลา
60	หจก.หาดใหญ่ ฮัจย์ เซ็นเตอร์	สงขลา
61	บจก.ทีม อินเตอร์เทรด จก.	สงขลา
62	หจก.นาปาเลน แทรเวล แอนด์ ทัวร์	สตูล
63	หจก.อาร์เซนட் เทรเวล แอนด์ ทัวร์	สตูล
64	หจก.อัลอาดามี แทรเวล เซอร์วิส	สตูล
65	หจก.สตูลฮัจย์ เซ็นเตอร์	สตูล

ภาคผนวก ฅ
พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์
พ.ศ.2524



พระราชบัญญัติ

ส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๒๔

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.

ให้ไว้ ณ วันที่ ๒๒ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๒๔

เป็นปีที่ ๓๖ ในรัชกาลปัจจุบัน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรมีกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมกิจการฮัจย์ จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้ โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา 1 พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๒๔”

มาตรา / พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

มาตรา 3 ให้ยกเลิกประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 111 ลงวันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2515 บรรดากฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับอื่นในส่วนที่มีบัญญัติไว้แล้วในพระราชบัญญัตินี้ หรือที่ขัดหรือแย้งกับบทแห่งพระราชบัญญัตินี้ให้ใช้พระราชบัญญัตินี้แทน

มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้

“กิจการฮัจย์” หมายความว่า กิจการใดๆ ที่เกี่ยวกับการเดินทางของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเพื่อไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะประเทศซาอุดีอาระเบียไม่ว่าจะเป็นการจัดบริการ การอำนวยความสะดวกหรือความปลอดภัยก่อนเดินทาง ระหว่างเดินทาง ระหว่างประกอบพิธีฮัจย์ หรือการเดินทางกลับถึงภูมิลำเนา รวมทั้งกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดังกล่าวตามที่คณะกรรมการกำหนด

“อะมีรุลฮัจย์ ” หรือ “รอฮิบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์ ” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) หมายความว่า บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย

“การรับจัดบริการขนส่ง” หมายความว่า การรับจ้างขนส่งหรือรวบรวมบุคคลและสัมภาระในการรับจ้างขนส่งโดยพาหนะใดๆ จากที่แห่งหนึ่งไปยังที่อีกแห่งหนึ่งในกิจการฮัจญ์

“คณะกรรมการ” หมายความว่า คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

“เลขาธิการ” หมายความว่า เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

มาตรา 4 ทวิ ให้จุฬาราชมนตรีเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ในปีใดที่จุฬาราชมนตรีไม่ประสงค์จะเดินทางไปเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ให้คณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกบุคคลผู้สมควรเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) จำนวนสามคน เพื่อให้จุฬาราชมนตรีนำเสนอชื่อต่อคณะรัฐมนตรีพิจารณาคัดเลือกแต่งตั้งเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) จำนวนหนึ่งคน

มาตรา 4 ทริ ให้อะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามในกิจการที่ต้องทำเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย
2. เป็นผู้ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์
3. เป็นผู้ประสานงานในการปฏิบัติงานของคณะเจ้าหน้าที่ของส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพื่อกิจการฮัจญ์
4. ให้คำปรึกษาหารือแก่คณะกรรมการ
5. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 5 กิจการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ

1. การรับจัดบริการขนส่ง
 2. การจัดบริการอื่นที่เกี่ยวกับกิจการฮัจญ์ตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
 3. การโฆษณาหรือกระทำการอื่นใดอันมีลักษณะเป็นการชักชวนเพื่อให้ใช้หรือรับบริการตาม 1 หรือ 2 อันเป็นการแสวงหาประโยชน์ในทางธุรกิจสำหรับตนเองหรือผู้อื่น โดยผู้กระทำได้เป็นตัวแทนหรือเจ้าหน้าที่ของบุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการ ตาม 1 และ 2
- การอนุญาตของคณะกรรมการให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 6 ให้มีคณะกรรมการคณะหนึ่งเรียกว่า “คณะกรรมการส่งเสริมกิจการอัญมณีแห่งประเทศไทย ” ประกอบด้วยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นรองประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงคมนาคม ปลัดกระทรวงมหาดไทย ผู้แทนกระทรวงการต่างประเทศ ผู้แทนกระทรวงสาธารณสุข ผู้แทนกรมการปกครอง ผู้แทนกรมตำรวจ ผู้แทนสำนักงานปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์* ผู้แทนกรมประมงล่าวกลาง ผู้แทนสำนักงานสภาพความมั่นคงแห่งชาติ ผู้แทนคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย และผู้ทรงคุณวุฒิอื่น ไม่เกินสี่คนซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งเป็นกรรมการ ให้เลขาธิการเป็นกรรมการและเลขานุการ

มาตรา 7 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิอยู่ในตำแหน่งคราวละสองปีกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งอีกได้

มาตรา 8 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพ้นจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระ เมื่อ

1. ตาย
2. ลาออก
3. คณะรัฐมนตรีให้ออก

ในกรณีที่มีการแต่งตั้งกรรมการในระหว่างที่กรรมการซึ่งแต่งตั้งไว้แล้วยังมีวาระอยู่ในตำแหน่ง ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งเพิ่มขึ้นหรือแต่งตั้งซ่อม ให้ผู้ได้รับแต่งตั้งนั้นอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการซึ่งได้แต่งตั้งไว้แล้วนั้น

มาตรา 9 การประชุมคณะกรรมการต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการคนหนึ่งมีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

มาตรา 10 การประชุมคณะกรรมการ ถ้าประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้รองประธานกรรมการทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการและรองประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม

มาตรา 11 ให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในอันที่จะให้ความคุ้มครองผู้ที่ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีอัญมณีให้ได้รับความสะดวก ปลอดภัย และมีหลักประกัน

2. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ในการควบคุมกิจการ ซึ่งต้องได้รับอนุญาตตามมาตรา 5

3. ปฏิบัติการอื่นใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามพระราชบัญญัตินี้ หรือตามกฎหมายอื่นที่ให้อำนาจไว้

ระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการตาม 2 เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

มาตรา 12 ให้คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งอนุกรรมการ เพื่อปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

มาตรา 13ให้นำมาตรา 9 และมาตรา 10 มาใช้บังคับแก่การประชุมอนุกรรมการโดยอนุโลม

มาตรา 14 ให้อธิบดีกรมการศาสนาเป็นเลขาธิการโดยตำแหน่งและให้กรมการศาสนาทำหน้าที่สำนักเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการหรือตามที่คณะกรรมการมอบหมาย
2. ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการประสานงานเกี่ยวกับการส่งเสริมกิจการฮัจญ์กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งปฏิบัติการให้เป็นไปตามกฎกระทรวงที่ออกตามความในพระราชบัญญัตินี้และตามระเบียบ ข้อบังคับของคณะกรรมการ
4. ปฏิบัติงานธุรการของคณะกรรมการ

มาตรา 15 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (1) หรือ (2) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินห้าปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 16 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (3) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามปี หรือปรับไม่เกินหกหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 17 ผู้ใดฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ซึ่งออกตามมาตรา 11 (2) ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท

มาตรา 18 ในกรณีที่ดินบุคคลเป็นผู้กระทำความผิดและถูกลงโทษตามพระราชบัญญัตินี้ ให้ถือว่าผู้แทนที่ดินบุคคลเป็นผู้กระทำความผิด และต้องระวางโทษเช่นเดียวกับที่ดินบุคคลนั้นด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้รู้เห็นเป็นใจกับการกระทำความผิดนั้นหรือได้จัดการตามสมควร เพื่อป้องกันมิให้เกิดความผิดนั้นแล้ว

มาตรา 19 ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรม*รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ และให้มีอำนาจออกกฎกระทรวงเพื่อปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้
กฎกระทรวงนั้น เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ

พลเอก ป. ตีนสุตานนท์

นายกรัฐมนตรี

หมายเหตุ :-เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ โดยที่การเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลาม ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นศาสนบัญญัติอันจำเป็นในทางศาสนาอิสลาม และมีชาวไทยผู้นับศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์แต่ละปีเป็นจำนวนมาก ในการนี้รัฐบาลได้ให้ความอนุเคราะห์ส่งเสริมการไปประกอบพิธีฮัจญ์

ภาคผนวก ฅ

พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ 2524



พระราชบัญญัติ

ส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๒๔

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.

ให้ไว้ ณ วันที่ ๒๒ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๒๔

เป็นปีที่ ๓๖ ในรัชกาลปัจจุบัน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรมีกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมกิจการฮัจย์ จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้ โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา 1 พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๒๔”

มาตรา / พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

มาตรา 3 ให้ยกเลิกประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 111 ลงวันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2515 บรรดากฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับอื่นในส่วนที่มีบัญญัติไว้แล้วในพระราชบัญญัตินี้ หรือที่ขัดหรือแย้งกับบทแห่งพระราชบัญญัตินี้ให้ใช้พระราชบัญญัตินี้แทน

มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้

“กิจการฮัจย์” หมายความว่า กิจการใดๆ ที่เกี่ยวกับการเดินทางของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเพื่อไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะประเทศซาอุดีอาระเบียไม่ว่าจะเป็นการจัดบริการ การอำนวยความสะดวกหรือความปลอดภัยก่อนเดินทาง ระหว่างเดินทาง ระหว่างประกอบพิธีฮัจย์ หรือการเดินทางกลับถึงภูมิลำเนา รวมทั้งกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดังกล่าวตามที่คณะกรรมการกำหนด

“อะมีรุลฮัจย์ ” หรือ “รอฮิบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์ ” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) หมายความว่า บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย

“การรับจัดบริการขนส่ง” หมายความว่า การรับจ้างขนส่งหรือรวบรวมบุคคลและสัมภาระในการรับจ้างขนส่งโดยพาหนะใดๆ จากที่แห่งหนึ่งไปยังที่อีกแห่งหนึ่งในกิจการฮัจญ์

“คณะกรรมการ” หมายความว่า คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

“เลขาธิการ” หมายความว่า เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

มาตรา 4 ทวิ ให้จุฬาราชมนตรีเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ในปีใดที่จุฬาราชมนตรีไม่ประสงค์จะเดินทางไปเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ให้คณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกบุคคลผู้สมควรเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) จำนวนสามคน เพื่อให้จุฬาราชมนตรีนำเสนอชื่อต่อคณะรัฐมนตรีพิจารณาคัดเลือกแต่งตั้งเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) จำนวนหนึ่งคน

มาตรา 4 ทริ ให้อะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามในกิจการที่ต้องทำเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย
2. เป็นผู้ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์
3. เป็นผู้ประสานงานในการปฏิบัติงานของคณะเจ้าหน้าที่ของส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพื่อกิจการฮัจญ์
4. ให้คำปรึกษาหารือแก่คณะกรรมการ
5. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 5 กิจการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ

1. การรับจัดบริการขนส่ง
 2. การจัดบริการอื่นที่เกี่ยวกับกิจการฮัจญ์ตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
 3. การโฆษณาหรือกระทำการอื่นใดอันมีลักษณะเป็นการชักชวนเพื่อให้ใช้หรือรับบริการตาม 1 หรือ 2 อันเป็นการแสวงหาประโยชน์ในทางธุรกิจสำหรับตนเองหรือผู้อื่น โดยผู้กระทำได้เป็นตัวแทนหรือเจ้าหน้าที่ของบุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการ ตาม 1 และ 2
- การอนุญาตของคณะกรรมการให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 6 ให้มีคณะกรรมการคณะหนึ่งเรียกว่า “คณะกรรมการส่งเสริมกิจการอัญมณีแห่งประเทศไทย” ประกอบด้วยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นรองประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงคมนาคม ปลัดกระทรวงมหาดไทย ผู้แทนกระทรวงการต่างประเทศ ผู้แทนกระทรวงสาธารณสุข ผู้แทนกรมการปกครอง ผู้แทนกรมตำรวจ ผู้แทนสำนักงานปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์* ผู้แทนกรมประมงล่าวกลาง ผู้แทนสำนักงานสภาพความมั่นคงแห่งชาติ ผู้แทนคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย และผู้ทรงคุณวุฒิอื่น ไม่เกินสี่คนซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งเป็นกรรมการ ให้เลขาธิการเป็นกรรมการและเลขานุการ

มาตรา 7 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิอยู่ในตำแหน่งคราวละสองปีกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งอีกได้

มาตรา 8 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพ้นจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระ เมื่อ

1. ตาย
2. ลาออก
3. คณะรัฐมนตรีให้ออก

ในกรณีที่มีการแต่งตั้งกรรมการในระหว่างที่กรรมการซึ่งแต่งตั้งไว้แล้วยังมีวาระอยู่ในตำแหน่ง ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งเพิ่มขึ้นหรือแต่งตั้งซ่อม ให้ผู้ได้รับแต่งตั้งนั้นอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการซึ่งได้แต่งตั้งไว้แล้วนั้น

มาตรา 9 การประชุมคณะกรรมการต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการคนหนึ่งมีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

มาตรา 10 การประชุมคณะกรรมการ ถ้าประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้รองประธานกรรมการทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการและรองประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม

มาตรา 11 ให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในอันที่จะให้ความคุ้มครองผู้ที่ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีอัญมณีให้ได้รับความสะดวก ปลอดภัย และมีหลักประกัน

2. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ในการควบคุมกิจการ ซึ่งต้องได้รับอนุญาตตามมาตรา 5

3. ปฏิบัติการอื่นใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามพระราชบัญญัตินี้ หรือตามกฎหมายอื่นที่ให้อำนาจไว้

ระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการตาม 2 เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

มาตรา 12 ให้คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งอนุกรรมการ เพื่อปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

มาตรา 13ให้นำมาตรา 9 และมาตรา 10 มาใช้บังคับแก่การประชุมอนุกรรมการโดยอนุโลม

มาตรา 14 ให้อธิบดีกรมการศาสนาเป็นเลขาธิการโดยตำแหน่งและให้กรมการศาสนาทำหน้าที่สำนักเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการหรือตามที่คณะกรรมการมอบหมาย
2. ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการประสานงานเกี่ยวกับการส่งเสริมกิจการฮัจญ์กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งปฏิบัติการให้เป็นไปตามกฎกระทรวงที่ออกตามความในพระราชบัญญัตินี้และตามระเบียบ ข้อบังคับของคณะกรรมการ
4. ปฏิบัติงานธุรการของคณะกรรมการ

มาตรา 15 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (1) หรือ (2) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินห้าปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 16 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (3) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามปี หรือปรับไม่เกินหกหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 17 ผู้ใดฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ซึ่งออกตามมาตรา 11 (2) ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท

มาตรา 18 ในกรณีที่ดินบุคคลเป็นผู้กระทำความผิดและถูกลงโทษตามพระราชบัญญัตินี้ ให้ถือว่าผู้แทนที่ดินบุคคลเป็นผู้กระทำความผิด และต้องระวางโทษเช่นเดียวกับที่ดินบุคคลนั้นด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้รู้เห็นเป็นใจกับการกระทำความผิดนั้นหรือได้จัดการตามสมควร เพื่อป้องกันมิให้เกิดความผิดนั้นแล้ว

มาตรา 19 ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรม*รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ และให้
มีอำนาจออกกฎกระทรวงเพื่อปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้
กฎกระทรวงนั้น เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ

พลเอก ป. ดิณสุลนันท

นายกรัฐมนตรี

หมายเหตุ :-เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ โดยที่การเดินทางไปประกอบพิธี
ฮัจญ์ของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลาม ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นศาสนบัญญัติอัน
จำเป็นในทางศาสนาอิสลาม และมีชาวไทยผู้นับศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์แต่ละปี
เป็นจำนวนมาก ในการนี้รัฐบาลได้ให้ความอนุเคราะห์ส่งเสริมการไปประกอบพิธีฮัจญ์

ภาคผนวก ญ
พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์
(ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๓๒



พระราชบัญญัติ
ส่งเสริมกิจการฮัจย์ (ฉบับที่ ๒)
พ.ศ. ๒๕๓๒

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.
ให้ไว้ ณ วันที่ ๑๓ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๓๒
เป็นปีที่ ๔๔ ในรัชกาลปัจจุบัน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมกิจการฮัจย์ จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา ๑ พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๓๒”

มาตรา ๒ พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป

มาตรา ๓ ให้เพิ่มบทนิยามคำว่า “อะมีรุลฮัจย์” หรือ “รอฮิบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) ระหว่างบทนิยามคำว่า “กิจการฮัจย์” กับบทนิยามคำว่า “การจัดบริการขนส่ง” ในมาตรา ๔ แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๓๒

“อะมีรุลฮัจย์” หรือ “รอฮิบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) หมายความว่า บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการของประเทศไทย นาชาชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย”

มาตรา ๔ ให้เพิ่มความต่อไปนี้เป็นมาตรา ๔ ทวิ แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๓๒

มาตรา ๔ ทวิ ให้จุฬาราชมนตรีเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ในปีใดที่จุฬาราชมนตรีไม่ประสงค์จะเดินทางไปเป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ให้คณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณา

คัดเลือกบุคคลผู้สมควรเป็นอะมีรุลฮัจญ์หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ)จำนวนสามคนเพื่อให้จุฬาราชมนตรีนำเสนอชื่อต่อคณะรัฐมนตรี พิจารณาคัดเลือกเป็นอะมีรุลฮัจญ์หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) หนึ่งคน”

มาตรา ๕ ให้เพิ่มความต่อไปนี้เป็นมาตรา ๔ ตริ แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ พ.ศ. ๒๕๒๔

“มาตรา ๔ ตริ ให้อะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

(๑) เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลาม ในกิจการที่ต้องทาเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย

(๒) เป็นผู้ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์

(๓) เป็นผู้ประสานงานในการปฏิบัติของคณะเจ้าหน้าที่ของส่วนราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพื่อฮัจญ์

(๔) ให้คำปรึกษาหารือแก่คณะกรรมการ

(๕) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ

พลเอก ชาดิชาย ชุณหะวัณ

นายกรัฐมนตรี

หมายเหตุ :- เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ โดยที่ในปัจจุบันไม่มี ผู้ทหาหน้าที่เป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) สำหรับเป็นผู้นำของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ทำให้เกิดความยากลำบากแก่ผู้ที่จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ในเรื่องการขอใบอนุญาตเข้าเมือง การเดินทาง ที่พัก และมีอุปสรรคอื่น ๆ อีกมากมาย ดังนั้น เพื่อขจัดปัญหาความเดือดร้อนให้แก่ผู้ไปแสวงบุญ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย สมควรกำหนดให้ จุฬาราชมนตรีหรือผู้ที่จุฬาราชมนตรีเสนอชื่อต่อคณะรัฐมนตรี เพื่อพิจารณาคัดเลือกแต่งตั้งเป็นผู้ทหาหน้าที่เป็นอะมีรุลฮัจญ์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจญ์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) มีหน้าที่ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ จึงจำเป็นต้องตราพระราชบัญญัตินี้

ภาคผนวก ซ

พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการอัญญา 2524

พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ 2524

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.ให้ไว้ ณ วันที่ 22 กรกฎาคม พ.ศ.2524 เป็นปีที่ 36 ในรัชกาลปัจจุบัน
พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้
ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรมีกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมกิจการฮัจญ์ จึงทรงพระกรุณาโปรด
เกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้ โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา 1 พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจญ์ พ.ศ. 2424”

มาตรา / พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็น
ต้นไป

มาตรา 3 ให้ยกเลิกประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 111 ลงวันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2515
บรรดากฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับอื่นในส่วนที่มีบัญญัติไว้แล้วในพระราชบัญญัตินี้ หรือที่
ขัดหรือแย้งกับบทแห่งพระราชบัญญัตินี้ให้ใช้พระราชบัญญัตินี้แทน

มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้

“กิจการฮัจญ์” หมายความว่า กิจการใดๆ ที่เกี่ยวกับการเดินทางของชาวไทยผู้นับถือศาสนา
อิสลามเพื่อไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ เมืองเมกกะประเทศซาอุดีอาระเบียไม่ว่าจะเป็นการจัดบริการ
การอำนวยความสะดวกหรือความปลอดภัยก่อนเดินทาง ระหว่างเดินทาง ระหว่างประกอบพิธีฮัจญ์
หรือการเดินทางกลับถึงภูมิลำเนา รวมทั้งกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดังกล่าวตามที่คณะกรรมการ
กำหนด

“อะมีรัลฮัจญ์ ” หรือ “รอฮิบิชาตุลฮัจญ์ อัลรัสมียะห์ ” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์
ทางการ) หมายความว่า บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการของประเทศไทยนำ
ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย

“การรับจัดบริการขนส่ง” หมายความว่า การรับจ้างขนส่งหรือรวบรวมบุคคลและสัมภาระ
ในการรับจ้างขนส่งโดยพาหนะใดๆ จากที่แห่งหนึ่งไปยังที่อีกแห่งหนึ่งในกิจการฮัจญ์

“คณะกรรมการ” หมายความว่า คณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

“เลขาธิการ” หมายความว่า เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย

มาตรา 4 ทวิ ให้จุฬาราชมนตรีเป็นอะมีรัลฮัจญ์ หรือรอฮิบิชาตุลฮัจญ์ อัลรัสมียะห์
(หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ในปีใดที่จุฬาราชมนตรีไม่ประสงค์จะเดินทางไปเป็นอะมีรัลฮัจญ์
หรือรอฮิบิชาตุลฮัจญ์ อัลรัสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) ให้คณะกรรมการกลาง
อิสลามแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกบุคคลผู้สมควรเป็นอะมีรัลฮัจญ์ หรือรอฮิบิชาตุล
ฮัจญ์ อัลรัสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจญ์ทางการ) จำนวนสามคน เพื่อให้จุฬาราชมนตรีนำเสนอ

ชื่อต่อคณะรัฐมนตรีพิจารณาคัดเลือกแต่งตั้งเป็นอธิบดีหรือรองอธิบดี อธิบดีมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนอัญญาทางการ) จำนวนหนึ่งคน

มาตรา 4 ตริ ให้อธิบดีหรือรองอธิบดี อธิบดีมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนอัญญาทางการ) มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนอัญญาทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามในกิจการที่ต้องทำเกี่ยวกับการประกอบพิธีอัญญา ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย
2. เป็นผู้ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีอัญญา
3. เป็นผู้ประสานงานในการปฏิบัติงานของคณะเจ้าหน้าที่ของส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพื่อกิจการอัญญา
4. ให้คำปรึกษาหารือแก่คณะกรรมการ
5. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 5 กิจการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ

1. การรับจัดบริการขนส่ง
 2. การจัดบริการอื่นที่เกี่ยวกับกิจการอัญญาตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
 3. การโฆษณาหรือกระทำการอื่นใดอันมีลักษณะเป็นการชักชวนเพื่อให้ใช้หรือรับบริการตาม 1 หรือ 2 อันเป็นการแสวงหาประโยชน์ในทางธุรกิจสำหรับตนเองหรือผู้อื่น โดยผู้กระทำได้เป็นตัวแทนหรือเจ้าหน้าที่ของบุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการ ตาม 1 และ 2
- การอนุญาตของคณะกรรมการให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 6 ให้มีคณะกรรมการคณะหนึ่งเรียกว่า “คณะกรรมการส่งเสริมกิจการอัญญาแห่งประเทศไทย” ประกอบด้วยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงวัฒนธรรม*เป็นรองประธานกรรมการ ปลัดกระทรวงคมนาคม ปลัดกระทรวงมหาดไทย ผู้แทนกระทรวงการต่างประเทศ ผู้แทนกระทรวงสาธารณสุข ผู้แทนกรมการปกครอง ผู้แทนกรมตำรวจ ผู้แทนสำนักงานปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์* ผู้แทนกรมประมวลข่าวกลาง ผู้แทนสำนักงานสภาพความมั่นคงแห่งชาติ ผู้แทนคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย และผู้ทรงคุณวุฒิอื่น ไม่เกินสี่คนซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งเป็นกรรมการ ให้เลขาธิการเป็นกรรมการและเลขานุการ

มาตรา 7 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิอยู่ในตำแหน่งคราวละสองปีกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งอีกได้

มาตรา 8 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพ้นจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระ เมื่อ

1. ตาย
2. ลาออก
3. คณะรัฐมนตรีให้ออก

ในกรณีที่มีการแต่งตั้งกรรมการในระหว่างที่กรรมการซึ่งแต่งตั้งไว้แล้วยังมีวาระอยู่ในตำแหน่ง ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งเพิ่มขึ้นหรือแต่งตั้งซ่อม ให้ผู้ได้รับแต่งตั้งนั้นอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการซึ่งได้แต่งตั้งไว้แล้วนั้น

มาตรา 9 การประชุมคณะกรรมการต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการคนหนึ่งมีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

มาตรา 10 การประชุมคณะกรรมการ ถ้าประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้รองประธานกรรมการทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการและรองประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม

มาตรา 11 ให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในอันที่จะให้ความคุ้มครองผู้ที่ประสงค์จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ให้ได้รับความสะดวก ปลอดภัย และมีหลักประกัน

2. กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ในการควบคุมกิจการ ซึ่งต้องได้รับอนุญาตตามมาตรา 5

3. ปฏิบัติการอื่นใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามพระราชบัญญัตินี้ หรือตามกฎหมายอื่นที่ให้อำนาจไว้

ระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการตาม 2 เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

มาตรา 12 ให้คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งอนุกรรมการ เพื่อปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใดอันอยู่ในขอบเขตแห่งกิจการฮัจญ์ตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

มาตรา 13 ให้นำมาตรา 9 และมาตรา 10 มาใช้บังคับแก่การประชุมอนุกรรมการโดยอนุโลม

มาตรา 14 ให้อธิบดีกรมการศาสนาเป็นเลขาธิการโดยตำแหน่งและให้กรมการศาสนาทำหน้าที่สำนักเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการฮัจญ์แห่งประเทศไทย มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการหรือตามที่คณะกรรมการมอบหมาย
2. ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการประสานงานเกี่ยวกับการส่งเสริมกิจการฮัจญ์กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งปฏิบัติการให้เป็นไปตามกฎกระทรวงที่ออกตามความในพระราชบัญญัตินี้และตามระเบียบ ข้อบังคับของคณะกรรมการ
4. ปฏิบัติงานธุรการของคณะกรรมการ

มาตรา 15 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (1) หรือ (2) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินห้าปีหรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 16 ผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 5 (3) ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามปี หรือปรับไม่เกินหกหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 17 ผู้ใดฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ เงื่อนไข หรือมาตรการใดๆ ซึ่งออกตามมาตรา 11 (2) ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท

มาตรา 18 ในกรณีที่นิติบุคคลเป็นผู้กระทำความผิดและถูกลงโทษตามพระราชบัญญัตินี้ ให้ถือว่าผู้แทนนิติบุคคลเป็นผู้กระทำความผิด และต้องระวางโทษเช่นเดียวกับนิติบุคคลนั้นด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้รู้เห็นเป็นใจกับการกระทำความผิดนั้นหรือได้จัดการตามสมควร เพื่อป้องกันมิให้เกิดความผิดนั้นแล้ว

มาตรา 19 ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวัฒนธรรมรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ และให้มีอำนาจออกกฎกระทรวงเพื่อปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้

กฎกระทรวงนั้น เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้



พระราชบัญญัติ
ส่งเสริมกิจการฮัจย์ (ฉบับที่ ๒)
พ.ศ. ๒๕๓๒

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.
ให้ไว้ ณ วันที่ ๑๓ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๓๒
เป็นปีที่ ๔๔ ในรัชกาลปัจจุบัน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมกิจการฮัจย์ จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา ๑ พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๓๒”
มาตรา ๒ พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป
มาตรา ๓ ให้เพิ่มบทนิยามคำว่า “อะมีรุลฮัจย์” หรือ “ร่อฮิสบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) ระหว่างบทนิยามคำว่า “กิจการฮัจย์” กับบทนิยามคำว่า “การรับจัดบริการขนส่ง” ในมาตรา ๔ แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๓๒
“อะมีรุลฮัจย์” หรือ “ร่อฮิสบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์” (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) หมายความว่า บุคคลผู้ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการของประเทศไทย นานาชาติผู้นับถือศาสนาอิสลามเดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย”

มาตรา ๔ ให้เพิ่มความต่อไปนี้เป็นมาตรา ๔ ทวิ แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๓๒

มาตรา ๔ ทวิ ให้จุฬาราชมนตรีเป็นอะมีรุลฮัจย์ หรือร่อฮิสบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) ในปีใดที่จุฬาราชมนตรีไม่ประสงค์จะเดินทางไปเป็นอะมีรุลฮัจย์หรือร่อฮิสบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) ให้คณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกบุคคลผู้สมควรเป็อามีรุลฮัจย์หรือร่อฮิสบิชาตุลฮัจย์ อัลรัสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) จำนวนสามคนเพื่อให้จุฬาราชมนตรีนำเสนอชื่อคณะรัฐมนตรี พิจารณาคัดเลือกเป็นอามีรุลฮัจย์

ฮัจย์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจย์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) หนึ่งคน”

มาตรา ๕ ให้เพิ่มความต่อไปนี้เป็นมาตรา ๔ ตรี แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมกิจการฮัจย์ พ.ศ. ๒๕๒๔

“มาตรา ๔ ตรี ให้จะมีผู้ลฮัจย์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจย์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

(๑) เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการของประเทศไทยนำชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามในกิจการที่ต้องทาเกี่ยวกับการประกอบพิธีฮัจย์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย

(๒) เป็นผู้ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์

(๓) เป็นผู้ประสานงานในการปฏิบัติของคณะเจ้าหน้าที่ของส่วนราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพื่อกิจการฮัจย์”

(๔) ให้คาปรึกษาหารือแก่คณะกรรมการ

(๕) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ

พลเอก ชชาติชาย ชุณหะวัณ

นายกรัฐมนตรี

หมายเหตุ :-เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ โดยที่ในปัจจุบันไม่มี ผู้ทาหน้าที่เป็นอะมีรุลฮัจย์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจย์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) สาหรับเป็นผู้นำของชาวไทยผู้นับถือศาสนาอิสลามที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ทาให้เกิดความยากลำบากแก่ผู้ที่จะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ในเรื่องการขอใบอนุญาตเข้าเมือง การเดินทาง ที่พัก และมีอุปสรรคอื่น ๆ อีกมากมาย ดังนั้น เพื่อขจัดปัญหาความเดือดร้อนให้แก่ผู้ไปแสวงบุญ ณ เมืองเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย สมควรกำหนดให้

จุฬาราชมนตรีหรือผู้ที่จุฬาราชมนตรีเสนอชื่อต่อคณะรัฐมนตรี เพื่อพิจารณาคัดเลือกแต่งตั้งเป็นผู้ทาหน้าที่อะมีรุลฮัจย์ หรือรอฮิบชาตุลฮัจย์ อัลรสมียะห์ (หัวหน้าคณะผู้แทนฮัจย์ทางการ) มีหน้าที่ควบคุมดูแลและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ จึงจาเป็นต้องตราพระราชบัญญัติ

ภาคผนวก ก

การแปรผล

การแปรผล

Frequency Table

EDUCATE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ประถมศึกษา	1	.5	1.5	1.5
	มัธยมศึกษาตอนต้น	18	7.7	27.7	29.2
	มัธยมศึกษาตอนปลาย	30	6.2	46.2	75.4
	ปริญญาตรี	15	3.1	23.1	98.5
	สูงกว่าปริญญาตรี	1	.5	1.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

EXPERIEN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5ปี	9	13.8	13.8	13.8
	6-10ปี	12	18.5	18.5	32.3
	11-15ปี	10	15.4	15.4	47.7
	15ปีขึ้นไป	34	52.3	52.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

LOCATION

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปัตตานี	22	33.8	33.8	33.8
	ยะลา	17	26.2	26.2	60.0
	นราธิวาส	7	10.8	10.8	70.8
	สงขลา	15	23.1	23.1	93.8
	สตูล	4	6.2	6.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	18	27.7	27.7	27.7
	มาก	36	55.4	55.4	83.1
	มากที่สุด	11	16.9	16.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	ปานกลาง	18	27.7	27.7	29.2
	มาก	43	66.2	66.2	95.4
	มากที่สุด	3	4.6	4.6	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	4	6.2	6.2	6.2
	มาก	24	36.9	36.9	43.1
	มากที่สุด	37	56.9	56.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	2	3.1	3.1	3.1
	มาก	26	40.0	40.0	43.1
	มากที่สุด	37	56.9	56.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	มาก	11	16.9	16.9	18.5
	มากที่สุด	53	81.5	81.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	1.5	1.5	1.5
มาก	20	30.8	30.8	32.3
มากที่สุด	44	67.7	67.7	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	1.5	1.5	1.5
มากที่สุด	64	98.5	98.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	1	1.5	1.5	1.5
มาก	21	32.3	32.3	33.8
มากที่สุด	43	66.2	66.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	4	6.2	6.2	6.2
มาก	20	30.8	30.8	36.9
มากที่สุด	41	63.1	63.1	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid มาก	13	20.0	20.0	20.0
มากที่สุด	52	80.0	80.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	26	40.0	40.0	40.0
มาก	25	38.5	38.5	78.5
มากที่สุด	14	21.5	21.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN12

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อยที่สุด	5	7.7	7.7	7.7
น้อย	4	6.2	6.2	13.8
ปานกลาง	12	18.5	18.5	32.3
มาก	43	66.2	66.2	98.5
มากที่สุด	1	1.5	1.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PLAN13

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อยที่สุด	5	7.7	7.7	7.7
น้อย	6	9.2	9.2	16.9
ปานกลาง	8	12.3	12.3	29.2
มาก	39	60.0	60.0	89.2
มากที่สุด	7	10.8	10.8	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PRACT1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อยที่สุด	1	1.5	1.5	1.5
ปานกลาง	9	13.8	13.8	15.4
มาก	41	63.1	63.1	78.5
มากที่สุด	14	21.5	21.5	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PRACT2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
น้อย	10	15.4	15.4	15.4
ปานกลาง	2	3.1	3.1	18.5
มาก	23	35.4	35.4	53.8
มากที่สุด	30	46.2	46.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

PRACT4

	Frequency	Percent	valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
มาก	20	30.8	0.8	30.8
มากที่สุด	45	69.2	9.2	100.0
Total	65	100.0	00.0	

PRACT5

	Frequency	ercent	valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
น้อย	2	.1	.1	3.1
ปานกลาง	6	.2	.2	12.3
มาก	34	2.3	2.3	64.6
มากที่สุด	23	5.4	5.4	100.0
Total	65	00.0	00.0	

PRACT6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
ปานกลาง	3	.6	.6	4.6
มาก	33	0.8	0.8	55.4
มากที่สุด	23	5.4	5.4	90.8
6	6	.2	.2	100.0
Total	65	00.0	00.0	

PRACT7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	2	.1	.1	3.1
	มาก	23	5.4	5.4	38.5
	มากที่สุด	40	1.5	1.5	100.0
	Total	65	00.0	00.0	

PRACT8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	4	.2	.2	6.2
	น้อย	3	.6	.6	10.8
	ปานกลาง	39	0.0	0.0	70.8
	มาก	19	9.2	9.2	100.0
	Total	65	00.0	00.0	

PRACT9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	5	.7	.7	7.7
	ปานกลาง	32	9.2	9.2	56.9
	มาก	15	3.1	3.1	80.0
	มากที่สุด	13	0.0	0.0	100.0
	Total	65	00.0	00.0	

CONTRL2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	10	5.4	5.4	15.4
	มาก	34	2.3	2.3	67.7
	มากที่สุด	21	2.3	2.3	100.0
	Total	65	00.0	00.0	

CONTRL3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	11	6.9	6.9	16.9
มาก	26	0.0	0.0	56.9
มากที่สุด	28	3.1	3.1	100.0
Total	65	00.0	00.0	

CONTRL4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	.5	.5	1.5
ปานกลาง	2	.1	.1	4.6
มาก	7	0.8	0.8	15.4
มากที่สุด	55	4.6	4.6	100.0
Total	65	00.0	00.0	

CONTRL5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	8	2.3	2.3	12.3
มาก	10	5.4	5.4	27.7
มากที่สุด	47	2.3	2.3	100.0
Total	65	00.0	00.0	

CONTRL6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	1	.5	.5	1.5
มาก	43	6.2	6.2	67.7
มากที่สุด	21	2.3	2.3	100.0
Total	65	00.0	00.0	

CONTRL7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ปานกลาง	4	.2	.2	6.2
มาก	42	4.6	4.6	70.8
มากที่สุด	19	9.2	9.2	100.0
Total	65	100.0	100.0	

CONTRL8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	.5	.5	1.5
ปานกลาง	5	.7	.7	9.2
มาก	46	8.0	8.0	80.0
มากที่สุด	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

CONTRL8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	.5	.5	1.5
ปานกลาง	5	.7	.7	9.2
มาก	46	8.0	8.0	80.0
มากที่สุด	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

Correlations

Correlations

		EDUCATE	การจัดการ
EDUCATE	Pearson	1	-.003
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.	.980
	N	65	65
การจัดการ	Pearson	-.003	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.980	.
	N	65	65

Correlations

		EXPERIEN	การจัดการ
EXPERIEN	Pearson	1	.255(*)
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.	.040
	N	65	65
การจัดการ	Pearson	.255	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.040	.
	N	65	65

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		การจ้ดกา	COMP1
การจัดการ	Pearson	1	.406(**)
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.	.001
	N	65	65
COMP1	Pearson	.406	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.001	.
	N	65	65

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

Correlations

		การจัดการ	COMP2
การจัดการ	Pearson Correlation	1	.679(**)
	Sig. (2-tailed)	.	.000
	N	65	65
COMP2	Pearson Correlation	.679(**)	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.
	N	65	65

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

Regression**Variables Entered/Removed(b)**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EXPERIEN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: การจัดการ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.255(a)	.065	.050	.37290

a Predictors: (Constant), EXPERIEN

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	611		611	.3914	.040(a)
	Residual	.761	3	.139		
	Total	.371	4			

a Predictors: (Constant), EXPERIEN

b Dependent Variable: การจัดการ

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
		td. Error	Beta		
1	(Constant)	.886		22.364	.000
	EXPERIEN	.086	.255	2.095	.040

a Dependent Variable: การจัดการ

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	COMP1(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: การจัดการ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.406(a)	.165	.152	.35239

a Predictors: (Constant), COMP1

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	f	Mean Square		Sig.
1	Regression	1.548		48	2.464	.001(a)
	Residual	7.823	3	124		
	Total	9.371	4			

a Predictors: (Constant), COMP1

b Dependent Variable: การจัดการ

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
			Std. Error	Beta		
1	Constant)	.795	.133		8.616	.000
	OMP1	.128	.036	.406	.530	.001

a Dependent Variable: การจัดการ

ประวัติผู้ทำการค้นคว้าอิสระ

ชื่อ-นามสกุล อิสมะแอ หะยีสาและ

เกิดเมื่อ 1 6 พฤษภาคม 2514

ที่อยู่ 48 หมู่ที่ 3 ตำบลเกาะจัน อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี 94140

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา โรงเรียนบ้านคลองช้าง อำเภอมายอ
จังหวัดปัตตานี

พ.ศ. 2525 สำเร็จการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนศิริราษฎร์สามัคคี
อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี

พ.ศ. 2537 สำเร็จการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนพัฒนาวิทยา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา

พ.ศ. 2552 สำเร็จการศึกษา ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2541 – 2544 เจ้าหน้าที่ธุรการ เลขานุการอธิการบดี
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา

พ.ศ. 2545- 2547 เจ้าหน้าที่ธุรการ สำนักวิชาการ
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา

พ.ศ. 2548 – 2549 เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป สำนักบริการการศึกษา
มหาวิทยาลัยอิสลาม ยะลา

พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่งานทะเบียนและประมวลผล สำนักบริการการศึกษา
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา

พ.ศ. 2555 – ปัจจุบัน ประธานสหกรณ์อัลอะมานะฮ์ จำกัด

ภาคผนวก
การประเมินผล

การประเมินผล

Frequency Table

EDUCATE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ประถมศึกษา	1	1.5	1.5	1.5
	มัธยมศึกษาตอนต้น	18	27.7	27.7	29.2
	มัธยมศึกษาตอนปลาย	30	46.2	46.2	75.4
	ปริญญาตรี	15	23.1	23.1	98.5
	สูงกว่าปริญญาตรี	1	1.5	1.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

EXPERIEN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5ปี	9	13.8	13.8	13.8
	6-10ปี	12	18.5	18.5	32.3
	11-15ปี	10	15.4	15.4	47.7
	15ปีขึ้นไป	34	52.3	52.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

LOCATION

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปัตตานี	22	33.8	33.8	33.8
	ยะลา	17	26.2	26.2	60.0
	นราธิวาส	7	10.8	10.8	70.8
	สงขลา	15	23.1	23.1	93.8
	สตูล	4	6.2	6.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	18	27.7	27.7	27.7
	มาก	36	55.4	55.4	83.1
	มากที่สุด	11	16.9	16.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	ปานกลาง	18	27.7	27.7	29.2
	มาก	43	66.2	66.2	95.4
	มากที่สุด	3	4.6	4.6	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	4	6.2	6.2	6.2
	มาก	24	36.9	36.9	43.1
	มากที่สุด	37	56.9	56.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	2	3.1	3.1	3.1
	มาก	26	40.0	40.0	43.1
	มากที่สุด	37	56.9	56.9	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	มาก	11	16.9	16.9	18.5
	มากที่สุด	53	81.5	81.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	มาก	20	30.8	30.8	32.3
	มากที่สุด	44	67.7	67.7	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	มากที่สุด	64	98.5	98.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	1	1.5	1.5	1.5
	มาก	21	32.3	32.3	33.8
	มากที่สุด	43	66.2	66.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	4	6.2	6.2	6.2
	มาก	20	30.8	30.8	36.9
	มากที่สุด	41	63.1	63.1	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	มาก	13	20.0	20.0	20.0
	มากที่สุด	52	80.0	80.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	26	40.0	40.0	40.0
	มาก	25	38.5	38.5	78.5
	มากที่สุด	14	21.5	21.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	5	7.7	7.7	7.7
	น้อย	4	6.2	6.2	13.8
	ปานกลาง	12	18.5	18.5	32.3
	มาก	43	66.2	66.2	98.5
	มากที่สุด	1	1.5	1.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PLAN13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	5	7.7	7.7	7.7
	น้อย	6	9.2	9.2	16.9
	ปานกลาง	8	12.3	12.3	29.2
	มาก	39	60.0	60.0	89.2
	มากที่สุด	7	10.8	10.8	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	1	1.5	1.5	1.5
	ปานกลาง	9	13.8	13.8	15.4
	มาก	41	63.1	63.1	78.5
	มากที่สุด	14	21.5	21.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	10	15.4	15.4	15.4
	ปานกลาง	2	3.1	3.1	18.5
	มาก	23	35.4	35.4	53.8
	มากที่สุด	30	46.2	46.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	มาก	20	30.8	30.8	30.8
	มากที่สุด	45	69.2	69.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	2	3.1	3.1	3.1
	ปานกลาง	6	9.2	9.2	12.3
	มาก	34	52.3	52.3	64.6
	มากที่สุด	23	35.4	35.4	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	3	4.6	4.6	4.6
	มาก	33	50.8	50.8	55.4
	มากที่สุด	23	35.4	35.4	90.8
	6	6	9.2	9.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	2	3.1	3.1	3.1
	มาก	23	35.4	35.4	38.5
	มากที่สุด	40	61.5	61.5	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	4	6.2	6.2	6.2
	น้อย	3	4.6	4.6	10.8
	ปานกลาง	39	60.0	60.0	70.8
	มาก	19	29.2	29.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

PRACT9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อยที่สุด	5	7.7	7.7	7.7
	ปานกลาง	32	49.2	49.2	56.9
	มาก	15	23.1	23.1	80.0
	มากที่สุด	13	20.0	20.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	10	15.4	15.4	15.4
	มาก	34	52.3	52.3	67.7
	มากที่สุด	21	32.3	32.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	11	16.9	16.9	16.9
	มาก	26	40.0	40.0	56.9
	มากที่สุด	28	43.1	43.1	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	น้อย	1	1.5	1.5	1.5
	ปานกลาง	2	3.1	3.1	4.6
	มาก	7	10.8	10.8	15.4
	มากที่สุด	55	84.6	84.6	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	8	12.3	12.3	12.3
	มาก	10	15.4	15.4	27.7
	มากที่สุด	47	72.3	72.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	1	1.5	1.5	1.5
	มาก	43	66.2	66.2	67.7
	มากที่สุด	21	32.3	32.3	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปานกลาง	4	6.2	6.2	6.2
	มาก	42	64.6	64.6	70.8
	มากที่สุด	19	29.2	29.2	100.0
	Total	65	100.0	100.0	

CONTRL8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	1.5	1.5	1.5
ปานกลาง	5	7.7	7.7	9.2
มาก	46	70.8	70.8	80.0
มากที่สุด	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

CONTRL8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid น้อย	1	1.5	1.5	1.5
ปานกลาง	5	7.7	7.7	9.2
มาก	46	70.8	70.8	80.0
มากที่สุด	13	20.0	20.0	100.0
Total	65	100.0	100.0	

Correlations**Correlations**

		EDUCATE	การจัดกา
EDUCATE	Pearson Correlation	1	-.003
	Sig. (2-tailed)	.	.980
	N	65	65
การจัดกา	Pearson Correlation	-.003	1
	Sig. (2-tailed)	.980	.
	N	65	65

Correlations

		EXPERIEN	การจัดกา
EXPERIEN	Pearson Correlation	1	.255(*)
	Sig. (2-tailed)	.	.040
	N	65	65
การจัดกา	Pearson Correlation	.255(*)	1
	Sig. (2-tailed)	.040	.
	N	65	65

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		การจัดกา	COMPN1
การจัดกา	Pearson Correlation	1	.406(**)
	Sig. (2-tailed)	.	.001
	N	65	65
COMPN1	Pearson Correlation	.406(**)	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.
	N	65	65

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

Correlations

		การจัดกา	COMPN2
การจัดกา	Pearson Correlation	1	.679(**)
	Sig. (2-tailed)	.	.000
	N	65	65
COMPN2	Pearson Correlation	.679(**)	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.
	N	65	65

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

Regression

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EXPERIEN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: การจัดกา

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.255(a)	.065	.050	.37290

a Predictors: (Constant), EXPERIEN

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.611	1	.611	4.391	.040(a)
	Residual	8.761	63	.139		
	Total	9.371	64			

a Predictors: (Constant), EXPERIEN

b Dependent Variable: การจัดกา

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.886	.174		22.364	.000
	EXPERIE N	.086	.041	.255	2.095	.040

a Dependent Variable: การจัดกา

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	COMP1(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: การจัดกา

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.406(a)	.165	.152	.35239

a Predictors: (Constant), COMP1

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.548	1	1.548	12.464	.001(a)
	Residual	7.823	63	.124		
	Total	9.371	64			

a Predictors: (Constant), COMP1

b Dependent Variable: การจัดกา

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.795	.133		28.616	.000
	COMP1	.128	.036	.406	3.530	.001

a Dependent Variable: การจัดกา

ภาคผนวก ๑
ประวัติผู้ทำการค้นคว้าอิสระ

ประวัติผู้ทำการค้นคว้าอิสระ

ชื่อ-นามสกุล อิสมะแอ หะยีสาและ
วัน เดือน ปีเกิด 16 พฤษภาคม 2514
ที่อยู่ 48 หมู่ที่ 3 ตำบลเกาะจัน อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี 94140

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา โรงเรียนบ้านคลองช้าง อำเภอมายอ
จังหวัดปัตตานี
พ.ศ. 2525 สำเร็จการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนศิริราษฎร์สามัคคี
อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี
พ.ศ. 2537 สำเร็จการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนพัฒนาวิทยา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา
พ.ศ. 2552 สำเร็จการศึกษา ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2541 – 2544 เจ้าหน้าที่ธุรการเลขานุการอธิการบดี
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา
พ.ศ. 2541 – 2544 สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบลเกาะจัน อ.มายอ จ.
ปัตตานี
พ.ศ. 2545- 2547 เจ้าหน้าที่ธุรการ สำนักวิชาการ
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา
พ.ศ. 2548 – 2549 เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป สำนักบริการการศึกษา
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา
พ.ศ. 2549 – 2552 คณะผู้บริหารองค์การบริหารส่วนเกาะจัน อ.มายอ จ.ปัตตานี
พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่งานทะเบียนและประมวลผล สำนักบริการการศึกษา
มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา
พ.ศ. 2555 – ปัจจุบัน ประธานสหกรณ์อัลอะมานะฮ์ จำกัด บ้านโสร่ง ตำบลเขาตูม
อำเภอยะรัง จังหวัดปัตตานี