



รายงานการวิจัย

เรื่อง

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี

**Factors Influencing Business Operations of Small and Medium Enterprise
Entrepreneurs in Nonthaburi Province**

โดย

ณัฐวุฒิ วิเศษ

การวิจัยครั้งนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากวิทยาลัยราชพฤกษ์

ปีการศึกษา 2555



รายงานการวิจัย

เรื่อง

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี

Factors Influencing Business Operations of Small and Medium Enterprise

Entrepreneurs in Nonthaburi Province

โดย

ณัฐวุฒิ วิเศษ

การวิจัยครั้งนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากวิทยาลัยราชพฤกษ์

ปีการศึกษา 2555

Research Project: Factors Influencing Business Operations of Small and Medium Enterprise Entrepreneurs in Nonthaburi Province

Name:

Year: 2012

Abstract

The objectives of this research study were to study the opinions of small and medium enterprise entrepreneurs about the importance of demographics factors and factors influencing business operations in Nonthaburi province and to compare between demographics factors and factors influencing business operations in Nonthaburi province. The population of this research study was small and medium enterprise entrepreneurs in Nonthaburi province for 302 people. Samples consisted of 172 by using Taro Yamane at 0.05 confidential intervals. It was using purposive sampling. The tool of this study was a questionnaire. Data was analyzed by frequency, percentage, mean, standard deviation, t-test, and F-test (One – Way ANOVA)

The results of this study were found that the most respondents were male, between 41-50 years old, mostly bachelor degree level, mostly domicile in Bangkok, and using mostly between 41-50 working hours per week. Most respondents were also having between 1-5 years old of business, the number of employee between 1-30 people, and the Company's investment less than 500,000 baht. Types of businesses were mostly in services business. Operations are mostly the sole owner. Most respondents never had experience on other businesses and never worked before. The opinion of factors influencing business operations of respondents was mostly on management factor.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี ในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยการสนับสนุนและความร่วมมือระหว่างบุคลากรของหน่วยงานราชการในจังหวัดนนทบุรี และบุคลากรของคณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยราชพฤกษ์ ซึ่งคณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

นอกจากนี้ ขอขอบคุณนักวิชาการทุกท่านที่ได้กล่าวอ้างอิงถึงในงานวิจัยฉบับนี้ รวมถึงขอบคุณผู้ประสานงาน เจ้าหน้าที่ในหน่วยงานราชการและวิทยาลัยราชพฤกษ์ทุกคน และบุคคลที่สำคัญที่สุดคือผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ ทั้งหมด 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอบางกรวย อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางบัวทอง อำเภอไทรน้อย และอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ที่อนุเคราะห์ให้ข้อมูลสำหรับการทำงานวิจัยฉบับนี้ และทำให้งานวิจัยครั้งนี้ เสร็จสิ้นสมบูรณ์

ณัฐวดี วิเศษ

คณะบริหารธุรกิจ
วิทยาลัยราชพฤกษ์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
สารบัญ.....	ค
สารบัญตาราง.....	จ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	2
สมมุติฐานการวิจัย.....	3
ประโยชน์ของงานวิจัย.....	3
ขอบเขตการวิจัย.....	3
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	5
บทที่ 2 เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ความหมายของผู้ประกอบการ.....	6
ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	14
หลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ.....	27
แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จ.....	29
แนวคิดและทฤษฎีปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ.....	34
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	42
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย.....	46
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	46
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	47
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	48
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	48

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	51
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ.....	56
ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบตามความคิดเห็น.....	60
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	73
สรุปผลการวิจัย.....	73
อภิปรายผล.....	76
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	78
บรรณานุกรม.....	79
ภาคผนวก.....	82
แบบสอบถาม.....	83

สารบัญตาราง

	หน้า
4.1 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามเพศ	51
4.2 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามอายุ	51
4.3 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามระดับการศึกษา	52
4.4 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ	52
4.5 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ	53
4.6 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามอายุของกิจการ	53
4.7 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนพนักงานในกิจการ	54
4.8 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามเงินลงทุนของกิจการ	54
4.9 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามประเภทของธุรกิจของท่าน	55
4.10 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามลักษณะการดำเนินงาน	55
4.11 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน	56
4.12 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน	56
4.13 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการจัดการ	57
4.14 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการตลาด	58
4.15 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี	59
4.16 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการเงิน	60
4.17 การเปรียบเทียบเพศที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	61
4.18 การเปรียบเทียบอายุที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	62
4.19 การเปรียบเทียบ ระดับการศึกษา ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	63
4.20 การเปรียบเทียบภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	64

4.21	การเปรียบเทียบ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกันกับ ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	65
4.22	การเปรียบเทียบ อายุของกิจการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการ ดำเนินธุรกิจ	66
4.23	การเปรียบเทียบ จำนวนพนักงานในกิจการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	67
4.24	การเปรียบเทียบ เงินลงทุนของกิจการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย ในการดำเนินธุรกิจ	68
4.25	การเปรียบเทียบ ประเภทของธุรกิจของท่านที่แตกต่างกับความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	69
4.26	การเปรียบเทียบ ลักษณะการดำเนินงาน ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย ในการดำเนินธุรกิจ	70
4.27	การเปรียบเทียบ ท่านเคยประกอบธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน ที่แตกต่าง กันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	71
4.28	การเปรียบเทียบ ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจ ปัจจุบัน ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	72

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากวิกฤตเศรษฐกิจอย่างหนักในช่วงปี 2540 เศรษฐกิจประเทศไทยได้ขยายตัวในระดับสูงมาอย่างต่อเนื่องในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา เนื่องจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงการสร้างจากสาขาการเกษตรไปสู่สาขาอุตสาหกรรมและบริการ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้กิจการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เกิดขึ้นมากจนปัจจุบันนี้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้กลายเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจประเทศไทย และมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศอีกทั้งยังช่วยกระตุ้นระบบเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศให้เติบโตกิจการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ส่วนใหญ่เป็นภาคเศรษฐกิจที่แท้จริงการดำเนินงานของผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รายใหม่ต้องฝ่าฟันอุปสรรคนานัปการ มีผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยต้องพบอุปสรรคจนบางส่วนไม่สามารถแก้ไขได้ หรือไม่สามารถขอกู้เงินสนับสนุนจากสถาบันการเงินได้ และในที่สุดต้องล้มเลิกกิจการไปเพราะไม่สามารถแบกรับภาระต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากผลกระทบของการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจนี้ได้ บริษัทชั้นนำหลายแห่งก็ถูกนักลงทุนต่างชาติเข้ามาซื้อกิจการราคาถูกรวมธุรกิจส่วนใหญ่ที่สามารถประกอบตัวอยู่ได้จนถึงปัจจุบันคือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจ โดยมีจำนวนถึงประมาณร้อยละ 99 ของธุรกิจทั้งหมด วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงมีบทบาทสำคัญในการเป็นฐานรากการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นกลไกหลักในการฟื้นฟูและเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นกลไกในการแก้ไขปัญหาความยากจน ข้อมูลที่ยืนยันถึงบทบาททางเศรษฐกิจไทยที่สำคัญดังกล่าว ได้แก่ การก่อเกิดการจ้างงานคิดเป็นสัดส่วนถึงกว่าร้อยละ 77 ของการจ้างงานรวมทั้งประเทศ บทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มเฉลี่ยประมาณร้อยละ 39 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และมีมูลค่าการส่งออกโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 29 ของมูลค่าการส่งออกรวม SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550) ดังเช่น

1. ช่วยสร้างงาน
2. สร้างมูลค่าเพิ่ม

3. สร้างเงินตราต่างประเทศ
4. ลดการนำเข้าสินค้าต่างประเทศ
5. เป็นจุดเริ่มต้นในการประกอบการธุรกิจ
6. เชื่อมโยงกับกิจกรรมขนาดใหญ่ และภาคการผลิตอื่นๆ
7. เป็นแหล่งพัฒนาทักษะฝีมือ
8. สร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจประเทศไทยในปัจจุบัน ได้เริ่มฟื้นตัว แต่ก็ยังมีกิจการอีกส่วนหนึ่งที่ยังต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งในการที่จะทำให้ระบบเศรษฐกิจกลับเป็นปกติได้ สภาพดังกล่าวทำให้อัตราการจ้างงานในปัจจุบัน ทั้งในภาครัฐ และภาคเอกชนอยู่ในระดับต่ำ นักเรียน นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาส่วนมากหางานทำได้ยาก เนื่องจากงานยังมีจำกัดอยู่มาก เมื่อเทียบกับจำนวนคนที่สำเร็จการศึกษาออกมาทำให้คนจำนวนมากไม่ยอมไม่มียานทำ และคิดที่จะหันเหเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ (SMEs) ประกอบกับขณะนี้รัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมและผลักดันให้คนเข้ามาเป็นผู้ประกอบการมากขึ้นทำให้เป็นโอกาสที่ดีของผู้สนใจ และมีความคิดที่จะประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง ได้เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ (SMEs) ได้ง่ายขึ้น

ดังนั้นผู้วิจัยมีความสนใจในการศึกษาถึงปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจในการที่จะเลือกลงทุนประกอบอาชีพส่วนตัวในภาวะช่วงเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ และมีการแข่งขันการเข้าทำงานสูงเช่นในปัจจุบัน และยังเป็นช่องทางหนึ่งที่เปิดโอกาสให้คนที่มีความสามารถมีความคิดริเริ่มและกล้าเสี่ยงในการที่จะแสวงหาความสำเร็จและความก้าวหน้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ผู้วิจัยจึงใคร่ที่จะศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี เพื่อผลที่ได้จากการศึกษาจะได้นำไปปรับปรุงพัฒนาแก้ไขในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลยิ่งขึ้น

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เกี่ยวกับความสำคัญของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี

3. สมมติฐานการวิจัย

ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน

4. ประโยชน์ของงานวิจัย

1. ทราบถึงปัจจัยที่มีความสำคัญเกี่ยวกับการดำเนินงานของการผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี
2. ทราบถึงคุณสมบัติที่สำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี
3. เพื่อให้เป็นการเพิ่มพูนความรู้ในเชิงวิชาการ เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี

5. ขอบเขตการวิจัย

ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตของการวิจัยไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เนื้อหาที่ต้องการศึกษาครั้งนี้ คือ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในด้านปัจจัยส่วนบุคคลของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และด้านปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้แก่ ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการดำเนินงานและเทคโนโลยี และด้านการเงิน
2. ขอบเขตด้านประชากร ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งมีทั้งหมด 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอบางกรวย อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางบัวทอง อำเภอไทรน้อย และอำเภอปากเกร็ด จำนวน 302 คน
4. ขอบเขตด้านพื้นที่ ในการวิจัยเฉพาะพื้นที่ในจังหวัดนนทบุรี
5. ด้านระยะเวลา การศึกษาปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรีครั้งนี้ ได้กำหนดระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือน มกราคม-กันยายน 2556

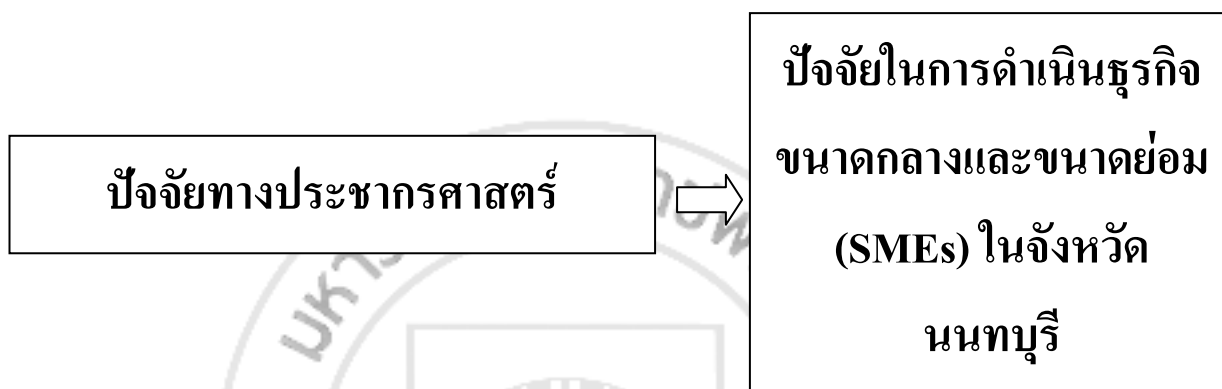
6. นิยามศัพท์เฉพาะ

1. SMEs หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดนนทบุรี
2. ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี หมายถึง องค์ประกอบหรือ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

2.1 ปัจจัยส่วนบุคคล หมายถึง องค์ประกอบหรือสิ่งที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิฐานะเดิมของผู้ประกอบการ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ อายุของกิจการ จำนวนพนักงานในกิจการ เงินลงทุนของกิจการ ประเภทของธุรกิจของท่าน ลักษณะการดำเนินงาน ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน

2.2 ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ หมายถึง การประกอบการธุรกิจในด้านการจัดการด้านการตลาด ด้านการดำเนินงานและเทคโนโลยี และด้านการเงิน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี โดยศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ความหมายของผู้ประกอบการ
2. ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
3. หลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
4. แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จ
5. แนวคิดและทฤษฎีปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (entrepreneur) เป็นผู้ขาย ผู้ผลิตเพื่อขาย ผู้ตั้งหรือนำเข้ามาเพื่อขาย หรือผู้ซื้อเพื่อขายต่อซึ่งสินค้า หรือผู้ให้บริการ และหมายความรวมถึงผู้ประกอบการโฆษณาด้วย (สติชัย นิยมญาติ , 2546: 96) เป็นผู้ที่พยายามสร้างผลกำไรที่เกิดจากความคิดริเริ่มของตนเอง เป็นบุคคลที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ที่คิดและค้นพบโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เป็นผู้จัดการเงินทุนเพื่อก่อตั้งธุรกิจดูแลระบบงานภายในธุรกิจ และบริหารการดำเนินงานของธุรกิจเพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภค (มุสดี รุมาคม , 2538 : 29) เป็นเจ้าของธุรกิจและมองเห็นถึงโอกาสที่ธุรกิจจะทำกำไรโดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่มาเสนอขายในตลาดด้วยกระบวนการผลิตแบบใหม่ ๆ ที่ให้ประสิทธิภาพดีกว่าเดิม ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่แสวงหาเงินทุน รวบรวมปัจจัยในการผลิตและจัดการบริหารเงินทุนและปัจจัยการผลิตเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องมีความกระตือรือร้น คิดค้นวิธีที่จะนำเอาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่มีอยู่มาผ่านกระบวนการผลิต จนทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ออกสู่ตลาด เกิดผู้บริโภคกลุ่มใหม่มีการเสาะแสวงหาตลาดหรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไรอยู่ตลอดเวลา เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้นเพื่อลดต้นทุนการผลิต พยายามหาข้อบกพร่องแล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้นติดตามข่าวสารต่าง ๆ ที่ในปัจจุบันนี้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ตลอดจนการศึกษาและนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดีขึ้น (นิมิตร นนทพันธุ์ , 2550)

สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ผู้ประกอบการ (entrepreneur) หมายถึง เจ้าของกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทธุรกิจก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครซึ่งเป็นผู้ริเริ่มสร้างธุรกิจ มีการบริหารจัดการธุรกิจของตนเอง ไม่รวมถึงผู้รับเหมาช่วง

ลักษณะของผู้ประกอบการ

Frese (2000) กล่าวว่า ผู้ประกอบการหรือผู้ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ ควรมีลักษณะที่บ่งบอก ดังนี้ ความเป็นตัวของตัวเอง (autonomy) หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส เป็นคนที่สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง และสามารถตัดสินใจได้ในสถานการณ์ที่กดดัน

ความมีนวัตกรรม (innovativeness) หมายถึง การเป็นผู้มีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ ๆ การบริการและเทคโนโลยีใหม่ ๆ

ความกล้าเสี่ยง (risk taking) หมายถึง ความกล้าเสี่ยงแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่กล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ กล้าใช้ทรัพย์สินจำนวนมากสำหรับก่อตั้งธุรกิจ และกล้ากู้ยืมทรัพย์สินจำนวนมาก

ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (competitive aggressiveness) หมายถึง ความมุ่งมั่นที่จะเอาชนะในการแข่งขัน ความพยายามที่จะทำคู่แข่งหมดประสิทธิภาพ และพาตนเองขึ้นมาอยู่เหนือคู่แข่งได้

ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (stability and learning orientation) หมายถึง การที่เจ้าของกิจการมีความ มั่นคงไม่เก็บสิ่งผิดพลาดมาเป็นอารมณ์ หรือผิดหวังท้อแท้แต่นำเอาประสบการณ์ที่ผ่านมาเรียนรู้ปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น

ความใฝ่ใจในความสำเร็จ (achievement orientation) หมายถึง มีความชอบงานที่ทำทรมีแรงจูงใจในการทำงานให้ประสบผลสำเร็จและดีกว่าเดิม

คุณสมบัติส่วนบุคคล

ผู้ที่คิดทำธุรกิจของตนเองต้องมีลักษณะคุณสมบัติของความเป็นผู้ประกอบการไม่ท้อแท้กับปัญหาอุปสรรคใด ๆ ที่จะเกิดขึ้น ต้องตั้งใจแน่วแน่ว่าจะทำและต้องทำให้ได้ แม้จะเหน็ดเหนื่อยก็ต้องอดทน ต้องพร้อมที่จะทำงานหนักเพื่อให้เกิดความสำเร็จ

สถิติ นิยมญาติ. (2546: 98-99) กล่าวว่า คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้น สำหรับผู้ที่อยากจะเป็นผู้ประกอบการอาจไม่จำเป็นต้องมีคุณสมบัติครบทุกข้อ แต่ในคนหนึ่ง ๆ ควรมีคุณสมบัติหลายข้อประกอบกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองมากที่สุด ดังนี้

1. พื้นฐานการศึกษาและความชำนาญ การศึกษาเป็นกระบวนการที่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างมีระบบ เพื่อให้บุคคลมีความรู้ ทักษะ ทักษะคิดในเรื่องต่างๆ ไป การรู้หนังสือ คือการอ่านออก เขียนได้ในภาษาของตน และใช้ประโยชน์ได้ เช่น คนไทยอ่านเขียน พูดภาษาไทยได้ หรือภาษาสากล เช่น ภาษาอังกฤษ การรู้วิชาชีพ คือ เรียนรู้วิธีการทำงานเพื่อประกอบอาชีพอย่างใดอย่างหนึ่งได้ (**สุภาภย์ อินทองคง, 2550**) ความชำนาญ หมายถึง ความชำนาญในทักษะด้านวิชาชีพ และทักษะด้านการบริหาร งานก่อสร้างเป็นงานที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้าน ทั้งในด้านวิศวกรรมศาสตร์ที่ต้องดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานดูแลเรื่องชนิดของฐานราก (ฐานรากแผ่ ฐานเสาเข็ม) ที่เหมาะสมกับสิ่งก่อสร้างแต่ละประเภท

โครงสร้างอาคารเป็นไปตามที่กำหนดไว้ และถูกต้องตามกฎหมายข้อบังคับการควบคุมอาคาร ด้านสถาปัตยกรรม เป็นความรู้ในการออกแบบ และเขียนแบบในการก่อสร้างอาคารที่พักอาศัยและอาคารพาณิชย์ โดยต้องคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอย งบประมาณการก่อสร้าง การใช้งานอย่างคุ้มค่า ด้านศิลปกรรม คือ ความรู้ด้านการบริหารคน รวมถึงการติดต่อสื่อสารและคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมบริเวณที่ก่อสร้าง ความชำนาญจะทำให้ไม่เกิดความผิดพลาดในการทำงาน (กัตัญญ หิรัญสมบุญ, 2547, หน้า 10) สามารถอ่านแบบได้ คือ อ่านแบบแปลนเป็นและเข้าใจว่าในแบบมีส่วนใช้สอยอะไรบ้าง ในแต่ละพื้นที่ใช้สอย เมื่อสร้างแล้วมีผลกับโครงสร้างอาคารหรือไม่ (ฮิบบีนอยด์, 2551) การมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจที่ทำการเริ่มต้นที่ดี ความรู้เป็นพื้นฐานที่สำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ งานก่อสร้างเป็นงานที่ต้องอาศัยความรู้ในหลาย ๆ ด้านประกอบกัน เช่น การติดตั้งระบบสาธารณูปโภคไฟฟ้า ประปา สุขภัณฑ์ต่าง ๆ งานคอนกรีต งานปูนก่อฉาบ งานเหล็กเป็นต้น (สตีล นิชมณูยติ, 2546, หน้า 98) ทักษะการใช้คอมพิวเตอร์ (computer literacy) ทักษะการใช้โปรแกรม Microsoft office การใช้ Internet การใช้ e-mail และการใช้โปรแกรม อื่น ๆ ที่จำเป็น เช่น โปรแกรมประมาณราคาการก่อสร้าง โปรแกรมการเขียนแบบและออกแบบก่อสร้าง โปรแกรมบัญชีรับเหมาก่อสร้างในการทำธุรกิจจะใช้คอมพิวเตอร์ในการทำบัญชี หรือการพิมพ์ใบสั่งสินค้า การทำบัญชีลูกค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การจ่ายเงินเดือน การคำนวณค่าแรงพนักงาน เจ้าหน้าที่ การเก็บข้อมูลรายได้ งบประมาณของงานเก่าเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับงานใหม่ และใช้ติดต่อกับหน่วยงานภายนอกผ่านทาง e-mail ซึ่งก่อให้เกิดความสะดวกกับผู้ใช้และผู้ที่เกี่ยวข้อง (ณัฐกร สงคราม, 2554) ความรู้ ความชำนาญ คือ คุณสมบัติพื้นฐานที่สำคัญที่สุด อันเป็นสิ่งที่ผู้คิดอยากจะทำธุรกิจเป็นของตนเองจำเป็นต้องมี เพราะความรู้เปรียบเสมือนใบเบิกทางในการริเริ่มสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยความรู้ที่สำคัญมีอยู่ด้วยกัน 2 ส่วน คือ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และความรู้เฉพาะทางเกี่ยวกับธุรกิจที่จะทำ ซึ่งความรู้ที่ดี คือสิ่งที่สามารถนำมาปรับใช้ในการทำธุรกิจได้อย่างเหมาะสมและมีประโยชน์ นอกจากนี้ยังเป็นสิ่งที่สามารถแสวงหาได้ตลอดเวลา ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างสามารถแสวงหาความรู้และความชำนาญได้จากประสบการณ์ในงานที่ทำ (อินคิตต์, 2554)

2. ความมุ่งมั่นตั้งใจ คนที่จะประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจต้องมีความตั้งใจแน่วแน่ ต้องมองธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญและจะต้องทุ่มเทกำลังกายกำลังใจทั้งหมดให้กับธุรกิจที่จะเลือกทำ (สตีล นิชมณูยติ, 2546, หน้า 98) ความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะประสบความสำเร็จ คือ การที่ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างมีความต้องการที่จะให้งานก่อสร้างนั้นได้สำเร็จตามแบบที่ตกลงกับผู้ว่าจ้างและเป็นทีพอใจของทั้งสองฝ่าย ผู้ประกอบการต้องการกำไรจากความเสี่ยง การลงทุน การลงแรงทำงานทั้งแรงกาย แรงใจ การใช้ความคิดที่จะต้องมียากกว่าพนักงานหรือคนงานทั่วไป ผู้ประกอบการยังต้องอดทนกับอุปสรรค ปัญหาต่าง ๆ ที่ต้องเผชิญในระหว่างดำเนินการก่อสร้าง สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในไซต์งานได้ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อ งานอื่น สามารถทำงานหนักและทำงานเกินเวลาได้อย่างไม่ย่อท้อ (กัตัญญ หิรัญสมบุญ, 2547, หน้า 19) การขยันทำงานตามภาระหน้าที่ไม่เกียจคร้าน ศึกษาค้นคว้าหรือหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเทคโนโลยีในการ

ก่อสร้างอยู่ตลอดเวลาเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการก่อสร้างอยู่เสมอ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการก่อสร้าง ลดระยะเวลาขั้นตอนในการดำเนินงานทำให้งานที่ทำมีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ (จรูญ ทองถาวร, 2536 , หน้า 106) การที่ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่น ก็จะตั้งตัวเองว่า "ต้องทำ" และ "ต้องมีความรับผิดชอบในสิ่งที่ทำ" ผู้ประกอบการบางคนมีความรู้มากมาย แต่ขาดความมุ่งมั่นในการทำงาน ก็ไม่สามารถประสบผลสำเร็จได้ ผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่นจะทำงานหนักสามารถทำงานได้ตลอดเวลาโดยไม่มีกำหนดระยะเวลา การทำงานหนักจะทำให้งานทุกงานสำเร็จได้ถ้าลงแรงทำอย่างจริงจัง การทำงานด้วยความอดทน คือ ความมุ่งมั่นในการทำงานไม่ว่าจะเป็นงานยากหรืองานง่าย ถ้าขยันมันเพียรก็ทำให้ประสบผลสำเร็จได้การทำงานด้วยความมุมานะ อดทน คือ การฝึกตัวเองให้มีความอดทน ทำงานได้ทุกสภาวะไม่ว่าอารมณ์จะเป็นอย่างไร อดทนต่อสภาพอากาศสามารถทำงานตากแดดตากลมได้ (นฤมล รื่นไวย, 2552)

3. ความซื่อสัตย์ (loyalty) ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า หรือผู้ว่าจ้าง ความซื่อสัตย์ต่อลูกน้อง ความซื่อสัตย์ต่อเจ้าหน้าที่ คือเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร หรือสถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อชำระหนี้ตามระยะเวลาที่กำหนด ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างส่วนใหญ่จะใช้วิธีการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างมาก่อน แล้วค่อยชำระเงินในภายหลัง ความซื่อสัตย์ต่อหุ้นส่วนธุรกิจ คือ จ่ายค่าตอบแทน เงินปันผลตามจำนวนที่เหมาะสมตรงตามเวลาที่ตกลงกันไว้ และผู้ประกอบการทำธุรกิจโดยปราศจากความซื่อสัตย์จะทำให้เสียชื่อเสียงขาดความน่าเชื่อถือและส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ในที่สุด (สุรชัย ภัทรบรรเจิด, 2552) ความซื่อสัตย์ต่อผู้ว่าจ้าง ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างมีความซื่อสัตย์ ด้วยการใช่วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพแข็งแรงได้มาตรฐานโดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ที่อยู่อาศัย กำหนดราคารับเหมาและคิดราคาวัสดุก่อสร้างตามราคาที่รัฐบาลกำหนด ไม่เสนอราคารับเหมาที่ต่ำมากจนเกินไป เพราะอยากได้งานแล้วทิ้งงานทีหลัง เอาใจใส่ในรายละเอียดงานก่อสร้างเป็นงานที่ละเอียดมีขั้นตอนการทำงานหลายขั้นตอนและซับซ้อน ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างต้องเอาใจใส่ในทุกขั้นตอน หากตรวจพบปัญหาหรือความผิดพลาดจากการก่อสร้างควรรีบดำเนินการแก้ไขทันที ไม่ควรปล่อยผ่านไปเพราะข้อผิดพลาดอาจก่อให้เกิดปัญหาตามมาในภายหลังและอาจส่งผลกระทบต่อผู้ที่ทำงานในขณะนั้น หรือผู้ที่เข้าอยู่อาศัยแจ้งข้อมูลที่เป็นจริงของผู้ประกอบการแก่ผู้ว่าจ้าง ความซื่อสัตย์ต่อลูกน้อง หรือคนงาน การให้แรงงานที่ถูกต้องตามกฎหมาย จัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะความชำนาญของลูกจ้างตามความเหมาะสม ควรจะให้มีหลักประกันความมั่นคง การกำหนดอัตราเงินเดือนค่าจ้าง หรือผลประโยชน์ตอบแทนอื่น และสวัสดิการในการทำงานของลูกจ้างตามที่กฎหมายกำหนด การให้ค่าจ้างพิเศษโดยพิจารณาให้สอดคล้องกับความรู้ความสามารถของลูกจ้าง (สภาพอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2542)

4. สุขภาพ ในการประกอบธุรกิจของตนเองต้องพร้อมที่จะทำงานหนัก ต้องทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจให้กับธุรกิจอย่างเต็มที่ จึงต้องมีสุขภาพดี ไม่เช่นนั้นความวิตกกังวลในเรื่องต่าง ๆ อาจส่งผลเสียต่อสุขภาพได้ ซึ่งสุขภาพในที่นี้มีหลายค่ายด้วยกัน คือ (องค์การอนามัยโลก, 2541)

4.1 สุขภาพกาย หมายถึง สภาพที่ดีของร่างกาย กล่าวคือ อวัยวะต่าง ๆ อยู่ในสภาพที่ดีมีความแข็งแรงสมบูรณ์ ทำงานได้ตามปกติ และมีความสัมพันธ์กับทุกส่วนเป็นอย่างดี และก่อให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีในการทำงาน ระบบต่าง ๆ ของร่างกายสามารถทำงานได้เป็นปกติและมีประสิทธิภาพ ร่างกายมีความต้านทานโรคได้ดี ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บและความทุพพลภาพ โดยลักษณะของผู้มีภาวะสุขภาพกายที่ดี คือ

4.1.1 สภาพร่างกายมีความสมบูรณ์แข็งแรง

4.1.2 อวัยวะต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกในร่างกายสามารถทำงานได้ตามปกติ

4.1.3 ร่างกายไม่ทุพพลภาพ

4.1.4 ความเจริญทางด้านร่างกายเป็นไปตามปกติ

4.1.5 ร่างกายได้รับการพักผ่อนอย่างเพียงพอ

สุขภาพเป็นสิ่งสำคัญ เพราะถ้าเราดูแลสุขภาพไม่ดี เจ็บป่วยบ่อย ทำให้เราต้องหยุดงานเป็นเวลาหลายวัน จะก่อให้เกิดผลเสียกับงานที่ทำหรือรับผิดชอบแต่ทางที่ดีควรจะดูแลตัวเองให้เจ็บป่วยน้อยที่สุดและมีความสุขกับงานที่ทำ เพื่อที่ว่าการทำงานจะได้มีประสิทธิภาพและสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้ (บุญธรรม เรียบเรียง, 2554)

4.2 สุขภาพจิต หมายถึง สภาพของจิตใจที่สามารถควบคุมอารมณ์ได้ จิตใจเบิกบานแจ่มใส ไม่ให้เกิดความคับข้องใจหรือขัดแย้งในจิตใจ สามารถปรับตัวเข้ากับสังคมและสิ่งแวดล้อมได้อย่างมีความสุข (องค์การอนามัยโลก, 2541) ผู้มีสุขภาพจิตดี จะสามารถจัดระเบียบชีวิตของตนเองได้เหมาะสมกับตัวเอง และสังคมทั่วไป ทำให้เกิดความพอใจในชีวิตสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ เป็นคนที่รู้จักยอมรับความจริงของชีวิต รู้จักควบคุมอารมณ์ตัวเอง ปรับตัวให้เข้ากับสังคม และสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างดี จึงจะมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิต

ลักษณะของผู้มีภาวะสุขภาพจิตที่ดี คือ มีอารมณ์มั่นคง และสามารถควบคุมอารมณ์ได้ดี มีความตั้งใจและกระตือรือร้นในการทำงาน ไม่ย่อท้อ หรือหมดหวังในชีวิต มีความสดชื่น ไม่เครียด ไม่มี ความวิตกกังวลใจ จนเกินไป มีความรู้สึกดีต่อผู้อื่น มองโลกในแง่ดี มีความเป็นตัวของตัวเอง มีความเชื่อมั่นในตนเองอย่างมีเหตุผล สามารถปรับตัวเข้ากับสังคมและสิ่งแวดล้อมได้ดี กล้าเผชิญกับปัญหา และสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง สามารถแสดงความคิดเห็นต่อผู้อื่นอย่างจริงจังเมื่อ ประสบความสุขความสมหวัง หรือความสำเร็จให้รางวัลคนงานเมื่อทำงานดี มีความเอื้อเฟื้อแก่ผู้ร่วมงาน จัดหาเครื่องมือให้ช่างหรือคนงาน (คลังปัญญาไทย, 2554)

4.3 สุขภาพสังคม หมายถึง สภาพที่ดีของปัญหาที่มีความรู้เท่าทันและความเข้าใจ แยกแยะได้ถึงความคิดความเข้าใจ ความมีประโยชน์และความมีโทษซึ่งนำไปสู่ความมีจิตอันดีงามและเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ (องค์การอนามัยโลก, 2541) มีความสุขจากการอยู่ร่วมกันด้วยดีในทุกระดับ คือ ในครอบครัว ในชุมชน ในที่ทำงาน ในสังคมใหญ่ (ประเวศ วะสี, 2542) มีความเอื้อเฟื้อเกื้อกูลกัน ไม่เอา รัดเอาเปรียบ เคารพในสิทธิของกันและกันปราศจากอาชญากรรม ครอบครัว ชุมชน และสังคมมีความ

กลมเกลียวกัน ผู้คนส่วนร่วมอย่างพร้อมเพียงในการสร้างสรรค์ชุมชนและสังคม (พระไพศาล วิสาโล, 2550)

4.4 สุขภาพศีลธรรม หมายถึง บุคคลที่มีสภาวะทางกายและจิตใจที่สุขสมบูรณ์สามารถ ปฏิสัมพันธ์และปรับตัวให้อยู่ในสังคมได้เป็นอย่างดีและมีความสุข (องค์การอนามัยโลก, 2541) การมีระดับ จริยธรรมและศีลธรรมส่วนตัว ซึ่งสามารถส่งผลต่อการควบคุมตนเองให้มีระเบียบวินัย รับผิดชอบต่อ ตนเองและสังคม ซื่อสัตย์ มีความรู้ผิดรู้ถูก อ่อนน้อมถ่อมตนและมีสัมมาคารวะ ซึ่งเกิดจากการสั่งสมและ ปลูกฝังเรื่องคุณธรรมและจริยธรรมมาตั้งแต่เด็กมากน้อยแล้วแต่การปลูกฝัง และจะฝังลึกลงได้จิตสำนึก รอคอยเวลาที่ได้รับการกระตุ้นอีกครั้ง โดยการอบรมสั่งสอน การฟังธรรม และวิธีอื่น ๆ ไม่สามารถฝึกฝน หรือขัดเกลาได้ในเวลาสั้น เช่น การรู้จักขอโทษเมื่อผิด (มินา, 2550) สุขภาพกายและสุขภาพจิต เป็นสิ่ง สำคัญและจำเป็นต่อการดำเนินชีวิต การที่จะดำรงชีวิตอยู่อย่างปกติได้ต้องทำให้ร่างกายแข็งแรงสมบูรณ์ จิตใจมีความสุข ความพอใจ ความสมหวังทั้งตนเองและผู้อื่น ผู้ที่มีสุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดี จะ ปฏิบัติหน้าที่ได้ดี และมีประสิทธิภาพ การที่เราารู้สึกว่า สุขภาพกายและสุขภาพจิตของเรามีความปกติและ สมบูรณ์ดี เราก็จะมีความสุข แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าสุขภาพกายและสุขภาพจิตของเราผิดปกติ หรือไม่ สมบูรณ์ เราก็จะมีความทุกข์ การรู้จักบำรุงรักษาและส่งเสริมสุขภาพกาย และสุขภาพจิต เป็นสิ่งที่จำเป็น สำหรับชีวิตของทุกคนในปัจจุบันเป็นที่ยอมรับว่า การรู้จักดูแลสุขภาพกายและสุขภาพจิตนั้น เป็นสิ่งสำคัญ มากที่จะช่วยให้ชีวิตอยู่ได้ด้วยมีความสุขสมบูรณ์ และมีคุณภาพนั่นเอง (กำธร พรหมณ์โสภี, 2554)

5. ความเป็นผู้นำ การเป็นเจ้าของธุรกิจต้องปกครองตนจำนวนมาก ต้องมีการตัดสินใจแก้ไข ปัญหาต่าง ๆ ควรทำด้วยความมีเหตุผลและหลีกเลี่ยงการใช้อารมณ์ เพราะอาจทำลายความสัมพันธ์ที่ดี ระหว่างพนักงานได้ ผู้ประกอบการเปรียบเสมือนผู้นำของพนักงาน ผู้นำต้องได้รับการยอมรับจากพนักงาน หรือผู้เกี่ยวข้อง (เสน่ห์ จันโต, 2550) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงานทุกระดับ หรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ด้านการตัดสินใจ ต้องกล้าตัดสินใจเพราะงานก่อสร้างเป็นงานที่ต้องลงมือปฏิบัติในสถานที่ที่ไม่เหมือนกัน มีการเปลี่ยนแปลงสถานที่ทำงานทุกครั้ง ในแต่ละสถานที่ทำงานก็จะมีลักษณะแตกต่างกัน ย่อมจะเกิด อุปสรรคปัญหาเฉพาะหน้าให้แก้ไขอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการจึงต้องกล้าที่จะตัดสินใจ กล้าที่จุดเผชิญ ความเสี่ยง เพราะวงการธุรกิจเป็นอะไรที่ไม่แน่นอน ถ้าผู้ประกอบการสามารถแสดงความสามารถให้ พนักงานเห็นว่าธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ก็จะได้รับความน่าเชื่อถือและจงรักภักดีจากพนักงาน (สุรชัย ภัทร บรรณเจด, 2552) ผู้นำเป็นการใช้อำนาจอิทธิพลหรือความสามารถในการจูงใจให้คนปฏิบัติตามความคิดเห็น ความต้องการและคำสั่งคือการที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งมีอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของคนอื่น หาก ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุม สั่งการพนักงาน หรือคนงานให้ปฏิบัติตามที่ต้องการได้ จะทำให้ พนักงานคนอื่นไม่เชื่อฟัง และเกิดต่อต้านได้ (Tennenbaum, 1959, p.24) ความสามารถในการนำหรือ ภาวะผู้นำ เป็นคุณสมบัติหรือทักษะส่วนตัวของแต่ละบุคคลที่สามารถสร้างขึ้นได้ หากได้รับการพัฒนา ฝึกฝน ผู้นำบางคนอาจจะไม่มีความสามารถในการนำที่ดีพอ จึงทำให้เกิดปัญหาขึ้นมากมายทั้งในระดับ องค์กรและในระดับประเทศ (ประพันธ์ ผาสุกษิต, 2541, หน้า 87) คุณลักษณะของผู้นำแบ่งเป็น 3

ลักษณะ คือ (1) ลักษณะทางกายพบว่า ผู้นำที่เป็นหัวหน้า จะมีความสูงและมีน้ำหนักมากกว่าคนปกติโดยเฉลี่ย มีร่างกายที่ปกติและแข็งแรง (2) ลักษณะทางสติปัญญา ผู้นำเป็นผู้มีความสามารถทางสมองสูงกว่าคนอื่น ๆ ผู้ประกอบการเป็นคนที่จะต้องสั่งการ แนะนำ และให้ข้อมูลกับคนงานหากผู้ประกอบการไม่มีความรู้ในงานที่ทำก็จะไม่สามารถสั่งการได้อย่างถูกต้อง ทำให้งานเกิดความผิดพลาด คนทำงานก็เกิดความเบื่อหน่าย ขาดความเชื่อถือ และไม่เชื่อฟังในคำสั่งได้ สำหรับบุคคลภายนอก ผู้ประกอบการต้องติดต่อพูดคุยกับผู้ว่าจ้าง จึงต้องแสดงให้ผู้ว่าจ้างเชื่อถือ และเกิดความไว้วางใจในความรู้ความสามารถที่จะสามารถก่อสร้างงานได้สำเร็จตามที่ต้องการได้ ผู้ประกอบการที่มีสติปัญญา ไหวพริบที่ดีจะได้รับการยอมรับให้เป็นผู้ว่าจ้าง (3) ลักษณะบุคลิกภาพ ผู้ประกอบการต้องแสดงให้คนงาน หรือพนักงานเห็นว่าตนเองมีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสามารถในการปรับตัวและแก้ปัญหาในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ การเป็นคนเปิดเผยไม่เก็บตัว พยายามทำความรู้จัก สร้างความคุ้นเคยกับคนงานและมีความเห็นอกเห็นใจผู้ร่วมงาน ให้ความช่วยเหลือตามความเหมาะสม ไม่เคร่งครัดในระเบียบ กฎเกณฑ์มากเกินไป การมีคุณลักษณะเด่นดังกล่าว มักจะพบในผู้นำมากกว่าคนปกติ (ชร สุนทรายุทธ, ม.ป.ป., หน้า 98-99) ผู้ประกอบการที่มีความเป็นผู้ว่าจ้างจะสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีได้ควรจะแนะนำและสอนงานแก่คนงานได้ (รัฐวุฒิ ฐิแทนคุณ, 2550)

ศิริพงษ์ ศรีชัยมัยรัตน์ (2542, หน้า 25-28) กล่าวว่า คุณสมบัติของผู้นำที่ดีมีดังนี้

5.1 ความรู้ (knowledge) การเป็นผู้ว่าจ้างความรู้เป็นสิ่งจำเป็นที่สุด ความรู้ ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงเฉพาะความรู้เกี่ยวกับงานในหน้าที่เท่านั้น หากแต่รวมถึงการเฝ้าหาความรู้เพิ่มเติมในด้านอื่น ๆ ด้วย การจะเป็นผู้นำที่ดี หัวหน้างานจึงต้องเป็นผู้รอบรู้ ยิ่งรอบรู้มากเพียงใด ฐานะแห่งความเป็นผู้นำก็จะยิ่งมั่นคงมากขึ้น การที่ผู้ประกอบการมีความรู้มากก็สามารถให้คำแนะนำคนงาน ผู้ว่าจ้าง ผู้ร่วมงานได้

5.2 มีความกล้าหาญ และมีความอดทน (courage and patience) ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องไม่กลัวความยากลำบากใด ๆ ทั้งทางกาย วาจา และใจ เนื่องจากงานก่อสร้างคนงานส่วนใหญ่ต้องปฏิบัติงานในช่วงเวลากลางวันและเป็นงานกลางแจ้งที่ต้องทนอยู่กับสภาพอากาศที่ร้อน เสี่ยงดังจากเครื่องมือก่อสร้าง ผู้เฝ้าระวัง ผู้ประกอบจึงต้องไปตรวจงานและดูความเรียบร้อยของการก่อสร้างในสถานที่ปฏิบัติงานจริง จึงต้องมีความอดทนให้ได้กับสภาพแวดล้อมดังกล่าว ความอดทนจะเป็นพลังอันหนึ่งที่จะผลักดันงานให้ไปสู่จุดหมายปลายทางได้อย่างแท้จริง ผู้ประกอบการที่มีความกล้าหาญ จะช่วยให้สามารถเผชิญปัญหาต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ มีความกล้าหาญที่จะเสี่ยงบนพื้นฐานของหลักการและเหตุผล

5.3 การมีมนุษยสัมพันธ์ (human relations) คือ ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ (ผู้รับเหมา) ผู้ได้บังคับบัญชา (คนงาน) และเพื่อนร่วมงาน หมายถึง การติดต่อไปไม่ว่าเป็นกิริยา หรือ วาจาที่แสดงถึงความสัมพันธ์กันดีต่อกัน สามารถทำงานร่วมกัน มีความเข้าใจซึ่งกันและกันอย่างดี (สมยศ นาวารการ, 2540, หน้า 148) ผู้นำที่จะต้องรู้จักประสานความคิดประสานประโยชน์สามารถทำงานร่วมกับคนทุกเพศทุกวัย ทุกระดับการศึกษาได้ ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ต้องประสานงานระหว่างผู้ว่าจ้าง

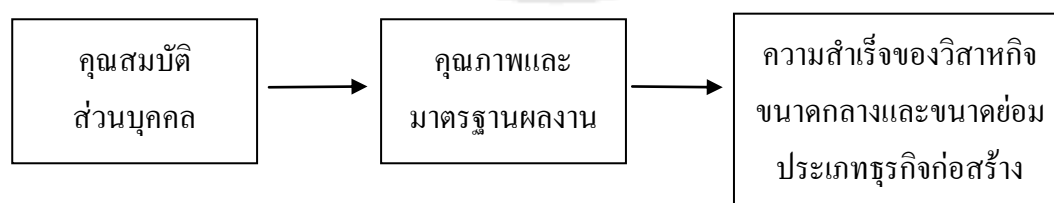
สถาปนิก วิศวกร ทุกฝ่ายต้องทำงานร่วมกันเป็นทีมรับฟังปัญหา ข้อเสนอแนะ การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับทุกฝ่ายเป็นเรื่องสำคัญเนื่องจากงานก่อสร้างเป็นงานที่มีรายละเอียด ขั้นตอนเยอะและซับซ้อนโดยมีสัญญาว่าจ้างเป็นกติกาในการทำงานร่วมกัน งานในหน่วยงานก่อสร้างเป็นงานที่มีบุคลากรจำนวนมากที่ต้องติดต่อประสานงานกัน และจำเป็นต้องมีการแก้ปัญหาบ่อยครั้ง ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรจะช่วยให้การทำงานในองค์กรมีความราบรื่นและมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นได้ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรในองค์กรเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งส่งผลต่อความราบรื่นและประสิทธิภาพในการทำงาน แต่ในการปฏิบัติงานจริงมักเกิดปัญหากับผู้ว่าจ้างหากผู้รับเหมา หรือผู้ว่าจ้างไม่มีความอะลุ่มอล่วยเห็นใจกัน เกิดปัญหาแล้วไม่แจ้ง หรือปรึกษากันปัญหาหลัก ๆ อาจกลายเป็นเรื่องใหญ่ ถ้าผู้ประกอบการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ว่าจ้างก็จะช่วยให้เจรจาง่ายขึ้น และไม่เกิดปัญหาการทิ้งงานของผู้ประกอบการหรือผู้ว่าจ้างบอกเลิกสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทั้งสองฝ่ายได้ (รัฐวุฒิ รัฐแทนคุณ, 2550)

5.4 มีความยุติธรรม (fairness) ผู้นำที่ดีจะต้องอาศัยหลักของความถูกต้องหลักแห่งเหตุผลและความซื่อสัตย์สุจริตต่อตนเองและผู้อื่น เป็นเครื่องมือในการวินิจฉัยสั่งการ หรือปฏิบัติงานด้วยจิตที่ปราศจากอคติ ปราศจากความลำเอียงไม่เล่นพรรคเล่นพวก

6. ความรับผิดชอบ คือ การรู้จักการหน้าที่และทำงาน หรือดำเนินการตามภาระหน้าที่ให้บังเกิดผลลัพธ์มากที่สุด ความรับผิดชอบกับการตรงต่อเวลาเป็นคุณสมบัติคู่กัน ผู้ประกอบการที่มีความรับผิดชอบจะเป็นผู้ที่ "ตรงต่อเวลา" ด้วยเช่นกันเมื่อรับงานจากผู้ว่าจ้างมาแล้ว ผู้ประกอบการมีหน้าที่ก่อสร้าง ซ่อมแซม ต่อเติม หรือขยายอาคารนั้นให้ไปตามสัญญาที่ตกลงกันไว้ในที่สุด หรือต้องการสั่งการ ควบคุมดูแลภารกิจที่ต้องกระทำในหน้าที่นั้น ๆ ให้สำเร็จ คือ รู้หน้าที่ การมีความรับผิดชอบ รู้จักหน้าที่ นั่นคือ การมีความสำนึกในหน้าที่ (กฤษณา พันธุ์วานิช, 2550) ความรับผิดชอบผู้ว่าจ้าง รับค่าจ้างมาแล้วไม่ทำงาน ต้องดำเนินการให้สำเร็จและทันกำหนดเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ หรือเบิกเงินล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น เมื่อได้เงินจำนวนที่พอเหมาะแล้วก็มักจะละทิ้งงาน ไม่ใช้วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างที่ไม่มีคุณภาพและมาตรฐาน เช่น การถมที่ดินที่เหมาะสมกับงานถมต้องเป็นดินเหนียว แต่ผู้ประกอบการใช้เศษวัสดุอิฐหัก ขี้ปูน วัสดุมาทน หรือการใช้เสาเข็มที่ไม่มีประสิทธิภาพไม่เหมาะสมกับพื้นผิวของสถานที่ก่อสร้าง หรือไม่เหมาะสมกับน้ำหนักของสิ่งก่อสร้างทำให้เกิดความผิดพลาดกับโครงสร้าง เกิดปัญหาการทรุดตัวของพื้นดินในเวลาต่อมา ซึ่งยากต่อการแก้ไข การลดคุณภาพของเหล็ก เลือกเหล็กเส้นที่ไม่เต็มขนาด รับน้ำหนักไม่มากนัก การใช้ท่อพีวีซีที่ไม่แข็งแรงพอทำให้เกิดความเสียหาย หรือการต่อท่อแบบไม่ได้มาตรฐานทำให้ข้อต่อไม่แข็งแรง งานทาสีไม่ได้ทำการทาสีไม่ได้ทำการทาสีรองพื้นกันสนิม

ผู้ประกอบการที่ดีควรมีวิศวกรที่มีประสิทธิภาพคอยควบคุมดูแลงานให้มีคุณภาพและมาตรฐาน ตรงตามเอกสารสัญญาการก่อสร้าง การตรงต่อเวลาเป็นเรื่องสำคัญของการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ว่าจ้างเกิดความพึงพอใจ ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างควรส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ในสัญญาว่าจ้าง และเป็นการป้องกันการถูกปรับที่ส่งมอบงานล่าช้า ซึ่งจะส่งผลเสียในด้านความน่าเชื่อถือและเกิดต้นทุนเพิ่มในค่าแรงงาน ผู้ประกอบการที่มีความรับผิดชอบจะส่งผลให้ความสำเร็จที่ตั้งใจ

ไว้ก็จะตามมา (กัตัญญุ หิริญฺสมบุรณฺ, 2547, หน้า 10) ความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชน ผลกระทบจากการก่อสร้างเป็นสาเหตุหนึ่งของมลพิษทางอากาศ โดยเฉพาะฝุ่นละออง เศษวัสดุจากการก่อสร้าง รวมถึงการบรรทุกและขนส่งวัสดุก่อสร้าง ผลกระทบของฝุ่นละอองต่อสภาพบรรยากาศทั่วไป โดยส่งผลกระทบต่อสุขภาพของประชาชนในชุมชนใกล้เคียง โดยผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างควรมีมาตรการป้องกันฝุ่นฟุ้งกระจาย ดังนี้ (1) กำหนดขอบเขตการดำเนินงานก่อสร้างอย่างชัดเจน (2) ทำรั้วที่บอบบริเวณก่อสร้างมีความสูงจากระดับพื้นดินไม่น้อยกว่า 2 เมตร (3) ระหว่างการก่อสร้างให้คลุมตัวอาคารด้วยผ้าใบตลอดแนว จนกว่าการดำเนินงานจะแล้วเสร็จ (4) บริเวณปากทางเข้าออกจะต้องทึบตลอดเวลา ทำด้วยวัสดุถาวร เช่น ยางเอสฟัลต์ หรือคอนกรีตเสริมเหล็กและเปิดเฉพาะเมื่อมีรถเข้า - ออก หรือปิดคลุมกองวัสดุให้มิดชิด ป้องกันฝุ่นฟุ้งกระจาย (6) ทำความสะอาด เศษหิน โคลน ทราย ที่ตกหล่นนอกโครงการทุกวัน (7) จัดให้มีที่ทิ้งสำหรับขยะหรือเศษวัสดุที่เกิดจากการทำงาน (บรรณโสภิญญ์ เมฆวิชัย, 2551) ความรับผิดชอบต่อลูกจ้างการดูแลด้านความปลอดภัยและชีวอนามัย เนื่องจากงานก่อสร้างเป็นงานที่ต้องลงมือปฏิบัติงานในสถานที่ที่เกิดอุบัติเหตุได้ง่าย ผู้ประกอบการต้องคำนึงความปลอดภัยในการทำงานของลูกจ้างต้องจัดให้มีการฝึกอบรมวิธีการทำงานที่ปลอดภัย ตลอดจนดูแลให้พนักงานใช้อุปกรณ์ความปลอดภัยให้สอดคล้องกับบทบัญญัติของกฎหมาย (สภาพอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2542) แบ่งเขตที่พักอาศัยออกจากบริเวณก่อสร้าง ที่จัดเก็บเครื่องมือเครื่องจักร ที่เก็บวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้แล้ว หรือยังไม่ได้ใช้ ควรแยกประเภทให้เป็นระเบียบมีป้ายสัญลักษณ์ ป้ายเตือนภัยต่าง ๆ หรือข้อควรปฏิบัติสำหรับผู้ที่ จะเข้าไปในบริเวณดังกล่าว ซึ่งป้ายสัญลักษณ์ต้องมีขนาดพอเหมาะเห็นได้ชัดเจน มีภาพแสดงและตัวอักษร ต้องเป็นสื่อสากลที่ทุกคนสามารถเข้าใจได้ง่าย เครื่องจักรที่ต้องใช้ไฟฟ้าต้องมีการเดินสายไฟอย่างปลอดภัย มีฉนวนหุ้ม จัดหาเครื่องแต่งกายของพนักงานควรเป็นชุดที่รัดกุมและจัดหาอุปกรณ์ป้องกันอันตราย เช่น หมวกนิรภัย เข็มขัดนิรภัยเมื่อต้องทำงานในที่สูงตรวจสอบสุขภาพพนักงานและตรวจสอบสุขภาพประจำปีเพื่อทดสอบความพร้อมของร่างกายพนักงาน จัดให้มีหน่วยงานปฐมพยาบาลและหน่วยฉุกเฉินในสถานที่ก่อสร้าง (สถาบันการอบรมความปลอดภัยในงาน, 2554)



ภาพที่ 1 คุณสมบัติส่วนบุคคลที่มีผลต่อคุณภาพและมาตรฐานผลงาน และความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หลักเกณฑ์ที่นำมาใช้ในการพิจารณาจัดแบ่งขนาดธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ไม่ได้กำหนดมาตรฐานให้ชัดเจนไปว่า ธุรกิจขนาด

กลางและขนาดย่อม (SMEs) จะต้องมีลักษณะอย่างไร แต่หลักเกณฑ์ที่ประเทศต่าง ๆ นำมาใช้ในการกำหนดขนาดธุรกิจโดยทั่วไป ได้แก่ ประเภทธุรกิจ จำนวนการจ้างงาน ขนาดของทุนจดทะเบียน ขนาดของสินทรัพย์ถาวร ยอดขาย ผลกำไรของการประกอบการ และจำนวนลูกค้า เป็นต้น สำหรับประเทศไทยยังไม่มีกำหนดค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมที่ใช้ร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ จึงทำให้หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนจึงได้กำหนดค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแตกต่างกันออกไป ตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินการของแต่ละองค์กร หรือแต่ละหน่วยงาน โดยทั่วไปจะใช้ขนาดของสินทรัพย์ถาวร จำนวนการจ้างงาน ขนาดของทุนจดทะเบียน เป็นต้น แต่โดยทั่วไปแล้วความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้น ความหมายครอบคลุมกิจการขนาดกลางและขนาดย่อมรวมทั้งกิจการขนาดย่อม (Mini หรือ Micro Enterprises) กิจการรับช่วงการผลิต (Supporting Industries) กิจการอิสระ (Independence Enterprises หรือ Stand-Alone Enterprises) สำหรับค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่หน่วยงานต่าง ๆ ใช้อยู่ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้ดังนี้คือ

1. ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้กำหนดค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดมูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวรรวมค่าที่ดินของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำหรับกิจการแต่ละประเภทดังนี้

ประเภทกิจการ	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม
กิจการผลิต	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการบริการ	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 60 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 ล้านบาท

2. กระทรวงอุตสาหกรรม ได้กำหนดค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจการผลิตธุรกิจการค้า หรือธุรกิจบริการ ที่มีขนาดไม่เกินที่กำหนด ดังนี้

ประเภทกิจการ	สินทรัพย์ถาวร	การจ้างงาน (คน)
กิจการผลิตสินค้า	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 200 คน
กิจการบริการ	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 200 คน
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 คน
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 60 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 คน

3. บริษัทเงินทุนแห่งประเทศไทย (The Industrial Finance Corporation of Thailand : IFCT) ได้กำหนดค่านิยม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หมายถึง อุตสาหกรรมที่มีสินทรัพย์ถาวรรวมไม่เกิน 200 ล้านบาท

4. บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) ได้กำหนดคำนิยาม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดว่า ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึงอุตสาหกรรมที่มีสินทรัพย์ถาวรรวมที่ดินไม่เกิน 100 ล้านบาท และวงเงินกู้ยืมรายละไม่เกิน 50 ล้านบาท

5. บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ได้กำหนดคำนิยาม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดว่าธุรกิจขนาดย่อม หมายถึงอุตสาหกรรมที่มีสินทรัพย์ถาวรรวมที่ดินไม่เกิน 200 ล้านบาท วงเงินเชื่อรายละไม่เกิน 50 ล้านบาทและวงเงินค้ำประกันไม่เกินครึ่งหนึ่งของวงเงินสินเชื่อและไม่เกิน 40 ล้านบาท

6. ธนาคารไทยธนาคาร ได้กำหนดคำนิยาม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยใช้หลักการพิจารณาในธุรกิจต่าง ๆ เช่นเดียวกับธนาคารแห่งประเทศไทย กล่าวคือ ธนาคารไทยธนาคาร ได้กำหนดคำนิยาม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสำหรับกิจการแต่ละประเภท ดังนี้

ประเภทกิจการ	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม
กิจการผลิต	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการบริการ	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 60 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 ล้านบาท

7. ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 ที่ประกาศใช้เมื่อ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2543 ได้กำหนดคำนิยาม หรือความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ว่า มาตรา 3 ธุรกิจ หมายความว่า กิจการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก หรือกิจการอื่นตามรัฐมนตรีประกาศในราชกิจจานุเบกษา

มาตรา 4 ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้แก่ ธุรกิจที่มีจำนวนการจ้างงานมูลค่าสินทรัพย์ถาวรหรือทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตามจำนวนที่กำหนดในกฎกระทรวงจากพระราชบัญญัติส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543

มาตรา 3 และมาตรา 4 พอสรุปความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้แก่ ธุรกิจหรือกิจการการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก หรือกิจการอื่นตามที่รัฐมนตรีประกาศในราชกิจจานุเบกษา ที่มีจำนวนการจ้างงาน มูลค่าสินทรัพย์ถาวร หรือทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตามจำนวนที่กำหนดในกฎกระทรวง ซึ่งรัฐมนตรีผู้รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ ได้แก่ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ตามนัย มาตรา 5 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ซึ่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมจะมีอำนาจในการออกกฎกระทรวงและประกาศเพื่อปฏิบัติตามพระราชบัญญัตินี้

8. ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศต่าง ๆ ได้กำหนดหลักเกณฑ์และคำนิยามของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแตกต่างกันออกไป แต่หลักเกณฑ์ที่ประเทศต่าง ๆ นำมาใช้ในการ

กำหนดขนาดธุรกิจหรือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยทั่วไปได้แก่ประเภทธุรกิจ จำนวนการจ้าง
ขนาดของทุนจดทะเบียน ขนาดของสินทรัพย์ถาวรยอดขาย เป็นต้น

ลักษณะเด่นที่สำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถจำแนกได้ ดังนี้

1. ง่ายต่อการเข้าทำธุรกิจ เพราะใช้เงินทุนและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ไม่สูงมากนักและหาก
เกิดผิดพลาดในการดำเนินกิจการก็เสียหายไม่มากเกินไป และมีโอกาสฟื้นตัวได้ง่ายกว่ากิจการที่มีขนาด
ใหญ่
 2. มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการสามารถควบคุมดูแลกิจการได้อย่างทั่วไป
และใกล้ชิด
 3. สามารถสร้างความชำนาญเฉพาะอย่าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและพัฒนาไปสู่การผลิตสินค้า
และบริการที่มีลักษณะเฉพาะตัว
 4. การดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิตสินค้า การจัดจำหน่ายหรือการบริการจะมีความ
ยืดหยุ่นสูง สอดคล้องกับยุคการผลิตและการค้าที่ตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response) ตลอดจนการ
ผลิตและการค้าที่มุ่งความหลากหลายของรูปแบบหรือบริการมากกว่ามุ่งปริมาณ
 5. ในกรณีที่มีสถานการณ์วิกฤตของขอบเขตของความเสียหายจะไม่มากเท่ากับธุรกิจขนาดใหญ่
เนื่องจากธุรกิจ (SMEs) มีอยู่เป็นจำนวนมากและหลากหลายประเภท ดังนั้น แม้จะได้รับผลกระทบความ
ผันผวนทางเศรษฐกิจ จนเกิดความเสียหายต่อกิจการใดกิจการหนึ่งหรือหลาย ๆ กิจการ ความเสียหายที่
เกิดขึ้น ก็จะไม่มากเท่ากับกิจการขนาดใหญ่
 6. เป็นกลไกที่สำคัญ ที่จะป้องกันการผูกขาด หรือช่วยให้เกิดการแข่งขันในระดับเศรษฐกิจ
ประโยชน์ที่ได้รับจากธุรกิจ (SMEs) ที่มีผลต่อเศรษฐกิจไทย มีดังนี้
 1. มีการกระจายตัวในการจ้างงาน
 2. มีการสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)
 3. มีการส่งออกและสร้างเงินตราต่างประเทศ
 4. ผลิตสินค้าและบริการ สนองความต้องการภายในประเทศ รวมทั้งทดแทนการนำเข้า
อันเป็นการช่วยประหยัดเงินตราต่างประเทศ
 5. มีการไหลเวียนของระบบเศรษฐกิจได้ทั่วทั้งระบบ
 6. เป็นแหล่งสร้างเสริมประสบการณ์ของนักลงทุนหน้าใหม่
- จรรยา ประเสริฐสุข (2542 : 3-9) ได้ให้ความหมายของคำว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ ธุรกิจที่มีทุนจ
ทะเบียนไม่เกิน 1 ล้านบาท มียอดขายไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อปี มีสินค้าหลักรายการเดียวหรือไม่มีสินค้าหลัก
เลย เจ้าของกิจการบริหารงานด้วยตนเองและมีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน
ธุรกิจการผลิต คือธุรกิจขนาดย่อมที่ดำเนินการผลิตสินค้า โดยได้รับวัตถุดิบในลักษณะหนึ่งแล้ว
แปรสภาพวัตถุดิบเหล่านั้น และจำหน่ายเป็นสินค้าไปยังผู้บริโภค

ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจ บริหาร และยอมรับความเสี่ยงภัยทางธุรกิจหรือ การประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเป็นผู้ทุ่มเทให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จเต็มใจที่จะเสี่ยง ภัยด้านการเงินและชื่อเสียงเพื่อทำความคิดของตนเองเป็นจริงหรือเป็นไปได้ ผู้ประกอบการจึงต้องทำงาน หนัก ใช้กำลังสติปัญญาและความคิดอย่างเต็มที่ เป็นผู้จ้างตนเองและรับผิดชอบต่อความสำเร็จของตนเอง

ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจ (SMEs)

1. มีการพึ่งตัวเองสูง ธุรกิจ (SMEs) เป็นกิจการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตจัดทำกระบวนการผลิต และจัดหาลาดได้ด้วยตัวเอง มีความหลากหลายในผลิตภัณฑ์และไม่ได้ฝากอนาคตไว้กับคำสั่งซื้อจาก โรงงานขนาดใหญ่
2. มีความว่องไวในการปรับตัว เนื่องจากธุรกิจ (SMEs) เป็นกิจการที่มีคนงานจำนวนไม่มาก ดังนั้นจึงมีความว่องไวในการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตหรือการบริการให้มีความสอดคล้องกับ ความ ต้องการของลูกค้าและตลาดสถานการณ์ในปัจจุบัน
3. ใช้ทุนน้อย เป็นกิจการที่ให้ทุนในการดำเนินการในช่วงเริ่มต้นน้อย มีภาระหนี้สินไม่มากนัก จึงสามารถควบคุมระบบการบริหารการเงินได้ง่ายกว่าธุรกิจขนาดใหญ่
4. ใช้ทักษะในการผลิต สินค้าส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นสินค้าหัตถกรรม หรือทำด้วยมือที่การใช้ทักษะความชำนาญเป็นพิเศษและทำการผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เข้ากับเทคโนโลยีระดับที่ เหมาะสมในการออกแบบและผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายมีเอกลักษณ์และคุณค่าในระดับสากล
5. ใช้วัตถุดิบในประเทศ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของธุรกิจ (SMEs) ส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบที่มี อยู่ในประเทศ และจะใช้วัตถุดิบหรือส่วนประกอบที่จำเป็นเท่านั้น ที่จะสั่งซื้อนำเข้าจากต่างประเทศ
6. ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้จากธุรกิจ (SMEs) จะเน้นในเรื่องของคุณภาพ มากกว่าปริมาณ เนื่องจากผลผลิตที่ได้จะมาจากแรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ และเป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เป็น ของตนเองซึ่งได้จากความเพียรพยายามและความตั้งใจของคน
7. ใช้ประสบการณ์ในชีวิตที่ผ่านมาเป็นแนวทางดำเนินงาน ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) จำนวนไม่น้อยที่ผ่านการลองผิดลองถูกในการทำงาน ซึ่งอาจจะเป็นลูกจ้างหรือทำงานหารายได้ ตามช่องทางต่างๆ อยู่พอสมควร ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจ ส่วนตัว ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้ก็สามารถนำ ประสบการณ์ที่ได้มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจที่ดำเนินการอยู่

8. กิจการเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน กิจการธุรกิจ (SMEs) ส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ ตามแหล่งชุมชนต่างๆ ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ทำให้เกิดการกระจายตัวของแหล่งงานไม่เป็นการกระจุก ตัวอยู่แต่ในเมืองใหญ่ ซึ่งทำให้เกิดการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่นเพิ่มขึ้น

การควบคุมที่มีความสำคัญต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ควรมีดังนี้

1. การควบคุมด้านคุณภาพ เทคนิคต่างๆ ที่นำมาใช้เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า สินค้าและบริการที่ ผลิตได้นั้นจะตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ เทคนิคที่ใช้ควบคุมด้านคุณภาพนี้อาจเริ่มต้นตั้งแต่การ กำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิต และมีการตรวจสอบมาตรฐานของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้ตรงกับ

ที่ระบุไว้ นอกจากนี้เพื่อการผลิตสินค้าเสร็จออกมาแล้วก็จะมีการตรวจสอบขั้นสุดท้าย เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าและบริการที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดซึ่งอาจจะมีการจัดตั้งฝ่ายควบคุมคุณภาพ (QA : Quality control) ขึ้นมาดูแลตรวจสอบ

2. การควบคุมด้านปริมาณ คือ การควบคุมที่มีการใช้ข้อมูลตัวเลขต่างๆ เพื่อนำมาใช้วัดผลในทางปริมาณ เช่น การวัดผลผลิตเป็นจำนวน เพื่อพิจารณาว่าผลการปฏิบัติงานต่างๆ สามารถทำได้ตามที่คาดคิดหรือไม่ เทคนิคที่ใช้ควบคุมด้านปริมาณที่นิยมใช้กันคือการควบคุมปริมาณของคงคลังการควบคุมปริมาณการผลิต การควบคุมยอดขาย การควบคุมกำไร และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน เป็นต้น

3. ควบคุมด้านค่าใช้จ่ายที่สำคัญ และนิยมใช้มากที่สุด คือ การใช้งบประมาณเพื่อการควบคุมค่าใช้จ่าย การควบคุมตามวิธีนี้ ผู้ประกอบการควรพยายามให้ทุกหน่วยงานต้องจัดทำงบประมาณการใช้จ่ายต่างๆ ทุกด้านไว้ล่วงหน้า ทั้งในแง่ของค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนการผลิตที่ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายด้านวัตถุดิบ ด้านค่าจ้างเงินเดือน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่างๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตหรือที่เรียกว่า ค่าใช้จ่าย ค่าโสหุ้ย และค่าอุปกรณ์ต่างๆ ตลอดจนการให้มีการทำงานงบประมาณค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินการต่างอื่นๆ และเมื่อเข้าสู่ขั้นตอนการปฏิบัติจริงผู้ประกอบการจะทำการควบคุม

4. การควบคุมด้านเวลา คือ การควบคุมในทำงานต่างๆ ดำเนินไปโดยสามารถจัดทำได้เสร็จตามกำหนดเวลาที่วางไว้ เทคนิคที่ใช้ในการควบคุมด้านเวลาที่นิยมใช้กัน คือ การกำหนดตารางเวลาการทำงานที่มีการวางกำหนดขั้นตอนการทำงานต่างๆ แต่ตัวอย่างควรต้องทำเสร็จเมื่อใดและควบคุมให้เป็นไปตามนั้น นอกจากนี้การกำหนดมาตรฐานเวลาการผลิตหรือบริการ เช่นผลิตได้ชั่วโมงละกี่ชิ้น หรือให้บริการได้ชั่วโมงละกี่คน เป็นต้น

ความคาดหวังในการเข้าไปเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ (SMEs)

เรื่องที่สำคัญที่สุด ซึ่งผู้ที่คาดหวังจะเป็นเจ้าของธุรกิจ (SMEs) กำลังเผชิญอยู่คือการทำให้เกิดผลสำเร็จจากการเข้าไปประกอบธุรกิจ (SMEs) เรื่องนี้ส่งผลกระทบต่อให้เห็นได้ชัดเจนต่อการตัดสินใจขั้นสุดท้ายที่จะเป็นผู้ประกอบการ เป้าหมายต่างๆ จะเป็นตัวกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการตัดสินใจทางการบริหารในอนาคต วัตถุประสงค์หลายๆ ประการของบุคคลที่เข้าไปประกอบธุรกิจ (SMEs) คือ

1. กำไรและความมั่งคั่ง (Profit and Wealth) เหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งในการเข้าไปประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คือ โอกาสที่จะได้กำไรและการสะสมความมั่นคง ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการจำนวนมากเชื่อในภายิตที่ว่า”ไม่มีทางที่จะร่ำรวยจากการทำงานให้ผู้อื่น” การเผชิญกับอนาคตที่ยังคงเป็นลูกจ้าง ซึ่งได้รับค่าจ้างเพิ่มขึ้นเพียงพอให้ความทันภาวะเงินเฟ้อเท่านั้น ทำให้บุคคลเป็นจำนวนมาก

2. ความพอใจส่วนบุคคล (Persona Satisfaction) การสร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้น หรือการรับช่วงกิจการที่ตกอยู่ในความมิดมนและพลิกฟื้นให้ประสบความสำเร็จนั้นเป็นความพอใจส่วนบุคคลที่ยิ่งใหญ่ประการหนึ่ง สำหรับผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจหลายๆ คน ความปรารถนาที่จะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการพัฒนาและความเจริญเติบโตของธุรกิจ เป็นอนาคตที่น่าตื่นเต้นและเป็นสิ่งที่จูงใจที่มีอิทธิพล

เพราะว่าเป็นการสร้างความรู้เกี่ยวกับความสำเร็จ ซึ่งเป็นสิ่งยากที่จะได้รับ เมื่ออยู่ในฐานะที่เป็นลูกจ้างของผู้อื่น

3. ความเกี่ยวข้องของครอบครัว (Family Involvement) สิ่งที่สัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับความพอใจส่วนบุคคล ซึ่งบุคคลได้รับจากการเป็นเจ้าของธุรกิจคือ ข้อเท็จจริงที่ว่า การเป็นเจ้าของธุรกิจจะเสนอโอกาสให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องของครอบครัวการมีส่วนร่วมในการขึ้นและลงของธุรกิจสามารถทำให้ครอบครัวมีความเข้มแข็งเป็นอย่างมาก

4. ความเป็นอิสระและอำนาจ (Independence and Power) การเป็นเจ้าของของตัวเองเป็นเรื่องที่ดึงดูดใจเป็นพิเศษ ในการเข้าไปประกอบธุรกิจในบริษัทขนาดใหญ่ ความสามารถที่จะเลือกเวลาทำงานได้ตามความพอใจ ทำการตัดสินใจที่สำคัญ และไม่ต้องรายงานไปยังผู้บังคับบัญชาถูกจำกัดอยู่กับบุคคลเพียงไม่กี่บุคคล ซึ่งมีตำแหน่งบริหารในระดับสูง โดยการเริ่มต้นหรือรับช่วงกิจการธุรกิจ (SMEs) ที่ผู้ประกอบการสามารถนำความเป็นไปได้เหล่านี้ไปสู่ความเป็นจริง โดยมีความเป็นอิสระและอำนาจ

5. สถานภาพทางสังคม (Social Status) การเปลี่ยนมาเป็นเจ้าของธุรกิจ (SMEs) ทำให้ต้องเปิดอาณาจักรของการติดต่อทางสังคมใหม่ทั้งหมด การเคลื่อนออกจากการทำงานที่ผู้อื่นเป็นเจ้าของ มาเป็นผู้บริหารงานเองมักจะก่อให้เกิดการติดต่อทางสังคมและความนับถือจากนักธุรกิจ ทั้งในธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดเล็ก งานของหน่วยงานของรัฐเป็นจำนวนมากต้องอาศัยการสนับสนุนจากวงการธุรกิจ และการที่เจ้าของธุรกิจมีสถานภาพทางสังคมผู้ประกอบการจะพบช่องทางที่จะเข้าถึงเหตุการณ์และองค์การที่แตกต่างกัน

นโยบายของรัฐบาลกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

นโยบายการสร้างรายได้ด้านเกษตร

เน้นการฟื้นฟูและส่งเสริมความเข้มแข็งของเกษตรกร โดยการปรับโครงสร้างดินเชื้อส่งเสริมการทำ

เกษตรแบบผสมผสานและส่งเสริมให้เกษตรกรมีที่ดินทำกิน

ด้านอุตสาหกรรม

1. ปรับโครงสร้างการผลิตในการผลิตในภาคอุตสาหกรรม คำนึงถึงทรัพยากรธรรมชาติ ทักษะภูมิปัญญาไทย ศักยภาพการผลิตและการตลาด

2. ส่งเสริมให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมพื้นฐาน

3. พัฒนาบุคลากรและแรงงานภาคอุตสาหกรรมส่งเสริม (SMEs) ให้มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ โดยการสนับสนุนและการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีระหว่างภาครัฐบาล เอกชนและสถาบันการศึกษาถ่ายทอดเทคโนโลยีเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตและการตลาด

4. ส่งเสริมบทบาทของสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรม (SMEs)

ด้านบริการและการท่องเที่ยว

1. พัฒนาภาคการบริการจากการปรับปรุงและพัฒนาปัจจัยพื้นฐานจากหน่วยงานและองค์กรเพื่อให้มีการใช้ศักยภาพบริการอย่างเต็มที่ พัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้และทักษะด้านภาษามาตรฐานและการบริการและการจัดการ

2. ส่งเสริมการท่องเที่ยว ด้วยการเร่งฟื้นฟูระดับความสัมพันธ์และความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อให้ไทยเป็นประตูหลักของการท่องเที่ยวในภูมิภาคนี้

3. เพิ่มความหลากหลายของการท่องเที่ยวในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งเชิงอนุรักษ์ เชิงสุขภาพ และเชิงเกษตรกรรม

นโยบายด้านพาณิชย์และเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

1. คณะรัฐมนตรีเห็นชอบจัดตั้ง SME Development Bank โดยการปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อแปรสภาพ บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) เป็นธนาคารเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนให้กับ (SMEs) ทั้งในรูปแบบเงินกู้และการค้ำประกันสินเชื่อ

2. มอบหมายให้สถาบันทางการเงินของรัฐ เร่งรัดปล่อยสินเชื่อให้กับ (SMEs)

3. ลดภาษีเงินได้นิติบุคคลให้กับ (SMEs) เฉพาะกรณีที่มีผู้ประกอบการมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่เกิน 6 ล้านบาท จากอัตราภาษีฐานปัจจุบัน 30%

3.1 (SMEs) ที่มีกำไรไม่เกิน 1 ล้านบาท เสียภาษี 20%

3.2 (SMEs) ที่มีกำไรไม่เกิน 1-3 ล้านบาท เสียภาษี 25%

3.3 ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีกำไรไม่เกินกว่า 3 ล้านบาท ขึ้นไป

4. ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เพื่อจูงใจให้นำเงินลงทุนไปลงทุนในกิจการ (SMEs) ที่มีศักยภาพ

4.1 ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลให้สำหรับรายได้ที่เป็นเงินปันผล หรือผลประโยชน์ที่ได้จากการถือหุ้นที่ธุรกิจร่วมลงทุนได้รับ

4.2 ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินปันผลและผลประโยชน์จากการถือหุ้นที่ผู้ลงทุนได้รับจากการลงทุนในธุรกิจเงินร่วมลงทุน

แนวความคิดทางทฤษฎีปัจจัยที่คาดว่าจะมีต่อการเลือกประกอบธุรกิจ (SMEs)

การศึกษาในเรื่องการตัดสินใจเลือกอาชีพในระยะเริ่มแรก เป็นที่สนใจในหมู่นักจิตวิทยาเป็นส่วน

ใหญ่โดยเฉพาะ กินซีเบอร์ และคณะ (Ginzberg and other, 1951) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการเลือกอาชีพไว้ว่าการที่บุคคลจะตัดสินใจเลือกอาชีพนั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ คือ

1. การตัดสินใจเลือกอาชีพอย่างทันทีทันใด ในการเลือกอาชีพแบบนี้ บุคคลจะทำการตัดสินใจเลือกอาชีพในขณะนั้นซึ่งการเลือกประเภทนี้บุคคลจะเลือกโดยที่ไม่ได้มีการคิดและไตร่ตรองมาก่อนและไม่สามารถที่จะรู้ถึงหนทางที่เขาจะได้รับจากการตัดสินใจเลือกอาชีพนั้นดังนั้นในการเลือกอาชีพประเภทนี้จึงมีลักษณะที่เป็นการตอบสนองโดยตรงต่อจากการเลือกอย่างทันทีทันใด

2. การตัดสินใจเลือกอาชีพอันเป็นผลมาจากเงื่อนไขทางจิตวิทยา ในการเลือกอาชีพนี้จะขึ้นกับปัจจัยทางจิตวิทยา เช่น แรงกระตุ้น (Impulses) หรือ แรงจูงใจ (Motives) นั่นคือ บุคคลจะเลือกอาชีพเมื่อมีปัจจัยเหล่านี้มากระตุ้น หรือแรงจูงใจทำให้ตัดสินใจเลือกอาชีพ แต่การตัดสินใจเลือกอาชีพนั้น อาจจะไม่เกิดขึ้นถ้าหากว่าโอกาสต่าง ๆ ไม่อำนวยให้

3. การตัดสินใจเลือกอาชีพอันเป็นผลมาจากการแนะแนว การเลือกอาชีพลักษณะนี้เกิดขึ้นเนื่องจากการแนะแนวทางเกี่ยวกับอาชีพโดยเฉพาะ นั่นคือ ผู้ที่มีหน้าที่ในการให้คำปรึกษาแนะแนวอาชีพจะเป็นผู้ที่สามารถให้คำปรึกษาในการเลือกอาชีพได้ว่าอาชีพไหนเหมาะสม หรือไม่เหมาะสมอย่างไร กินซ์เบอร์ก (Ginzberg) ได้สรุปแนวคิดในการเลือกอาชีพไว้ว่าการเลือกอาชีพนั้นมีลักษณะเป็นกระบวนการ (Process) ไม่ใช่เป็นการตัดสินใจเพียงชั่วครู่ แต่เป็นช่วงที่อยู่ระหว่างการตัดสินใจเลือกบุคคลพยายามหาโอกาสที่จะได้รู้ถึงผลประโยชน์และผลตอบแทนที่จะได้รับและจะต้องเป็นผลประโยชน์ที่ได้รับมากที่สุดด้วย

นอกจากนี้ กินซ์เบอร์ก (Ginzberg) ได้แบ่งกระบวนการเลือกอาชีพออกเป็นขั้นตอนตามช่วงวัยได้ดังนี้

1. Fantasy Stage (สิ้นสุดเมื่ออายุ 10 ปี) ในขั้นตอนนี้บุคคลเริ่มมีจินตนาการว่า อาชีพอะไรที่ควรทำ แต่บุคคลยังไม่สามารถที่จะรู้ถึงดูทาง และโอกาสทางอาชีพได้อย่างแท้จริง เป็นระยะที่บุคคลจะมีแต่ความเพ้อฝันเกี่ยวกับอาชีพ ขาดการคิดคำนึงถึงสภาพความเป็นจริงของอาชีพเช่นลักษณะงานที่ทำหรือระยะเวลาในการทำงาน
2. Tentative Stage (อายุ 11-16 ปี) ในขั้นตอนนี้บุคคลเริ่มที่จะเลือกและวางแผนอาชีพคือบุคคลจะรู้ถึงอนาคตของการตัดสินใจในอาชีพนั้น ๆ ว่าในอาชีพที่ตนคิดว่าจะเลือกนั้น ถ้าเลือกแล้วจะมีปัญหาอะไรบ้างและพยายามที่จะหาหนทางแก้ไขปัญหามาจากการเลือกอาชีพที่ตนคิดว่าจะเลือกดังนั้นแสดงให้เห็นว่าขั้นตอนนี้บุคคลพยายามที่จะเรียนรู้ และให้ความสนใจในอาชีพอย่างจริงจัง
3. Reality Stage (อายุ 19-25 ปี) ในขั้นตอนนี้ บุคคลจะเลือกอาชีพ โดยคำนึงถึงโลกของอาชีพที่ตนต้องการกับความเป็นไปได้ที่ตัวเองจะเข้าสู่อาชีพนั้น ว่าจะต้องผ่านขั้นตอนอย่างไรบ้าง เช่น โอกาสที่จะประกอบอาชีพนั้น ระดับการศึกษา หรือประสบการณ์ด้านการทำงาน ดังนั้นในขั้นตอนนี้ จะเป็นขั้นที่จะพาไปสู่การเลือกอาชีพอย่างแท้จริง หลังจากผ่านขั้นตอนในระยะแรก

การศึกษาการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอย่างจริงจัง โดยนักสังคมวิทยาในระยะเวลาต่อมา เริ่มจาก Persons และคณะได้เสนอแนวความคิด โดยได้นำมโนทัศน์ การขัดเกลาทางสังคม (Socialization) มาใช้ในการศึกษาและอธิบายถึงการเลือกอาชีพ เมื่อบุคคลตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพได้แล้ว จะทำให้บุคคลได้รับบทบาทใหม่ในสังคม อันเป็นผลมาจากตำแหน่งของอาชีพนั้น เมื่อเลือกอาชีพได้แล้ว บุคคลก็ต้องปฏิบัติตามบทบาทที่กำหนดไว้สำหรับตำแหน่งอาชีพนั้น ๆ ก่อนจะตัดสินใจเลือกอาชีพย่อมได้พยายามเรียนรู้ลักษณะงานอาชีพและบทบาทที่ต้องปฏิบัติในอาชีพโดยผ่านกระบวนการการขัดเกลาทางสังคม

ต่อมา Musgrave ได้นำแนวทางการคิดการจัดกลาทางสังคมมาขยายและตีความ เพื่อมาทำการอธิบาย พฤติกรรม การเข้าสู่บทบาททางอาชีพโดยกล่าวว่าการจัดกลาทางอาชีพ (Occupational Socialization) ส่วนใหญ่แล้ว จะเกิดขึ้นในครอบครัวโดยที่ครอบครัว ซึ่งพ่อและแม่มีบทบาทในการเป็นผู้ฝึกอบรมและชี้แนะแนวทางหรือการจัดกลาทางสังคมล่วงหน้า (Anticipatory Socialization) นอกจากนี้เขายังชี้ให้เห็นอีกว่า ไม่เพียงแต่ครอบครัวเท่านั้นที่มีอิทธิพลต่อการเข้าสู่บทบาททางอาชีพของบุคคล หากแต่ว่าโรงเรียนและกลุ่มเพื่อนก็มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพด้วยเช่นกัน

เพียร์สัน (Paerson) ได้เสนอว่า การจัดกลาทางสังคม เป็นวิธีการเรียนรู้บทบาทใหม่และได้แบ่งการจัดกลาทางสังคมออกเป็น 2 ระดับ คือ

1. การจัดกลาทางสังคมในขั้นปฐมภูมิ (Primary Socialization) เป็นการเรียนรู้ที่ก่อให้เกิดเอกลักษณ์ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับโครงสร้างพื้นฐานของบุคลิกภาพ (Personality)

2. การจัดกลาทางสังคมในขั้นทุติยภูมิ (Secondary Socialization) เป็นเสมือนกับการเลียนแบบ (Imitation) เป็นการเรียนรู้บทบาทที่ประกอบกิจกรรม ซึ่งแสวงหาผลกำไร

มัสกรัฟ (Musgrave) ได้กล่าวว่า การเลือกอาชีพเป็นผลมาจากการจัดกลาทางสังคมในขั้นทุติยภูมิ (Secondary Socialization) ในการเรียนรู้บทบาทของผู้ผลิต (Producer Roles) ซึ่งมุมมองการเลือกอาชีพในแง่ nàyมีน้อยมาก การอธิบายการเปลี่ยนบทบาทจากวัยรุ่นไปสู่ผู้ใหญ่ที่สำคัญประการหนึ่ง ก็คือบทบาททางอาชีพ ซึ่ง Musgrave ได้เสนอการเลือกประกอบอาชีพเป็นขั้นตอนบนพื้นฐานเชิงโครงสร้างภายในกระบวนการจัดกลาทางสังคมเชิงเศรษฐกิจ (Economic Socialization) ดังนี้คือ

1. ขั้นตอนการจัดกลาทางสังคมก่อนทำงาน (Pre – work Socialization) ช่วงเวลานี้มักจะได้รับการจัดกลาในขั้นปฐมภูมิ ที่มีผลต่อมาจนถึงการจัดกลาขั้นทุติยภูมิ แนวทางของความผันแปรเชิงบทบาทในวัยเด็ก และการเลือกอาชีพมักจะได้รับการจัดกลาทางสังคมจากหน่วยที่สำคัญคือ ครอบครัว พ่อและแม่เป็นหลักสำคัญในการเป็นผู้จัดกลาต่อบทบาทของครอบครัวและบทบาทเชิงเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังมีโรงเรียนและกลุ่มเพื่อน ซึ่งมีอิทธิพลเช่นกัน โรงเรียนเป็นหน่วยสำคัญของระบบการเลือกบทบาทที่บุคคลเข้าสู่โครงสร้างอาชีพ โดยได้รับอิทธิพลที่สำคัญจากระบบการศึกษา

2. ขั้นตอนการเข้าสู่แรงงาน (Entry to Labor Force) การเข้าสู่ตลาดแรงงานและเลือกโดยผ่านความชอบในอาชีพ ซึ่งอาจจะได้รับการจัดกลาทางสังคมเชิงเศรษฐกิจล่วงหน้าและการเลือกนี้ จะกระทำควบคู่ไปกับการเลือกประเภทของอุตสาหกรรมหรือการค้า การเลือกอาชีพเมื่อจบการศึกษาอาจจะขึ้นอยู่กับที่ตั้งของงานอาชีพ โดยการเลือกงานในครั้งแรก ต้องเรียนรู้บทบาทความผันแปรทางอาชีพ ตามการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีและสังคม

3. ขั้นตอนการจัดกลาทางสังคมในงานอาชีพ (Socialization into the Job) เนื่องจากการเลือกอาชีพอาจจะไม่ใช่การเลือกครั้งเดียวเพราะว่า บางครั้งบุคลิกภาพบางประการที่แฝงอยู่ (Hidden) โดยเฉพาะงานที่กีดกันบุคคลจากสภาพแวดล้อม หรือบุคคลบางคนอาจจะประสบกับความล้มเหลวความก้าวหน้าในตำแหน่งงานหรืออาจจะต้องประสบกับความขัดแย้งและความล้มเหลวในงานอาชีพ ด้วยเหตุผลที่ว่า

การเข้าสู่อาชีพครั้งแรกอาจจะไม่ประสบผลสำเร็จและตลาดแรงงานมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่เสมอ ทำให้บุคคลจำเป็นต้องได้รับการขัดเกลาทางสังคมเพื่อเข้าสู่งาน ซึ่งอาจจะทำให้ประสบความสำเร็จมากขึ้น

4. ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงงาน (Job Change) บางคนทำงานครั้งแรกได้อย่างมั่นคงแต่ก็ต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงหรืออาชีพในช่วงชีวิตต่อมา การเปลี่ยนงานมิใช่เป็นผลมาจากบุคคลภาพที่ไม่แน่นอน แต่เป็นเพราะ โครงสร้างทางอาชีพเปลี่ยนแปลง เช่น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี หรือ การเปลี่ยนแปลงทางสภาพเศรษฐกิจและการเมือง เป็นต้น ซึ่งจะมีผลต่อการเคลื่อนไหวเชิงอาชีพของบุคคล

ในการศึกษารุ่นนี้ สนใจที่จะเลือกอาชีพการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งถือได้ว่าเป็นอาชีพอิสระที่บุคคลสนใจในฐานะที่เป็นเจ้าของกิจการ และมีสภาพเป็นนายจ้างในโครงสร้างธุรกิจที่เป็นทางการ คือ เป็นธุรกิจที่มีการจัดองค์กรที่ซับซ้อนมากขึ้น มีกฎหมายคุ้มครองสิทธิประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ และ คาดว่ามีปัจจัยบางอย่างที่มีผลต่อการเลือกประกอบธุรกิจดังนี้

1. ปัจจัยด้านภูมิหลังทางครอบครัว แนวความคิดริเริ่มขึ้นตั้งแต่ศตวรรษที่ 20 ใกล้เคียงกับแนวคิดทางสังคมวิทยาแนวพฤติกรรมศาสตร์สมัยใหม่ ซึ่งเป็นผลมาจากความล้มเหลวของโครงสร้างแบบเก่า และการเกิดพฤติกรรมศาสตร์สมัยใหม่ แนวทางหลักประการแรกของงานวิจัยทางสังคมวิทยาสนใจการเคลื่อนไหวทางอาชีพ คือการศึกษาการเคลื่อนไหวสถานภาพเชิงอาชีพระหว่างรุ่นที่เรียกว่าการเคลื่อนที่แนวตั้ง ผลการศึกษาเหล่านี้ในสหรัฐอเมริกาแสดงในขณะที่การกำหนดบทบาททางอาชีพ และเด็กรุ่นต่อมามักจะมีอาชีพเหมือนบิดา

2. ปัจจัยทางการศึกษา โรงเรียนเป็นสถานที่แห่งการขัดเกลาทางสังคมสำคัญอย่างหนึ่งเป็นแหล่งที่เด็กได้รับการเรียนรู้ทักษะเชิงวิชาการ (Intellectual Skills) ผู้ที่มีบทบาทสำคัญคือครูเป็นผู้ที่สอนให้เด็กมีความรู้ความสามารถ อบรมให้เด็กเป็นคนดีรวมทั้งเป็นผู้ชี้แนะแนวทางในการประกอบอาชีพและอาชีพบางอาชีพจำเป็นต้องได้รับทักษะความรู้ พร้อมทั้งการอบรมพื้นฐานในการปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่ เช่น แพทย์ ครู วิศวกร ทนายความ ฯลฯ เพื่อเตรียมเด็กให้เป็นผู้ใหญ่ที่มีความสามารถโดยเฉพาะบทบาทหน้าที่ทางอาชีพ ซึ่งถือได้ว่าเป็นบทบาทที่มีความสำคัญในวัยผู้ใหญ่

3. ปัจจัยด้านประวัติการทำงานก่อนประกอบอาชีพปัจจุบัน สถานที่ทำงานเป็นสถานที่แห่งการขัดเกลาทางสังคมในวัยผู้ใหญ่ที่สำคัญ บุคคลมีโอกาสดำเนินการเรียนรู้และฝึกรอบมการปฏิบัติหน้าที่ตามบทบาทหรือตำแหน่งในการทำงานบุคคลอาจจะเปลี่ยนแปลงประเภทของงานหรืออาชีพหรืออาจจะเปลี่ยนสถานที่ทำงาน แต่ยังทำงานประเภทเดิม บุคคลเปลี่ยนงานใหม่เพราะการทำงานครั้งแรกล้มเหลวหรืองานอาชีพใหม่เป็นงานที่ดีกว่างานเดิม (มีเกียรติ ค่าจ้างดีกว่า เพื่อความพึงพอใจส่วนบุคคล) ยิ่งทำงานนานขึ้น บุคคลนั้นก็จะมีประสบการณ์มีทักษะทำให้มีประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น

4. ลักษณะบุคลิกภาพส่วนบุคคล นักจิตวิทยาได้พัฒนาการวิเคราะห์เกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพเพื่ออธิบายความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพของบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรม เช่น งาน วิจัยของฮาแลนด์ (Holland, 1959) ซึ่งอธิบายการเลือกอาชีพของบุคคลว่า บุคคลจะเลือกอาชีพที่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของ

ตน พฤติกรรมการเลือกอาชีพเป็นแบบแผนชนิดหนึ่งซึ่งโดยทั่วไปเรียกว่าบุคลิกภาพ คือ บุคคลจะเลือกอาชีพใดก็มักจะมีบุคลิกภาพที่สอดคล้องกับลักษณะงานของอาชีพนั้น

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดนนทบุรี (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2550)

จังหวัดนนทบุรี ตั้งอยู่ในเขตภาคกลางตอนบนมีพื้นที่ 622.38 ตารางกิโลเมตร หรือ 388,939 ไร่ มีอาณาเขตทิศเหนือ ติดจังหวัดปทุมธานีและพระนครศรีอยุธยา ทิศใต้ติดจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทิศตะวันออก ติดจังหวัดกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่เขตคูสิต เขตบางเขน ไปจนจรดจังหวัดปทุมธานี ทิศตะวันตก ติดจังหวัดนครปฐม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.12 ต่อพื้นที่ทั้งหมดของประเทศ ซึ่งมีพื้นที่น้อยที่สุดในเขตภาคกลางตอนบน ลักษณะพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่มแม่น้ำมีความอุดมสมบูรณ์ซึ่งเป็นแหล่ง เพาะปลูกที่สำคัญ สภาพทรัพยากรธรรมชาติ จังหวัดนนทบุรีไม่มีพื้นที่ป่าไม้ เส้นทางคมนาคมสะดวก เนื่องจากอยู่ติดกับกรุงเทพมหานคร โดยอำเภอเมืองนนทบุรีอยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร 20 กิโลเมตร และมีขนบธรรมเนียมประเพณีที่สำคัญคือ การนมัสการพระบรมสารีริกธาตุวัดเขมาภิรตารามราชวรวิหาร และมีวิสัยทัศน์ของจังหวัดว่า นนทบุรีที่อยู่อาศัยชั้นนำของคนทุกระดับ พร้อมสรรพธุรกิจภาคบริการที่ได้มาตรฐาน

ด้านประชากร ในปี 2550 มีจำนวน 1,017,241 คน สัดส่วนความหนาแน่นของประชากรคิดเป็น 1,634.44 คน ต่อตารางกิโลเมตร ด้านการปกครอง มี 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง บางกรวย บางใหญ่ บางบัวทอง ไทรน้อย ปากเกร็ด และ 52 ตำบล 303 หมู่บ้าน มีเทศบาล 10 แห่งและมี องค์การบริหารส่วนตำบล 35 องค์การ จังหวัดนนทบุรี มีครัวเรือนรวมทั้งสิ้น 22,954 ครัวเรือน มีอาชีพทำนา 5,659 ครัวเรือน ทำสวน 12,184 ครัวเรือน อาชีพอื่น ๆ 5,111 ครัวเรือนรวม 22,954 ครัวเรือน โดยแต่ละครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน 5,513.83 บาทต่อเดือน

สภาพทางเศรษฐกิจ มีพื้นฐานค่อนข้างดี ในปี 2549 ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด คิดเป็น 79,177.53 ล้านบาท รายได้เฉลี่ยต่อหัวจัดอยู่ในเกณฑ์ปานกลางคือ 66,165.50 บาท/คน/ปี มีจำนวนโรงงานทั้งสิ้น 2,007 แห่ง จำนวนแรงงาน 53,916 คน มีพื้นที่เพื่อการเกษตร 202,091 ไร่พืชเศรษฐกิจที่สำคัญคือข้าว นาปีและข้าวนาปรัง ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคเกษตร 1,095 ล้านบาท และนอกภาคเกษตร 54,597 ล้านบาท ผลผลิตมวลรวม 55,692 ล้านบาท โดยมีการผลิตภาคอุตสาหกรรมสูงสุด คือ 23,459 ล้านบาท ลูกจ้างในครัวเรือนส่วนบุคคลน้อยที่สุด คือ 111 ล้านบาท อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเฉลี่ย 5 ปี 7.09 ล้านบาท อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจปีล่าสุด 5.91 ล้านบาท

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2550)

สำนักพัฒนาและส่งเสริมการบริหารจังหวัด กระทรวงมหาดไทย ได้วิเคราะห์สถานการณ์ที่แสดงถึงปัจจัยภายในของจังหวัดในด้านจุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) และการวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก ปัจจัยด้านโอกาส (Opportunities) และภัยคุกคาม (Threats) ดังนี้

ตารางวิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ที่ตั้งอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร 2. ศูนย์กลางการบริหารและเศรษฐกิจ 3. มีโครงข่ายคมนาคมขนส่งที่สะดวก 4. มีระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการพร้อม 5. ประชาชนมีความรู้ รายได้สูงและมีศักยภาพ 6. ความต้องการที่อยู่อาศัยมีมาก	1. ที่ดินราคาสูงเนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2. การจราจรติดขัด 3. ตั้งอยู่บนพื้นที่ราบลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยาตอนล่าง จึงเป็นที่รองรับน้ำหลากในทุกปี 4. ปัญหาสิ่งแวดล้อม เช่น ควันพิษ ขยะ น้ำเสีย 5. ประชากรแฝงจำนวนมาก
จุดแข็ง	จุดอ่อน
7. เป็นที่ตั้งศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมขนาดใหญ่ (IMPACT เมืองทองธานี) 8. มีศักยภาพสำหรับเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางน้ำ	-
โอกาส	ภัยคุกคาม
1. การบริหารจังหวัดแบบบูรณาการ 2. รัฐบาลส่งเสริมเรื่องที่อยู่อาศัย 3. มีการวางผังเมืองรวมครอบคลุมพื้นที่ทั้งจังหวัดทำให้สามารถควบคุมการใช้ประโยชน์ที่ดินได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1. เป็นจังหวัดปริมณฑลที่รองรับการเจริญเติบโตของกรุงเทพฯ อย่างไรก็ดีทิศทาง 2. การแข่งขันที่อยู่อาศัยในจังหวัดปริมณฑล 3. สัดส่วนพื้นที่ด้านการเกษตรลดลงเรื่อย ๆ

สถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SMEs ในจังหวัดนนทบุรี (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2550)

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ของจังหวัดนนทบุรี พบว่า จุดแข็งของจังหวัดนนทบุรีคือ การมีที่ตั้งอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร มีการคมนาคมที่สะดวกและรอบทิศทาง มีสาธารณูปโภคที่ครบครันจึงทำให้ประชาชนใช้จังหวัดนนทบุรีเป็นที่อยู่อาศัย ในภาคเกษตรและอุตสาหกรรม จึงเป็นการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองการอยู่อาศัย เช่น ไม้ดอกไม้ประดับตกแต่งบ้านเรือนและเฟอร์นิเจอร์ซึ่งการเจริญเติบโตในด้านที่อยู่อาศัยและสินค้าภาคการเกษตรและอุตสาหกรรมที่ตอบสนองคุณภาพชีวิตที่ดีได้ส่งผลกระทบต่อสภาพ

ภูมิศาสตร์ ทั้งในเรื่องราคาที่ดินที่สูงขึ้น การจราจรติดขัดจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ปัญหาสิ่งแวดล้อม เช่น ควันพิษ ขยะ น้ำเสีย ทั้งจากที่อยู่อาศัยและโรงงานอุตสาหกรรมที่เพิ่มจำนวนขึ้น และพื้นที่ด้านการเกษตรลดลงจากการสร้างที่อยู่อาศัยและโรงงานอุตสาหกรรมอย่างไร้ทิศทาง

เมื่อพิจารณาถึงสภาพทางภูมิศาสตร์ของจังหวัดนนทบุรี พบว่า มีความโดดเด่นในด้านภูมิประเทศที่สวยงาม และยังคงรักษาวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม จะเห็นได้จาก สภาพความเป็นอยู่ของประชาชนสองฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งตอบสนองรสนิยมในการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวหลายกลุ่มทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ชอบท่องเที่ยวสวนเกษตร การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การท่องเที่ยวทางน้ำเพื่อชมวิถีชีวิตของคนไทยทั้งสองฝากฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา นอกจากนั้นแล้วการที่จังหวัดนนทบุรีตั้งอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร จึงทำให้การคมนาคมมีความสะดวกรวดเร็ว สามารถเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าที่มีคุณภาพได้

3. หลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

จากการศึกษาหลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้มีนักวิชาการให้แนวคิดไว้ต่างกันดังนี้

สมชาติ กิจยรรยง (2546 : 36) ได้ให้ความหมายคำว่า ความสำเร็จ คือ หมายถึง การทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ความสำเร็จแม้จะไม่มีกฎเกณฑ์ที่ตายตัวที่เป็นสูตรสำเร็จเหมือนสูตรการคำนวณหรือตารางธาตุทางเคมี แต่จากการรวบรวมให้คำตอบคล้าย ๆ กันว่าบุคคลที่จะประสบความสำเร็จจะประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. มีความตั้งใจ แน่วแน่ มั่นคง เชื่อมมั่น มีจุดหมาย มีใจรัก และเป็นตัวของตัวเอง
2. ถือเวลาเป็นของมีค่าและไม่ผัดวันประกันพรุ่ง
3. มีความมานะ พยายาม อดทน
4. ฝึกฝน ตั้งมั่น เตรียมพร้อม ตื่นตัว จริงจัง ขวนขวาย มุ่งหาความสำเร็จ ไม่รอโอกาส

เจนวิทย์ กุหากาญจน์ (2546 : 26-29) ได้กล่าวถึงหลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จไว้ว่า ไม่ว่าจะการเป็นผู้ประกอบการจะมาจากวิธีการใดต้องมีปัจจัยพื้นฐานที่ควรจะทราบ อยู่ 3 ประการ ซึ่งมีความสำคัญต่อความสำเร็จและล้มเหลวในอนาคตอย่างมาก คือ

1. กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนของตนเอง ภายใต้อรรถกถาที่สอดคล้องกับความสามารถและทรัพยากรที่มีอยู่แล้วเดินตามเป้าหมายที่วางไว้
2. ค้นหากลยุทธ์ที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย
3. สามารถใช้กลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นได้อย่างแท้จริง

โชติรส ชวณิชย์ (2546 : 25-31) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือ บุคคลที่ไม่ล้มเลิกอะไรง่าย ๆ และทุกคนล้วนเคยล้มเหลวหรือผิดพลาดมาแล้วทั้งนั้นแต่กระบวนการก้าวขึ้นไปสู่การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นส่วนใหญ่ จะมีคุณลักษณะดังนี้

1. ความรู้ลึกซึ้งอย่างแรงกล้าในการทำธุรกิจ

2. ยึดมั่น ไม่ย่อท้อแม้จะล้มเหลว
3. มีความเชื่อมั่น
4. มีความสามารถในการตัดสินใจ
5. บริหารความเสี่ยง
6. มองการเปลี่ยนแปลงคือ โอกาส
7. มีความอดทนต่อความคลุมเครือ
8. รู้จักเริ่มต้นต้องการความสำเร็จ
9. จดจ่อให้รายละเอียดต้องการผลงานที่สมบูรณ์แบบ
10. ตระหนักในคุณค่าของเวลา
11. มีความคิดสร้างสรรค์
12. มองภาพใหญ่คิดใหญ่

โชคชัย ชยะวัช (2545 : 17-18) กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จต้องมีวิสัยทัศน์ มีการ
ทำแผนธุรกิจและการตัดสินใจ ส่วนใหญ่มักมีคุณสมบัติลักษณะ ดังนี้

1. จะสนุกกับการทำงาน ทุ่มเทให้กับงานมา
2. มีทิท่าในเชิงบวก และมีความเชื่อมั่นมากมีความยึดมั่นอย่างเต็มที่ต่อความมุ่งมั่นของตนเอง
3. ตั้งเป้าหมายอย่างเด่นชัดและมีระเบียบวินัย
4. อย่าใช้ประสบการณ์ในทางลบ เพื่อค้นหาความแข็งแกร่งของตนเอง
5. มีความซื่อสัตย์ และช่วยเหลือคนอื่นให้ประสบผลสำเร็จ
6. มีความเพียรพยายามอย่างยิ่ง
7. กล้าเสี่ยง เมื่อเกิดความผิดพลาดก็ไม่ย่อท้อ
8. พัฒนาการติดต่อสื่อสารกับคนอื่น รวมทั้งการแก้ปัญหา
9. มีผู้ร่วมทีมงานที่มีความสามารถ มีความรับผิดชอบ
10. คำนึงถึงสุขภาพ
11. คอยโอกาสจังหวะเวลาและสถานที่ที่เหมาะสม
12. มีจิตมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือสังคม

จากหลักการแนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่จะ
ประสบความสำเร็จ จะมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน คือ ต้องมีความรู้ดีทั้งในธุรกิจและงานที่ทำมีความมุ่งมั่น
ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค มีความเชื่อมั่น ตระหนักถึงคุณค่าของเวลา มีความคิดสร้างสรรค์ กำหนดเป้าหมายที่
ชัดเจน มีความรับผิดชอบ มีประสบการณ์ในธุรกิจนั้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าต้องมีการจัดทำ
แผนธุรกิจและกลยุทธ์ในการบริหารงานทั้งทางด้านบุคคล ด้านแผนการตลาด ด้านทีมงาน ประสบการณ์
เวลาในการปฏิบัติ และสามารถแก้ไขปัญหาในการทำงานได้ สิ่งเหล่านี้คือคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่
จะประสบความสำเร็จ

4. แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จ

กุริทัต รัศมีเพชร (2542,69) สรุป 10 กลยุทธ์สู่ความสำเร็จ ดังนี้คือ

1. ผู้ประสบความสำเร็จต้องฝึกคิดเชิงบวก
2. ผู้ประสบความสำเร็จรู้วิธีเอาชนะความล้มเหลว
3. ผู้ประสบความสำเร็จมีวิสัยทัศน์
4. ผู้ประสบความสำเร็จมีการตั้งเป้าหมาย
5. ผู้ประสบความสำเร็จใช้การบริหารเวลา
6. ผู้ประสบความสำเร็จหาวิธีขจัดความเครียด
7. ผู้ประสบความสำเร็จให้คุณค่าสายสัมพันธ์
8. ผู้ประสบความสำเร็จพัฒนาทักษะการสื่อความหมาย
9. ผู้ประสบความสำเร็จเชื่อในการจงใจ
10. ผู้ประสบความสำเร็จแสดงความเป็นผู้นำ

บุญเกียรติ โชควัฒนา (2546 : 21) กล่าวว่า ภารกิจหลักขององค์การธุรกิจแทบทุกแห่ง คือการทำกำไร ดังนั้น เขาได้นำเสนอกระบวนการสู่ความสำเร็จ หรือ MOP เป็นกระบวนการในการกำหนดจุดมุ่งหมายขององค์การและกำหนดวิธีการในการติดตามให้บรรลุจุดมุ่งหมาย โดยมีแนวทางการกำกับเพื่อสนับสนุนให้มุ่งเข้าสู่จุดมุ่งหมายได้อย่างชัดเจน โดยที่กำหนดว่า

M = Mission : ภารกิจที่ต้องทำ หรือจุดมุ่งหมายที่ต้องบรรลุ

O = Objective : จุดประสงค์ วัตถุประสงค์ หรือสิ่งที่ต้องทำเพื่อที่จะบรรลุ

P = Policy : นโยบาย หรือ หลักที่ยึดเป็นแนวทางปฏิบัติ

และปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้ MOP สำเร็จได้ คือ ความมุ่งมั่นที่แรงกล้า

สุริยะ เลิศวัฒนะพงษ์ชัย (2548 : 20) สรุปกลยุทธ์การบริหารกิจการส่วนตัวให้ประสบความสำเร็จ ดังนี้คือ

1. กลยุทธ์การจัดลำดับความสำคัญ และการบริหารเวลา
2. กลยุทธ์ทางด้านการตลาด
3. กลยุทธ์การจัดการเงินทุน วิเคราะห์จุดคุ้มทุน
4. กลยุทธ์การบริหารการเงินภายในกิจการ
5. กลยุทธ์การเจรจาต่อรองและการปกป้องตนเองจากการทำธุรกิจ

โดยกล่าวว่า สิ่งที่ทำให้สำเร็จคือ การรู้จักสังเกต และการลงมือทำในสิ่งที่ต้องการบนเส้นทางก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ ที่มุ่งเน้นการทำธุรกิจในสิ่งที่ตนเองชอบหรือถนัด เจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จส่วนมากนั้น ล้วนมีความสามารถด้านการจัดลำดับความสำคัญของงาน

ทศ ฅณนาพร (2548 : 78) ได้กล่าวว่าการที่จะสร้างธุรกิจขึ้นมาใหม่หรือการพัฒนาธุรกิจดั้งเดิมให้ไปสู่ความสำเร็จนั้น ผู้บริหารต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการทำธุรกิจก่อน และได้สรุปแนวคิดในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จของ คุณชนินทร์ เจียรวนนท์ ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร เครือเจริญโภคภัณฑ์ ซึ่งเป็นนักธุรกิจชั้นนำของเมืองไทยหนึ่งในผู้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจโดยเริ่มจากธุรกิจเล็ก กลายเป็นธุรกิจข้ามชาติขนาดใหญ่รายแรก และใหญ่ที่สุดของไทย ดังนี้

1. การดำเนินธุรกิจทุกแขนงย่อมต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ไม่มากก็น้อยแต่นักบริหารและนักธุรกิจที่ดีควรถือว่าปัญหาและอุปสรรคเหล่านั้นล้วนเป็นการท้าทายความสามารถของตน
2. ธุรกิจจะดำเนินไปได้หรือขยายตัวได้ดีหรือไม่ หรือธุรกิจจะประสบความสำเร็จหรือไม่ล้วนขึ้นอยู่กับบุคลากรหรือคนในองค์กร คนเป็นทรัพยากรที่สำคัญล้ำค่า เป็นหัวใจของทุกองค์กร
3. องค์กรต้องการคนที่มีคุณลักษณะที่ดี คือมีความรับผิดชอบสูง มีมานะพยายาม มีความรู้ความสามารถ และมีความซื่อสัตย์สุจริต คุณสมบัติที่ดีคือคุณสมบัติของผู้สำเร็จ คนที่มีลักษณะที่ดีอยู่ในองค์กรมาก ๆ ก็จะสามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จได้
4. คนและโอกาสคือพลังขององค์กร คัดเลือกผู้บริหารที่เก่งมาร่วมขยายธุรกิจพนักงานและผู้บริหารต้องมีภาวะผู้นำ หลักของเครือเจริญโภคภัณฑ์ในการเลือกสรรผู้ที่จะมาร่วมงานด้านบริหารคือ มีความรับผิดชอบสูง มีความขยัน มีความอดทน มีความพยายามสูง และไม่เห็นแก่ตัว
5. ผู้บริโภคคือหัวใจของการดำเนินธุรกิจ จะต้องผลิตสินค้าที่ผู้บริโภคมีความต้องการโดยคำนึงถึงระบบว่าเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการบริหารธุรกิจ และเครือ ซี.พี. ต้องเป็นผู้นำเทคโนโลยีที่ล้ำยุคและทันสมัย แสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง บริหารความเสี่ยง รวมทั้งถือว่าธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ไม่ควรสร้างศัตรู
6. ในการดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน คุณชนินทร์ นั้นเชื่ออยู่ตลอดเวลาว่า มนุษย์ตั้งแต่คนจนที่สุดหรือคนโง่ที่สุดไปจนถึงคนฉลาดที่สุด ก็ต้องซื้อของดีราคาถูก ไม่มีคนไหนจะไปซื้อของแพงและไม่มีคุณภาพ

ในการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นวิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดกลางหรือขนาดใหญ่สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องการคือ ความสำเร็จในการทำธุรกิจ ซึ่งวิธีหนึ่งที่นิยมใช้กันมากในการวัดความสำเร็จก็คือ การดูจากการเติบโตของธุรกิจหรือผลกำไรของธุรกิจ ในบางธุรกิจอาจใช้วิธีการกำหนดเป้าหมายและวัดการประสบความสำเร็จ โดยการเทียบผลงานกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม ด้วยเหตุที่เกณฑ์การพิจารณาความสำเร็จของธุรกิจมีได้หลากหลาย ผู้ประกอบการที่มองว่าตนเองประสบความสำเร็จจึงอาจถูกมองว่าไม่ประสบความสำเร็จในสายตาของบุคคลอื่นก็ได้ (Foley & Green, 1989: 1) อ้างถึงใน ปรัชชาติ, 2544 : 42

ตัวชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจ

ในการวัดความสำเร็จของธุรกิจนั้น มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดไว้หลายแนวทาง ดังเช่น

เคปแลน และนอร์ตัน (Kaplan & Norton, 1992 : 71-79) กล่าวว่าใน ระบบการวัดผลสำเร็จทางธุรกิจแบบดั้งเดิมมุ่งเน้นการวัดด้านการเงินเป็นหลัก แต่การวัดด้านการเงินเป็นเพียงการบอกเรื่องราวของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งเหมาะสมกับยุคของธุรกิจอุตสาหกรรมที่ลงทุนในกำลังการผลิตสำหรับระยะยาวและความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งไม่ใช่จุดสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งหมดเมื่อธุรกิจก้าวเข้าสู่ยุคเทคโนโลยี ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคตผ่านการลงทุนด้านลูกค้า ผู้ร่วมค้า พนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนั้น การที่จะวัดผลสำเร็จขององค์กรนั้น นอกจากจะวัดผลสำเร็จทางการเงินแล้ว ยังจะวัดผลสำเร็จทางด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายในธุรกิจ และด้านการเรียนรู้กับการเติบโต หรือด้านการเรียนรู้และนวัตกรรมประกอบกันด้วย

ขณะที่ นิธย์ สัมมาพันธ์ (2542 : 10-12) เสนอว่า “ผลิตภาพ” หรือ “ Productivity” นั้นเป็นตัววัดความสำเร็จที่เป็นปรากฏการณ์แรก ๆ และค่อนข้างใกล้ชิดระดับปฏิบัติการ รวมทั้งมีลักษณะเป็นรูปธรรม ซึ่งเป็นที่นิยมในการประเมินประสิทธิภาพของการบริหารจัดการขององค์กรธุรกิจมาเป็นระยะเวลาที่ค่อนข้างจะยาวนาน โดย “ผลิตภาพ” ในที่นี้ หมายถึง อัตราส่วนระหว่างผลงาน (Output) ขององค์กรในรูปของสินค้าและบริการต่อจำนวนปัจจัย (Input) ที่ใช้ โดยสามารถเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้

$$\text{ผลิตภาพ} = \frac{\text{ผลงาน (Output)}}{\text{ปัจจัย (Input)}}$$

นอกจากนี้ ปีเตอร์ เอฟ. ดรักเกอร์ (Drucker, Peter F.) อ้างถึงใน นิธย์ สัมมาพันธ์, 2542 : 18-21 ยังได้เสนอ “ตัววัด” ความสำเร็จของธุรกิจในระดับกลยุทธ์ (Strategic Goals) โดยระบุเป็น “ตัวแปร” หรือ “ผลงานสำคัญ” (Major Result Areas) ด้านต่าง ๆ ดังตารางที่ 2.1 ตารางที่ 2.1 “ตัวแปร” และ “ผลงานสำคัญ” ระดับกลยุทธ์ 9 ด้าน

ผลงานสำคัญ	คำอธิบาย
1. สถานภาพทางการตลาด (Market Position)	วัดจากเป้าหมายและการบรรลุเป้าหมายด้าน “ฐานะทางการตลาด” (Market Standing) “ส่วนแบ่งตลาด” (Market Share) ทั้งตลาดปัจจุบันและตลาดใหม่ รวมทั้งสินค้าใหม่ และบริการที่มุ่งสร้าง “ความภักดีจากลูกค้า” (Customer Loyalty)
2. คุณภาพ (Quality)	รักษาและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และ / หรือบริการของบริษัท
3. นวัตกรรม (Innovation)	มีสัมฤทธิ์ภาพในการบรรลุถึงระดับของการ

	พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ รวมทั้งกระบวนการใหม่ ๆ ซึ่งหมายถึงทักษะและกิจกรรมที่จำเป็นจะต้องมีเพื่อเพิ่มพูนสมรรถนะของบริษัทในเชิงแข่งขันได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว
4. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)	ทะนุบำรุงรักษาพฤติกรรมอันประกอบด้วยจริยธรรม รวมทั้งแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านต่าง ๆ เช่น มีส่วนร่วมในการรักษาสีเขียวและคุณภาพชีวิตโดยรวม เป็นต้น
5. ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources)	สรรหา พัฒนา และทะนุบำรุงรักษา ทรัพยากรบุคคลทุกระดับให้มีคุณภาพสูงทั้งในด้านความรู้ความสามารถ ทักษะ และทัศนคติ รวมทั้งพนักงานสัมพันธ์ และความสัมพันธ์กับสหภาพแรงงาน (ถ้ามี)
6. ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resources)	จัดหา เก็บรักษาและจัดทรัพยากรการเงินอย่างเหมาะสม
7. ทรัพยากรทางกายภาพ (Physical Resources)	จัดหา สร้าง และซ่อมบำรุงรักษาทรัพยากรทางกายภาพ (เช่น อาคารสถานที่ โรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องมือ และเทคโนโลยี) ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งมีการนำมาใช้อย่างเหมาะสม
8. ประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost Efficiency)	มีการใช้ทรัพยากรทุกประเภท ทุกชนิด อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผลให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าและ/หรือให้บริการด้วยต้นทุนต่ำ
9. การทำกำไร (Profitability)	ระดับกำไรจะต้องเหมาะสม (ไม่ต่ำเกินไปและไม่สูงจนเป็นการค้ากำไรเกินควร) รวมทั้ง ดัชนีบ่งชี้อื่น ๆ (Indicators) ซึ่งแสดงถึงฐานะการเงินที่ดี

ที่มา : นิตย สัมมาพันธ์, 2542 : 19

ทั้งนี้ “ผลงานสำคัญ” ด้านต่าง ๆ ทั้ง 9 ประการข้างต้น อาจแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ด้วยกัน คือ กลุ่มเสริมสร้างสมรรถภาพทางการตลาด กลุ่มบริหารทรัพยากร และกลุ่มเศรษฐกิจการทำ

กำไร อย่างไรก็ตาม ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นว่า เกณฑ์การพิจารณาความสำเร็จของธุรกิจนั้นมีได้หลากหลายแนวทาง จึงทำให้ในบางครั้งผู้ประกอบการที่มองว่าตนเองประสบความสำเร็จนั้นเมื่อมองในมุมมองของบุคคลอื่นผู้ประกอบการอาจดูมองว่าไม่ประสบความสำเร็จก็ได้ ดังนั้นเฟรเซอร์ (Frese, 2000 : 152-153) จึงได้เสนอการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยใช้เกณฑ์การพิจารณาในหลาย ๆ ด้านประกอบกัน ดังนี้

1. การวัดโดยตัวบุคคล ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดความสำเร็จด้วยตนเอง ซึ่งมักจะใช้ความเป็นตัวสะท้อนธุรกิจ และความพึงพอใจจากรายได้ที่มาจากการดำเนินธุรกิจ

2. การวัดจากระดับความสำเร็จทางเศรษฐกิจ โดยพิจารณาจากข้อมูลด้านการเงินจำนวนลูกค้า ผลกำไร และยอดขาย

3. การวัดโดยผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ทั้งด้านลูกค้า และพนักงานในด้านการรับรู้ความสำเร็จที่มีต่อธุรกิจ

4. การวัดจากการสังเกตของผู้ประกอบการในการสัมภาษณ์ เพื่อประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ เฟรเซอร์ (Frese, 2000: 176) ได้เสนอเครื่องมือสำหรับใช้ประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการตามที่กล่าวมาข้างต้น ดังนี้

1. เครื่องมือสำหรับประเมินความสำเร็จของบุคคล เป็นการประเมินความสำเร็จโดยตัวผู้ประกอบการ ซึ่งจะถามผู้ประกอบการถึงความสำเร็จของตนในความคิดเห็นของบุคคลอื่นสถานะทางการเงินที่สะท้อนธุรกิจ และความพึงพอใจในรายได้ที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ

2. เครื่องมือสำหรับประเมินความสำเร็จทางเศรษฐกิจ เป็นการประเมินข้อมูลทางการเงิน ซึ่งจะถามผู้ประกอบการถึงข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนลูกค้า ผลกำไร และยอดขายในช่วง 1 ถึง 2 ปี ล่าสุดว่าเพิ่มขึ้นหรือลดลง

3. เครื่องมือประเมินความสำเร็จของหน่วยธุรกิจด้วยแผนภาพ ของเพรสเซนดอร์ฟเฟอร์ บรูเคิร์ต และซิกเกอร์ (Beuederl, Presisendoerfer & Ziegler, 1992 : 20) ซึ่งจะให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของธุรกิจในช่วงที่ผ่านมาว่ามีลักษณะการเปลี่ยนแปลงโดยรวมอย่างไรด้วยแผนภาพ

4. เครื่องมือประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ประเมินโดยผู้สัมภาษณ์ ซึ่งจะทำการประเมินความสำเร็จโดยรวมจากการสังเกตของผู้สัมภาษณ์

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้จะทำการประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการตามแนวคิดของเฟรเซอร์ (Frese, 2000: 176) เป็นฐานในการวิจัย ซึ่งได้ให้นิยามความสำเร็จว่าหมายถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่พึงพอใจ โดยวัดจากแนวโน้มของกำไร แนวโน้มของจำนวนลูกค้า แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม ความพึงพอใจจากมุมมองของผู้อื่น ความพึงพอใจในรายได้

5. แนวคิดและทฤษฎีปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

5.1 แนวคิดด้านการจัดการ (Management)

การจัดการเป็นกระบวนการของกิจกรรมที่ต่อเนื่อง และประสานงานกันซึ่งต้องเข้ามาช่วยเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายขององค์กร โดยมีการวางแผนการจัดองค์กร การจัดบุคคลเข้าทำงาน การจัดนำและการควบคุม ซึ่งกระบวนการจัดการดังกล่าวนำไปใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ , 2549 : 36)

1. การวางแผน (Planning) เป็นวิธีปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เพื่อช่วยให้ผู้บริหารทราบเกี่ยวกับการปฏิบัติการที่จะเกิดขึ้นในทุกระดับขององค์กร แผนจะเกี่ยวข้องกับการคัดเลือกภารกิจและวัตถุประสงค์ ตลอดจนกิจกรรมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น โดยผู้บริหารจะใช้การพยากรณ์ 2 แบบ ในการสนับสนุนกระบวนการวางแผน คือ การพยากรณ์เชิงปริมาณ และการพยากรณ์เชิงคุณภาพ

สำหรับขั้นตอนในการวางแผนจะประกอบด้วย การสร้าง ปรับปรุง กำหนดภารกิจซึ่งเป็นเป้าหมายขององค์กร จากนั้นจะใช้ภารกิจเพื่อพัฒนาเป้าหมายขององค์กร แล้วกำหนดโครงสร้างสร้างแผน แล้วจึงทำงานตามแผนที่กำหนดไว้ รูปแบบของแผนแตกต่างกันอาจจัดประเภทได้เป็น ภารกิจ กลยุทธ์ วัตถุประสงค์ นโยบาย กฎ กระบวนการ โปรแกรม และงบประมาณ

2. การจัดองค์กร (Organization) คือ กระบวนการที่กำหนด กฎระเบียบ และแบบแผนในการปฏิบัติงานขององค์กร ซึ่งรวมถึงวิธีการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม

บทบาทของการจัดองค์กร จะต้องมีความชัดเจนในเรื่องจุดประสงค์ขององค์กรหน้าที่หลักขององค์กร การทำความเข้าใจเกี่ยวกับขอบเขตอำนาจ หน้าที่กฎระเบียบที่ผู้บังคับบัญชาจะต้องปฏิบัติตาม และพยายามปรับเปลี่ยนให้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้

สำหรับรูปแบบความเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งเป็นส่วนเริ่มต้นของกิจการ โดยมีการพิจารณาลักษณะของกิจการดังนี้ (สุธี และอภิชาติ, 2548 : 44)

2.1 เจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship) เป็นรูปแบบที่สามารถจัดตั้งได้ง่ายได้ทุกเมื่อไม่จำเป็นต้องมีการขออนุญาตหรือจดทะเบียนจัดตั้ง เหมือนห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทและไม่จำเป็นต้องมีการจัดทำบัญชีหรืองบการเงินใด ๆ ส่งกรมสรรพากร เมื่อครบรอบปีภาษีก็เพียงแต่สำแดงรายรับพร้อมหลักฐาน โดยการกรอกฟอร์มภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการแบบเหมาในอัตราตั้งแต่ 60 - 85% ของยอดรายรับ ทั้งนี้แล้วแต่ประเภทของกิจการ ส่วนที่เหลือจึงนำไปคิดภาษี โดยที่สามารถหักลดหย่อนค่าใช้จ่ายส่วนบุคคลต่าง ๆ ได้ของการขออนุญาตจะเป็นการขออนุญาตเฉพาะในส่วนของธุรกิจที่กำหนด ให้ต้องขออนุญาตประกอบการก่อน เช่น ร้านอาหาร โรงงาน อุตสาหกรรม เป็นต้น

2.2 ห้างหุ้นส่วน (Partnerships) เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการก่อตั้งกิจการโดยห้างหุ้นส่วนจะเป็นการร่วมกันของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 3 แบบ

- 1) ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
- 2) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งต้องจดทะเบียนนิติบุคคลและเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- 3) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ต้องยื่นจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นนิติบุคคล โดยมีหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคนก็ได้

2.3 บริษัท (Company Limited-corporation) เป็นรูปแบบของธุรกิจที่ได้รับความนิยมมากที่สุด มีลักษณะเป็นนิติบุคคล โดยจะมีการแบ่งทุนออกเป็นหุ้นจำนวนหนึ่ง ซึ่งแต่ละหุ้นจะมีมูลค่าเท่า ๆ กัน โดยผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบโดยจำกัด เพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนถือหุ้นเท่านั้น ทั้งนี้รวมถึงหุ้นที่ยังไม่ได้ชำระด้วย

การจัดองค์กรสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การจัดโดยยึดตามโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ยึดตามลักษณะพื้นที่ภูมิศาสตร์ที่แตกต่างกัน การจัดองค์กรจะช่วยให้พนักงานได้ทราบขอบเขตการติดต่อประสานจะสะดวกขึ้น ทำให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจอย่างถูกต้องและรวดเร็ว

รูปแบบขององค์กรแบบดั้งเดิม (Traditional Organizational Designs) (วิรัช สงวนวงษ์วาน, 2546 : 25) การออกแบบขององค์กรเพื่อให้สามารถสนับสนุน การดำเนินงานขององค์กรให้ไปสู่เป้าหมาย ผู้บริหารอาจเลือกรูปแบบขององค์กรแบบใดแบบหนึ่งใน 3 แบบคือ

- 1) โครงสร้างองค์กรแบบง่าย (Simple structure) เป็นรูปแบบที่เหมาะสมสำหรับองค์กรเล็กๆ ที่เพิ่งเริ่มกิจการใหม่ ซึ่งก่อนหน้านี้มีการเรียกโครงสร้างองค์กรประเภทนี้ว่าโครงสร้างแบบครอบครัว โดยมีการแบ่งฝ่ายแผนกน้อย ช่วงการบังคับบัญชากว้าง อำนาจหน้าที่รวมอยู่ที่คนคนเดียว และการจัดระเบียบงานน้อย

- 2) โครงสร้างองค์กรแบ่งตามหน้าที่ (Functional Structure) เมื่อองค์กรมีขนาดใหญ่ขึ้น มีพนักงานมากขึ้น โครงสร้างขององค์กรจะมีแนวโน้มความชำนาญเฉพาะด้านมากขึ้น มีการจัดระเบียบงานมากขึ้น กฎระเบียบต่าง ๆ มากขึ้น มีการจัดสานการบังคับบัญชาและช่วงการบังคับบัญชา ยิ่งองค์กรมีขนาดใหญ่มากขึ้น การบริหารจะมีความเป็นราชการมากขึ้น การแบ่งโครงสร้างองค์กรแบบหน้าที่เป็นรูปแบบองค์กรที่จัดกลุ่มตามหน้าที่ที่เหมือนกันเป็นแผนก เช่น ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการผลิต ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ ฯลฯ

- 3) โครงสร้างตามหน่วยงาน (Divisional Struction) รูปแบบองค์กรที่ประกอบด้วยหน่วยงานที่แต่ละหน่วยงานจะมีความเป็นอิสระในการดำเนินงานและตัดสินใจ มีศูนย์กลางใรของแต่ละหน่วยงานโดยเฉพาะ ตัวอย่างของโครงสร้างแบบหน่วยงาน เช่น แบ่งตามผลิตภัณฑ์ แบ่งตามพื้นที่ แบ่งตามลูกค้า หรือแบ่งตามกระบวนการผลิต

3. การคัดคนเข้าทำงาน (Staffing) เป็นการคัดเลือก บรรจุตำแหน่งงานต่าง ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับโครงสร้างองค์กร โดยที่องค์กรจะต้องมีการวางแผนกำลังคนที่ต้องการของแต่ละแผนก โดยการคัดคนเข้าทำงานจะต้องสอดคล้องกับโครงสร้างบทบาทและตำแหน่งขององค์กรการคัดเลือกบุคคลที่เหมาะสมเข้า

ทำงานจะต้องมีการพยากรณ์ความต้องการ ทำการสรรหาคัดเลือกฝึกอบรมพัฒนาพนักงานมีการบริหารค่าตอบแทน การย้ายพนักงานและการทดแทนมีการประเมินผล เพื่อให้ทราบประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน และองค์กรว่าบรรลุเป้าหมายหรือไม่

4. การสั่งการ (Leading) เป็นการสั่งการ และการจูงใจที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบุคคลการแก้ปัญหาความขัดแย้งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร เทคนิคการจูงใจพนักงานที่สำคัญประกอบด้วย

4.1 เงินเป็นสิ่งกระตุ้นอยู่ในรูปต่างๆ เช่น เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส ประกัน

4.2 การมีส่วนร่วม รวมถึงการยอมรับทำให้พนักงานรู้สึกถึงความสำเร็จ

4.3 คุณภาพการทำงาน

สำหรับความเป็นผู้นำ เป็นความสามารถที่จูงใจ และมีอิทธิพลต่อบุคคลอื่นให้ทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ผู้นำจะมีอิทธิพลต่อบุคคลให้บรรลุการทำงาน โดยมีอำนาจซึ่งเป็นความสามารถที่จะให้เกิดผลต่อการตัดสินใจ ทักษะคิด และความคิดริเริ่มของบุคคล

5. การควบคุม (Controlling) เป็นการวัดและแก้ไขการทำงานเพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุประสงค์ และแผนขององค์กรมีการใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การวางแผนและการควบคุมมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด โดยกระบวนการควบคุมขั้นตอนที่สำคัญ 4 ขั้นตอน

5.1 การกำหนดมาตรฐาน (Establish Standards) ผู้บริหารรับผิดชอบในการแปลความหมายเป้าหมาย แผนขององค์กรให้เป็นมาตรฐานในการวัดที่เหมาะสม เพื่อติดตามกระบวนการที่ต่อเนื่อง สำหรับกระบวนการในองค์กรแล้ว จะคาดหวังการทำงานในการติดต่อสื่อสารสำหรับพนักงาน การกำหนดมาตรฐานการทำงานเป็นสิ่งสำคัญเพื่อใช้ในการวัดผลการทำงาน และการจูงใจพนักงานด้วย

5.2 การวัดผลการทำงาน (Measure Performance) เมื่อมาตรฐานมีกำหนดขึ้นผู้บริหารต้องกำหนดกระบวนการวัดผลการทำงาน เป็นการวัดผลเพื่อสิ่งที่แตกต่างกันมาตรฐานจะสามารถป้องกันในการเกิดขึ้นอีก และการหลีกเลี่ยงการปฏิบัติที่ไม่เหมาะสม

5.3 การเปรียบเทียบการทำงานมาตรฐาน (Compare Performance to Standards) เมื่อมาตรฐานมีการกำหนดขึ้นเพื่อวัดผลการทำงาน ผู้บริหารต้องกำหนดกระบวนการวัดผลการทำงาน โดยการเปรียบเทียบการทำงานตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ในการทำงาน

5.4 การปฏิบัติการแก้ไข (Take Action) หลังจากเกิดกระบวนการทำงานขึ้นต้องมีส่วนที่ควบคุมระบบของงาน งานชิ้นใดที่ไม่มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องเข้าสู่กระบวนการแก้ไขเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพของงานมาตรฐานที่กำหนดไว้

5.2 แนวคิดด้านการตลาด (Marketing)

ด้านการตลาดและการแข่งขัน ได้นำเอาโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค และการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและคู่แข่งเพื่อประเมินว่าสภาพการตลาด และการแข่งขันเป็นอย่างไรในปัจจุบัน โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) เป็นการศึกษาถึงสิ่งที่จะทำให้เกิดการซื้อผลิตภัณฑ์

โดยมีจุดเริ่มต้นจากสิ่งที่กระตุ้นที่ทำให้เกิดความต้องการ สิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ เปรียบเสมือนกล่องดำซึ่งผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อจะได้อิทธิพลจากลักษณะต่าง ๆ ของผู้ซื้อ แล้วจะมีการตอบสนองของผู้ซื้อ

1. สิ่งกระตุ้น อาจเกิดจากภายในร่างกายและจากภายนอก นักการตลาดจะต้องสนใจและจัดสิ่งกระตุ้นภายนอกเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นภายนอกประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

- 1) สิ่งกระตุ้นการตลาดได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งจะกล่าวต่อไป
- 2) สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ ได้แก่ สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ ทางเทคโนโลยีทางกฎหมาย

และการเมือง ทางวัฒนธรรม

2. กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ผู้ผลิตไม่สามารถทราบได้จึงต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ซึ่งความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจ

3. การตอบสนองของผู้ซื้อ หรือการตัดสินใจของผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในประเด็นต่าง ๆ คือ การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกปริมาณการซื้อในปัจจุบันการทำความรู้จักลูกค้าเพียงอย่างเดียวไม่พอ จำเป็นต้องศึกษาคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศมีการกำหนดคู่แข่งของธุรกิจโดยพิจารณาในประเด็นต่าง ๆ คือ คู่แข่งใหม่ที่เข้ามาใหม่ ผู้ขายปัจจัยการผลิต ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ที่ทดแทน การแข่งขันระหว่างธุรกิจ เช่น การแข่งขันด้านราคา ด้านนวัตกรรม ด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์

สำหรับทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) (Kotler, 2003 : 98) หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งเป็นการใช้ร่วมกันเพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วย เครื่องมือต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายทางธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ กิจกรรมที่ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น ชนิดสินค้าให้เลือกคุณภาพ สินค้า ตราสินค้า ลักษณะ การออกแบบ ขนาด บริการ การรับประกัน

2. ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้าจะต้องวางแผนและกำหนดราคาให้ถูกต้องเหมาะสมตามสภาวะตลาด ปริมาณการซื้อขายในแต่ละครั้ง เพื่อดึงดูดและจูงใจผู้บริโภค กิจกรรมในการตั้งราคา เช่น การให้ส่วนลด เงื่อนไขระยะเวลาชำระเงิน ระยะเวลาในการให้สินเชื่อ

3. การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและ กิจกรรม ให้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริหารจากองค์กรไปยังตลาดได้ทันเวลาผลิตภัณฑ์นั้นจึงจะมีค่า

สูง กิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า เช่น การขนส่ง คลังสินค้าปริมาณสินค้าคงเหลือ การเก็บรักษา การเลือกคนกลาง

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง เป็นการติดต่อสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้า เป้าหมายทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่ต้องการของลูกค้าเป้าหมาย สร้างความเชื่อถือในผลิตภัณฑ์กิจกรรมที่เป็น การส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงาน การส่งเสริมการขายมีการประเมินผลโดยใช้เครื่องมือการตัดสินใจหลัก ในการประชาสัมพันธ์การตลาด ดังนี้

- 1) สิ่งพิมพ์ (Publications) การเผยแพร่ต่อสาธารณชนโดยใช้สิ่งพิมพ์ เข้าสู่กลุ่มเป้าหมาย เช่น รายงานประจำปี โบชัวร์ บทความ จดหมายข่าว นิตยสาร หรือใช้วัสดุบันทึกเสียง
- 2) กิจกรรม (Events) การสร้างความสนใจแก่สินค้าโดยสร้างกิจกรรมรูปแบบต่างๆ เช่น การจัดประชุม การสัมมนา กิจกรรมนอกสถานที่ งานแสดงสินค้า นิทรรศการการแข่งขัน งานครบรอบปี
- 3) ผู้สนับสนุน (Sponsorships) บริษัทสามารถสร้างชื่อเสียงตราสินค้าและบริษัท โดยการเป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมกีฬา ศิลปวัฒนธรรม และอื่น ๆ
- 4) ข่าว (News) หน้าที่สำคัญอย่างหนึ่งของฝ่ายประชาสัมพันธ์ คือ การสร้างข่าวที่เป็นประโยชน์ต่อสินค้า โดยการส่งข่าวให้สื่อมวลชน หรือจัดแถลงข่าว
- 5)สุนทรพจน์ (Speeches) การให้สัมภาษณ์สื่อมวลชน หรือแถลงสุนทรพจน์ต่อสมาคมต่าง ๆ ของผู้บริหารสร้างภาพพจน์ที่ดีแก่บริษัท
- 6) กิจกรรมสาธารณประโยชน์ (Public – Service Activities) โดยการเสียสละเงินและเวลาเพื่อสังคม
- 7) การสร้างเอกลักษณ์ (Identity Media) เช่น โลโก้ สัญลักษณ์แบบฟอร์ม จดหมาย นามบัตร ยูนิฟอร์ม

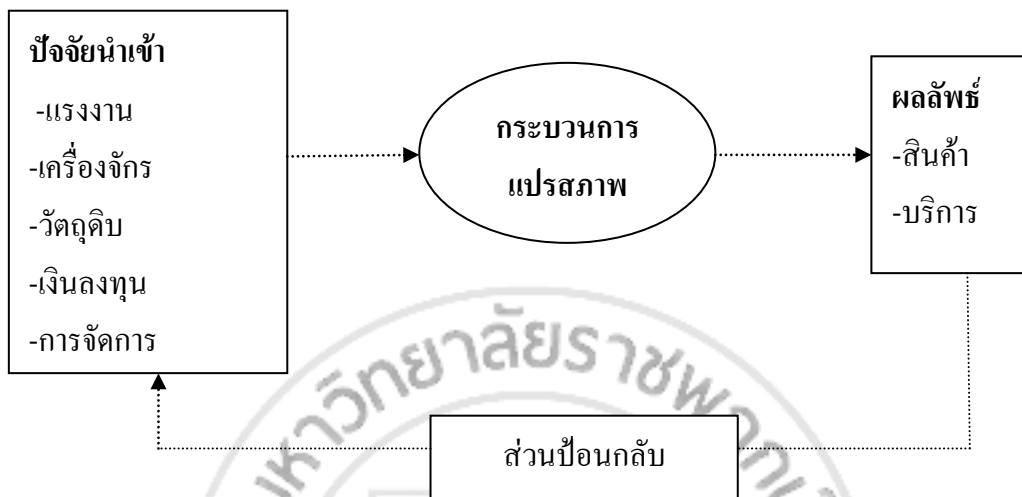
5.3 ทฤษฎีการดำเนินงาน (Operations Management)

1. แนวคิดด้านการจัดการดำเนินงาน (Operations Management) (ค่านาย อภิปรัชญาสกุล, 2547 : 56)

1) การผลิต (Production) หมายถึง การผลิตสินค้า (Goods) และบริการ (Services) เป็นการออกแบบ และดำเนินระบบที่มีผลิตภาพ (Operates Productive System) เพื่อให้งานสามารถดำเนินการได้ เช่น อาหารที่รับประทานตามภัตตาคาร ภาพยนตร์ที่ดูตามโรงภาพยนตร์สินค้าที่เลือกซื้อสินค้าในร้านค้าปลีกล้วนต้องดำเนินการโดยใช้ผู้จัดการดำเนินงานหรือผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ จะพบในทุกหน่วยงาน เช่น ธนาคาร โรงพยาบาล โรงงาน รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานของราชการ ฉะนั้นการดำเนินงานจึงมากกว่าการวางแผน การควบคุมเป็นสิ่งสำคัญที่นำพาองค์กรสู่ความสำเร็จ

2) การดำเนินงาน (Operations) เป็นกระบวนการที่เปลี่ยนปัจจัยนำเข้า (Input) เป็นผลลัพธ์ที่มีมูลค่า ซึ่งปัจจัยนำเข้า (Input) ประกอบด้วยปัจจัย 5 M's คือ ทรัพยากรมนุษย์

(Manpower) เครื่องจักรอุปกรณ์รวมถึงโครงสร้างพื้นฐาน (Machine) วัสดุดิบ (Materials) เงินลงทุน (Money) และการจัดการดำเนินงาน (Management) เพื่อให้ได้ผลิตผล (Output) เช่น สินค้าและบริการ โดยอาศัยการจัดการที่ได้รับผลสะท้อนกลับจากความต้องการจากลูกค้าที่จำเป็นสำหรับการกำหนดปัจจัยนำเข้าในกระบวนการแปรสภาพที่เหมาะสม ดังภาพที่ 2.1



ภาพ 2.1 กระบวนการในการดำเนินงาน
ที่มา : คำนาย อภิปรัชญาสกุล, 2547 : 56

การจัดการดำเนินงานเป็นความพยายามสร้างความมั่นใจว่ากระบวนการแปรสภาพได้มีการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และผลผลิตที่ได้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากกว่าผลรวมของปัจจัยนำเข้า วงจรของการดำเนินงาน คือการสร้างมูลค่าซึ่งเป็นชุดของกิจกรรมที่เกิดขึ้นตามโซ่มูลค่า (Value Chain) ซึ่งกระจายมาจากผู้ขายปัจจัยการผลิตไปยังลูกค้า กิจกรรมที่ไม่เพิ่มมูลค่าจะเป็นความสูญเปล่าควรถูกยกเลิกไป กระบวนการแปรสภาพปัจจัยนำเข้าเป็นผลลัพธ์ (Transformation process) ซึ่งเป็นลักษณะพิเศษของระบบการดำเนินงานที่มีหลายชนิด

2. แนวคิดด้านการผลิต (Production) เป็นการพิจารณาศึกษากิจกรรมทางการผลิตที่มีผลให้เกิดการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และเสียต้นทุนค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ซึ่งสามารถให้กำไรแก่ผู้ประกอบการเบเกอรี่ โดยระบบการผลิต และการปฏิบัติการประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ส่วน ได้แก่ (คำนาย อภิปรัชญาสกุล, 2547 : 70)

1) ปัจจัยนำเข้า (Input) เป็นส่วนของทรัพยากรหรือสิ่งที่จะต้องใช้ในการผลิต สินค้า หรือบริการโดยทั่วไปประกอบด้วยเงินทุน แรงงาน เครื่องจักร วัสดุวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2) กระบวนการผลิตและแปลงสภาพ (Production) คือ ส่วนที่ทำหน้าที่นำเอาปัจจัยนำเข้ามาผลิต และแปลงสภาพเพื่อให้ได้เป็นสินค้า หรือบริหารตามที่ต้องการ ได้แก่ วิธีการผลิตสินค้า วิธีการจัดลำดับการผลิต การวางแผนการผลิต การจัดสรรกำลังคนเพื่อการผลิต

3) ผลได้ (Output) คือ ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ และปริมาณตามที่กำหนดในเวลาที่ต้องการ

4) ส่วนป้อนกลับ (Feedback) คือ ส่วนที่ใช้ในการควบคุมการผลิตเพื่อให้การทำงานของระบบการผลิตบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่วนป้อนกลับนี้จะทำหน้าที่ประเมินผลได้ เช่น ปริมาณ และคุณภาพของสินค้าที่ผลิต โดยนำมาเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่วางแผนไว้

5) ผลกระทบจากภายนอกที่เปลี่ยนแปลงโดยไม่ได้คาดหมาย (Random Fluctuations) จะเป็นการเปลี่ยนแปลงที่อยู่นอกเหนืออำนาจการควบคุมของผู้บริหาร เช่น การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันหน่วยงานที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์มีความสำคัญมากขึ้น ทั้งนี้เพราะสภาพการแข่งขันวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ระดับการศึกษาที่สูงขึ้นของผู้บริโภค ทำให้ผู้ผลิตสินค้าและให้บริหารต้องพยายามผลิตสินค้าและบริหารใหม่ ๆ ออกมาเสมอ หรือปรับปรุงด้านเทคนิคการผลิตเพื่อลดเพื่อลดต้นทุนการผลิต ปรับปรุงคุณภาพปรับปรุงคุณลักษณะเฉพาะต่าง ๆ เช่น ลักษณะการใช้งาน สี สัน กลิ่น รส ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถเพิ่มส่วนครองตลาดได้ อันจะนำความเจริญก้าวหน้ามาสู่ธุรกิจ

การจัดระบบมาตรฐานการผลิต เป็นการกำหนดแบบแผนวิธีการทำงานสำหรับงานผลิตทุกขั้นตอน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติการผลิตและให้บริการซึ่งจะต้องมีการควบคุมการผลิตให้เป็นไปตามแบบที่กำหนดไว้ ผลผลิตที่ได้จากระบบดังกล่าวก็จะมีคุณภาพ คุณลักษณะปริมาณตามที่ต้องการในเวลาที่กำหนดไว้

การจัดช่างผู้ชำนาญเฉพาะงาน ปัจจุบันโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่จะจัดระบบการผลิตเป็นแบบผลิตจำนวนมาก โดยคนงานในกระบวนการผลิตจะทำงานประจำเพียงหน้าที่เดียวการจัดหน้าที่การทำงานของคนงานเฉพาะอย่าง จะช่วยเพิ่มความชำนาญงานและสามารถผลิตผลผลิตที่ได้มาตรฐานใกล้เคียงกันมากที่สุด

การผลิตด้วยเครื่องจักรอัตโนมัติเป็นการนำเอาเครื่องจักรแบบอัตโนมัติมาใช้แทนแรงงานคน การผลิตจะเป็นไปอย่างต่อเนื่องรวดเร็วสามารถผลิตได้ปริมาณมาก โดยคนงานมีเท่าใดการใช้เครื่องจักรแบบอัตโนมัติก็ยังมีมากขึ้น เพราะเครื่องจักรอัตโนมัติจะมีทั้งระบบแจ้งภัยระบบป้องกันอุบัติเหตุรวมทั้งสามารถควบคุมความเร็วหรือในส่วนที่อาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพของคนงานได้ด้วย

การเพิ่มผลผลิต ระบบการผลิตที่ดีจะพิจารณาจาก 3 ประเด็น คือ ผลิตแล้วได้สินค้าหรือบริการหรือบริการที่มีคุณภาพตามที่กำหนดผลิตได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการและมีต้นทุนการผลิตต่ำสำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ความต้องการในสินค้าและบริหารอัตราดอกเบี้ยแหล่งวัตถุดิบ และเครื่องจักร นโยบายของรัฐบาลในเรื่องภาษีอากรและการส่งเสริมธุรกิจ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของหน่วยธุรกิจ

2. ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ของหน่วยธุรกิจ เช่น วัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักร ที่ดิน อาคาร เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่หน่วยธุรกิจสามารถควบคุมได้ การเพิ่มผลผลิตวัตถุดิบ ถ้าต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ หากเราสามารถเพิ่มผลผลิตวัตถุดิบได้ ก็สามารถลดต้นทุนได้มาก ถ้าไรจะสูงขึ้น การเพิ่มผลผลิตวัตถุดิบมีหลักการ ดังนี้

- 1) ไม่ใช้วัตถุดิบมากเกินไปจนความจำเป็น และมีระบบควบคุมการเบิกใช้
- 2) พยายามใช้วัตถุดิบที่หาง่ายมีคุณภาพเหมาะสมกับราคา
- 3) ดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบและการตรวจนับที่ดี
- 4) อย่าเก็บวัตถุดิบไว้นานเกินไปเพราะจะทำให้เสื่อมคุณภาพ
- 5) หลีกเลี่ยงการเกิดของชำรุดเสียหายจากกระบวนการผลิต
- 6) ดำเนินการผลิตตามแผนการผลิตที่ดี

การเพิ่มผลผลิตแรงงานหลักเบื้องต้นของการเพิ่มผลผลิตด้านแรงงานคือ การหาคนดีเข้ามาทำงาน พัฒนาส่งเสริมคนงานให้มีความสามารถยิ่งขึ้นไป และรักษาคคนดีเหล่านี้ไว้ให้ทำงานตลอดไป หลักการในการลดค่าแรงคือ

1. ปรับปรุงเวลามาตรฐานในการทำงาน
2. ลดเวลาสูญเสียระหว่างงาน โดยแบ่งช่วงงานให้สมดุล จัดวางเครื่องมือเครื่องใช้และวัตถุดิบให้อยู่ใกล้ ๆ คนงานเพื่อความสะดวกในการหยิบใช้
3. ลดเวลาในการปรับแต่งเครื่องจักร
4. ลดเวลาคนว่างงาน ซึ่งอาจเกิดจากขาดวัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์คุณภาพต่ำ การเพิ่มผลผลิตเครื่องจักร การใช้เครื่องจักรไม่เหมาะสม การใช้เครื่องจักรตลอดเวลาจนไม่มีเวลาจนไม่มีเวลาบำรุงรักษาเป็นสาเหตุให้ต้นทุนการใช้เครื่องจักรสูงขึ้น หลักการเพิ่มผลผลิตเครื่องจักร คือ

- 1) ซื้อเครื่องจักรให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งาน
- 2) บำรุงรักษาเครื่องจักรให้ดี เพื่อยืดอายุการใช้งาน
- 3) จัดทำคู่มือในการใช้เครื่องมือ

ทางออกที่ดีที่สุด ของการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมในปัจจุบันซึ่งต้องเผชิญกับปัญหา มากมายคือ การเพิ่มผลผลิตดี พัฒนาประสิทธิภาพการผลิตให้สูงสุด ลดต้นทุนการผลิตและยกระดับการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้ได้ประโยชน์คุ้มค่าที่สุด

5.4 แนวคิดทางการเงิน (Financing)

หน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารการเงินอาจจะแตกต่างกันไปบ้างตามลักษณะ และขนาดของธุรกิจที่แตกต่างกันในองค์กรธุรกิจทุกขนาดต่างมีความจำเป็นที่จะต้องตัดสินใจในเรื่องสำคัญ ๆ ที่

เกี่ยวข้องกับการเงิน โดยมีหน้าที่หลักด้านการเงิน 3 ประการ ซึ่งใช้ในการบริหารการเงินของธุรกิจเบเกอร์รี่ที่จะทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กร คือ (สุมาลี จิระมิตร, 2541 : 7)

1. การคาดการณ์ถึงความต้องการเงินทุน (Anticipating Financial Needs) เป็นเรื่องของ การวิเคราะห์วางแผน และควบคุมทางการเงิน การพยากรณ์ทางการเงิน การจัดทำงบการเงิน
2. การจัดหาเงินทุนมา (Acquiring Financial Needs) จะบอกให้รู้ว่ากิจการจะหาเงินทุน มาใช้จ่ายตามที่ต้องการเมื่อใด หาได้จากแหล่งใด และด้วยวิธีการอย่างไร รวมถึงต้นทุนแหล่งที่มีเงินทุน หมุนเวียน การบริหารลูกหนี้ การบริหารสินค้าคงเหลือ
3. การจัดสรรเงินลงทุนไปในธุรกิจ (Allocation Funds in the Business) กิจการจะ จัดสรรเงินลงทุนไปในสินทรัพย์อย่างไรที่จะก่อให้เกิดความเหมาะสมที่สุด โดยจะต้องให้ความสำคัญระหว่าง ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) และสภาพคล่องของกิจการ (Liquidity) รวมถึงการจัดหา งบประมาณลงทุน การจัดลำดับ การประเมินผลและเลือกข้อเสนอลงทุน การบริหารสินทรัพย์ระยะสั้น และสินทรัพย์ระยะยาวมุมมองด้านการเงิน มีดังนี้ชี้วัด เช่น การวัดยอดขาย ยอดการผลิต ต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ความสามารถในการหารายได้ อัตราส่วนทางการเงิน เช่น ROI (Return on Investment)

$$\begin{aligned} & \text{กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน} \\ \text{อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} &= \frac{\text{สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานโดยเฉลี่ย}}{\text{กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน}} \\ \text{อัตรากำไร} &= \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{ยอดขาย}} \end{aligned}$$

ตัดสินใจลงทุนที่ดี จะทำให้ธุรกิจได้รับผลกำไรตอบแทนที่น่าพอใจ ในขณะที่การตัดสินใจหา เงินทุนที่ถูกต้องเหมาะสม จะทำให้ธุรกิจมีเงินทุนสำหรับการลงทุนต่างๆ ด้วยต้นทุนที่ต่ำเมื่อการลงทุนให้ ผลตอบแทนที่สูง โดยมีต้นทุนของเงินลงทุนที่ต่ำ ในระยะยาวจะมีผลทำให้การดำเนินการของธุรกิจบรรลุ ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ คือ มูลค่าของธุรกิจสูงขึ้นเรื่อยๆ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จินตนา ในจะวะนะ และอภิสร่า อานุกาพชรพยง (2549 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัย เกี่ยวกับความสำเร็จในการบริหารจัดการกองทุนหมู่บ้านและชุมชน กรณีศึกษากองทุนหมู่บ้านต้า อมเมือง จ.ลำปาง ผลการศึกษาค้นคว้าพบว่า เงื่อนไข ทำให้กองทุนหมู่บ้านประสบความสำเร็จเกิดจากกองทุน หมู่บ้านมีการบริหารจัดการที่ดี มีคณะกรรมการกองทุน ปฏิบัติงานได้ดีมีความยุติธรรม สมาชิก และ

คณะกรรมการมีส่วนร่วมประสานงานได้ดี สมาชิกเคารพ กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ กองทุน มีการประชุม ร่วมคิดร่วมเรียนรู้ด้วยกัน มีความสนใจ ติดตามตรวจสอบการบริหารงานของ คณะกรรมการกองทุน ติดตามการกู้เงินของสมาชิก นอกจากนั้นผลประโยชน์ที่จ่ายให้สมาชิกอย่างทั่วถึง เงื่อนไขเหล่านี้จึงทำให้ กองทุนหมู่บ้าน บ้านคำ อ.เมือง จ.ลำปาง ได้ประสบความสำเร็จ การบริหารจัดการกองทุนและเป็น กองทุนหนึ่งที่มีผลการดำเนินงานที่ได้มีการประเมินผลงาน โดย สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำปาง ว่า เป็นกองทุนหมู่บ้านที่มีมาตรฐาน ระดับที่ 1 ประจำปี 2547 นอกจากนี้ ผลการค้นหาก็เกี่ยวกับความคิดเห็น ของคณะกรรมการกองทุนพบว่าสมาชิกกองทุนส่วนใหญ่เห็นว่า การบริหารงานอยู่ในระดับที่ดี มีความ ยุติธรรม และแสวงหาความร่วมมือจากสมาชิกกองทุนให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ได้เป็นอย่างดี การที่จะทำให้ การบริหารจัดการกองทุนประสบความสำเร็จนั้น ต้องอาศัยความร่วมมือ ร่วมคิด ร่วมทำ ของสมาชิกกองทุนทุกคนร่วมกัน โดยสมาชิกทุกคนต้องยึดถือข้อบังคับของกองทุน ในส่วน คณะกรรมการบริหารกองทุนต้องบริหารกองทุนอย่างซื่อสัตย์และมีคุณธรรม ตลอดจนต้องยึดถือ ข้อบังคับ ของกองทุนในการบริหารจัดการจะส่งผลทำให้กองทุนหมู่บ้านประสบผลสำเร็จ

มนต์รัก ชีรานุสรณ์ (2551) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนอำเภอเมือง พะเยา จังหวัดพะเยา โดยศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จด้านการเงิน ด้านการผลิต ด้านการตลาด และ ด้านการบริหารจัดการ การศึกษาครั้งนี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ประชากรทั้งหมด คือ ผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนในพื้นที่อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยาที่มีผลการคัดสรรให้เป็นสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี 2549 ระดับ 5 ดาว และระดับ 4 ดาว ซึ่งมีทั้งหมดจำนวน 5 ธุรกิจ ผู้ ศึกษาใช้ประชากรทั้งหมดพบว่า ปัจจัยด้านการเงิน พบว่าการศึกษาทั้ง 5 ธุรกิจ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ วางแผนด้านเงินทุนเอง โดยธุรกิจผลิตภัณฑ์ผักตบชวาวางแผนว่าใช้เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ ซื้อผลิตภัณฑ์ जारกสมาชิก จ่ายเป็นค่าบริหารจัดการ สำหรับธุรกิจปลาสำนางแผนใช้เงินทุนเป็นค่าแรงงานสำหรับ สมาชิก เป็น ค่าขนส่ง เป็นค่าบริหารจัดการ และทุกธุรกิจมีการวางแผนเงินทุนสำรองไว้อีกส่วนหนึ่ง เพื่อ ใช้ใน กรณีสมาชิกต้องการเงินล่วงหน้าและมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก ซึ่งเงินทุน ส่วนใหญ่เป็น เงินทุนส่วนตัวที่ทำธุรกิจอย่างค่อยเป็นค่อยไปมาตั้งแต่ต้น จึงมีเงินทุนเพียงพอในการประกอบธุรกิจ ใน ระยะต่อมาได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากหน่วยงานทางราชการแบบให้เปล่า บางหน่วยงานให้ยืมแบบไม่ มีดอกเบี้ย และมีการระดมเงินทุนจากสมาชิกในกลุ่มธุรกิจโดยมีข้อตกลงร่วมกันในการเก็บเป็นเงินหุ้นและ เงินออม ซึ่งบางธุรกิจก็นำไปใช้ได้ แต่บางธุรกิจไม่ให้นำ มาใช้และมีการปันผลแก่สมาชิกในวันสิ้นปีเพื่อ สมาชิกจะได้มีกำลังใจให้ความร่วมมือในการปฏิบัติงานส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ปัจจัยด้าน การตลาด พบว่า การศึกษาทั้ง 5 ธุรกิจ มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกอย่างหลากหลายมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรง ตามความต้องการของตลาด มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีการส่งเสริม การตลาดหลายช่องทางและส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง มีการส่งมอบสินค้าถึงผู้อย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้ามีคุณค่า เป็นที่ต้องการของตลาด ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ปัจจัยด้านการผลิต พบว่า การศึกษาผลิตภัณฑ์ ผักตบชวาใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นทั้งหมด ผู้ประกอบการจะเป็นผู้วางแผนและควบคุมการผลิต ตรวจสอบ

คุณภาพผลิตภัณฑ์ว่าได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ ส่วนผลิตภัณฑ์ปลาต้มใช้วัตถุดิบหลัก คือ ปลาจีน ต้องมีการสั่งซื้อมาจากต่างจังหวัดแต่ก็ไม่มีปัญหาเนื่องจากพ่อค้าส่งให้อย่างต่อเนื่องมีระยะเวลาการส่งที่แน่นอนผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเอง ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐาน จนได้รับมาตรฐาน อย. จากกระทรวงสาธารณสุข และทั้ง 5 ธุรกิจ ใช้แรงงานเป็นคนในท้องถิ่นในการผลิตทั้งหมด ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ พบว่า การศึกษาทั้ง 5 ธุรกิจ ผู้ประกอบการเป็นผู้วางแผนการดำเนินงานหรือวิธีการปฏิบัติงานเอง โดยดูจากการรับคำสั่งจากลูกค้าเป็นเกณฑ์ ทั้ง 5 ธุรกิจ มีโครงสร้างองค์กรที่มีการกำหนดตำแหน่งต่าง ๆ ไว้ แต่เป็นการกำหนดเพื่อรองรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่ต้องมีโครงสร้างของสมาชิกในกลุ่มธุรกิจแต่การบริหารจัดการจริง ๆ ยังคงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์มากกว่าสามารถจัดคนเข้าทำงานได้อย่างเหมาะสมตรงตามความถนัดของแต่ละคน ไม่มีความขัดแย้งกันภายในองค์กร เนื่องจากสมาชิกให้การยอมรับผู้ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการมีหลักการบริการจัดการที่ดี ไม่ใช่ใช้วิธีการสั่งการ แต่จะใช้วิธีการมอบหมายงานให้ทำ มีการสอบถามความพร้อมความสามารถในการทำงานก่อนมอบหมายงานให้ทำ ส่งผลให้ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกเป็นอย่างดี และธุรกิจประสบความสำเร็จจนถึงปัจจุบันนี้ จากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นเพิ่มเติม ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ผักตบชวาที่มีความคิดเห็นว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ งานฝีมือมีมาตรฐานรูปแบบตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และสมาชิกมีความเชื่อมั่นยอมรับในตัวของผู้ประกอบการให้ความร่วมมือในการผลิต จะส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ส่วนผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ปลาต้มมีความคิดเห็นว่าการที่ธุรกิจจะประสบผลสำเร็จนั้นผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพ รสชาติอร่อยและเป็นมาตรฐานการได้รับการยอมรับมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทำให้ผู้บริโภคมั่นใจที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ ก็จะให้ช่วยธุรกิจจำหน่ายได้ดีขึ้น ส่งผลให้ประสบความสำเร็จ

พรทิพา ลิปภาส (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมส่งออกเสื้อผ้ากระดุมสำเร็จรูป ปัจจัยด้านการบริหารด้านการเงินเท่านั้นที่มีผลต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ปัจจัยด้านภายนอกด้านเศรษฐกิจเท่านั้นที่มีผลต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป 3) ปัญหาส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจ ซึ่งมีความสัมพันธ์โดยตรงกับปัจจัยสู่ความสำเร็จของอุตสาหกรรมส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งถือว่ามีผลอย่างมาก ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาดังกล่าวไม่สามารถดำเนินการได้ด้วยตัวผู้ประกอบการเอง แต่รัฐบาลหรือ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องเป็นผู้เข้ามากำกับดูแลและหาทางแก้ไขอย่างเร่งด่วนด้วย เพราะรักษาปริมาณการส่งออกให้คงที่และรวมถึงรายได้รวมที่เข้าสู่ประเทศด้วย



บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) กลุ่มผู้วิจัยได้ออกแบบวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งมีทั้งหมด 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอบางกรวย อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางบัวทอง อำเภอไทรน้อย และอำเภอปากเกร็ด จำนวน 302 คน

2. การกำหนดขนาดตัวอย่าง การวิจัยในครั้งนี้สามารถระบุประชากรที่แน่นอนได้ ซึ่งมีทั้งหมด 6 อำเภอ จำนวนผู้ประกอบการ 302 คน (www.cdd.go.th สืบค้นวันที่ 3 มกราคม 2556) ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตาราง Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และความคลาดเคลื่อน 5% ขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมจำนวน 172 คน

ตารางที่ 3.1 แสดงตารางสำเร็จรูปของยามานะ (Taro Yamane, Statistics-An Introductory Analysis)

จำนวนประชากร (N)	ขนาดของตัวอย่างประชากรสำหรับความคลาดเคลื่อนที่กำหนด (e) คิดเป็นร้อยละ					
	± 1	± 2	± 3	± 4	± 5	± 10
100,000	9,091	2,439	1,099	621	398	100
$\rightarrow \alpha$	10,000	2,500	1,111	625	400	100

3. การสุ่มกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติและคุณลักษณะที่สามารถเป็นตัวแทนของประชากรที่ผู้วิจัยทำการศึกษาคั้งนี้ โดยการใช้การสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Sampling) มีลำดับขั้นตอนดังนี้

3.1 ทำการสุ่มเลือกพื้นที่ (Area or Cluster Sampling) มีทั้งหมด 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอบางกรวย อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางบัวทอง อำเภอไทรน้อย และอำเภอปากเกร็ด

3.2 ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

อำเภอ	จำนวนผู้ประกอบการ	กลุ่มตัวอย่าง
เมืองนนทบุรี	81	46
บางกรวย	39	22
บางใหญ่	35	20
บางบัวทอง	59	34
ไทรน้อย	27	15
ปากเกร็ด	61	35
รวม	302	172

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่

1 ปัจจัยประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจใช้คำถามแบบมาตราส่วน

ประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ

โดยกำหนดความหมายของคะแนนในแต่ละระดับตามเกณฑ์ ดังนี้

มากที่สุด	ให้	5	คะแนน
มาก	ให้	4	คะแนน
ปานกลาง	ให้	3	คะแนน
น้อย	ให้	2	คะแนน
น้อยที่สุด	ให้	1	คะแนน

การแปลผลคะแนนรายข้อและโดยรวม ใช้ค่าเฉลี่ยที่มีค่าตั้งแต่ 1.00 – 5.00 โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้

- 4.50 – 5.00 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับมากที่สุด
 3.50 – 4.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับมาก
 2.50 – 3.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง
 1.50 – 2.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับน้อย
 1.00 – 1.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยและผู้ช่วย ลงพื้นที่ในการเก็บข้อมูลทั้งสิ้น 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอบางกรวย อำเภอบางใหญ่ อำเภอบางบัวทอง อำเภอไทรน้อย และอำเภอปากเกร็ด ในธุรกิจ SMEs ต่าง ๆ เช่น โรงแรม บริษัททัวร์ บริการเสริมสวย บริการอินเทอร์เน็ต ฯลฯ

3.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามนำแบบสอบถามมาทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ อายุของกิจการ จำนวนพนักงานในกิจการ เงินลงทุนของกิจการ ประเภทของธุรกิจของท่าน ลักษณะการดำเนินงาน ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบันวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ วิเคราะห์โดยหาค่าเฉลี่ย และความเบี่ยงเบนมาตรฐาน กำหนดค่าคำตอบเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด มีเกณฑ์การแปลผลดังนี้

การแปลผลคะแนนรายข้อและโดยรวม ใช้ค่าเฉลี่ยที่มีค่าตั้งแต่ 1.00 – 5.00 โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้

- 4.50 – 5.00 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับมากที่สุด
- 3.50 – 4.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับมาก
- 2.50 – 3.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง
- 1.50 – 2.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับน้อย
- 1.00 – 1.49 หมายถึง มีความคิดเห็นในระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับปัจจัยประชากรศาสตร์และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี วิเคราะห์โดยการนำข้อมูลมาคำนวณหาค่า คือ t-Test และ One-Way Analysis of Variance (One – Way ANOVA) โดยกำหนดค่านัยสำคัญ (Significance) ที่ระดับค่า $\alpha > 0.05$ หรือระดับค่าความเชื่อมั่นทางสถิติที่ร้อยละ 95



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี” เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) เกี่ยวกับความสำคัญของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี และเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการศึกษาวิจัย คือ การวิจัยในครั้งนี้สามารถระบุประชากรที่แน่นอนได้ ซึ่งมีทั้งหมด 6 อำเภอ จำนวนผู้ประกอบการ 302 คน ผู้วิจัยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นดังนี้

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบคำอธิบาย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ อายุ ของกิจการ จำนวนพนักงานในกิจการ เงินลงทุนของกิจการ ประเภทของธุรกิจของท่าน ลักษณะการดำเนินงาน ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน วิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ และคำร้อยละ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ประกอบไปด้วย ด้านการจัดการ (Management) ด้านการตลาด (Marketing) ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) และด้านการเงิน (Financing) โดยวิเคราะห์จากค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เสนอผลในรูปแบบของตาราง

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับปัจจัยประชากรศาสตร์และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี วิเคราะห์โดยการนำข้อมูลมาคำนวณหาค่า คือ t-Test และ One-Way Analysis of Variance (One – Way ANOVA) โดยกำหนดค่านัยสำคัญ (Significance) ที่ระดับค่า > 0.05 หรือระดับค่าความเชื่อมั่นทางสถิติที่ร้อยละ 95

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ อายุของกิจการ จำนวนพนักงานในกิจการ เงินลงทุนของกิจการ ประเภทของธุรกิจของท่าน ลักษณะการดำเนินงาน ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน โดยนำเสนอในรูปแบบของร้อยละ ดังตาราง

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	108	62.8
หญิง	64	37.2
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.1 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย มีทั้งหมด 108 คน คิดเป็น ร้อยละ 62.8 ที่เหลือคือ เพศหญิง มีทั้งหมด 64 คน คิดเป็นร้อยละ 37.2

ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	33	19.2
31- 40ปี	48	27.9
41-50 ปี	65	37.8
50 ปี ขึ้นไป	26	15.1
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.2 กลุ่มตัวอย่างมี อายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุด จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 รองลงมา 31-40 ปี จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 27.9 ต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 19.2 และ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 26 คิดเป็นร้อยละ 15.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	4	2.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	1.2
มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า	10	5.8
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	11	6.4
ปริญญาตรี	102	59.3
ปริญญาโท	38	22.1
ปริญญาเอก	5	2.9
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.3 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 รองลงมา ปริญญา โท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1 อนุปริญญาหรือเทียบเท่า จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4 มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 ปริญญาเอก จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.9 ประถมศึกษาจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ

ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพฯ	98	57.0
ต่างจังหวัด	74	43.0
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4. 4 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมที่ กรุงเทพฯ จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 รองลงมา ต่างจังหวัด จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0

ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ

จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
30-40 ชั่วโมง/สัปดาห์	51	29.7
41-50 ชั่วโมง/สัปดาห์	57	33.1
51-60 ชั่วโมง/สัปดาห์	53	30.8
61-70 ชั่วโมง/สัปดาห์	10	5.8
71-80 ชั่วโมง/สัปดาห์	1	0.6
รวม	172	100.00

จากตาราง ที่ 4.5 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีจำนวนชั่วโมงการทำงาน 41-50 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 รองลงมา 51-60 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 30-40 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 29.7 61-70 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และ 71-80 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามอายุของกิจการ

อายุของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
1-5 ปี	79	45.9
6-10 ปี	65	37.8
11-15 ปี	24	14.0
15 ปีขึ้นไป	4	2.3
รวม	172	100.00

จากตาราง ที่ 4.6 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีอายุของกิจการอยู่ที่ 1-5 ปี จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 45.9 รองลงมาคือ 6-10 ปี จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 11-15 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 14.0 และ 15 ปีขึ้นไป จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนพนักงานในกิจการ

จำนวนพนักงานในกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
1-30 คน	119	69.2
31-60 คน	33	19.2
61-90 คน	18	10.5
91-120 คน	2	1.2
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.7 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานในกิจการ 1-30 คน จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ 31-60 คน จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 19.2 61-90 คน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 และ 91-120 คน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามเงินลงทุนของกิจการ

เงินลงทุนของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	57	33.1
500,001-1,000,000 บาท	55	32.0
1,000,001-5,000,000 บาท	45	26.2
5,000,001-10,000,000 บาท	13	7.6
10,000,000 บาทขึ้นไป	2	1.2
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.8 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีเงินลงทุนของกิจการ ต่ำกว่า 500,000 บาท จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 รองลงมาคือ 500,001-1,000,000 บาท จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 32.0 1,000,001-5,000,000 บาท จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 26.2 5,000,001-10,000,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 7.6 และ 10,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามประเภทของธุรกิจของท่าน

ประเภทของธุรกิจของท่าน	จำนวน	ร้อยละ
การบริการ	103	59.9
การบริโภค	49	28.5
การอุตสาหกรรมการผลิต	20	11.6
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีประเภทของธุรกิจคือ การบริการ จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 59.9 รองลงมาคือ การบริโภค จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 28.5 และการอุตสาหกรรมการผลิต จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 11.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามลักษณะการดำเนินงาน

ลักษณะการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	90	52.3
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	29	16.9
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	41	23.8
บริษัทจำกัด	10	5.8
บริษัทจำกัดมหาชน	2	1.2
รวม	172	100.00

จากตาราง ที่ 4. 10 กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีลักษณะการดำเนินงานแบบเจ้าของคนเดียว จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 ห้างหุ้นส่วนสามัญ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 บริษัทจำกัด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และบริษัทจำกัดมหาชน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน

ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	154	89.5
เคย	18	10.5
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4. 4 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่เคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 89.5 รองลงมา เคยประกอบการธุรกิจ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5

ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน

ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยทำงานที่อื่น	140	81.4
เคยทำ	32	18.6
รวม	172	100.00

จากตารางที่ 4.12 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่เคยทำงานที่อื่น จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 81.4 รองลงมา เคยทำ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ข้อมูลเกี่ยวกับ ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจประกอบไปด้วย ด้านการจัดการ (Management) ด้านการตลาด (Marketing) ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) และด้านการเงิน (Financing) โดยนำเสนอในรูปแบบของค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังตาราง

ตารางที่ 4.13 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ด้านการจัดการ (Management)

ด้านการจัดการ (Management)	\bar{X}	S.D.	แปลผล
1. ธุรกิจของท่านมีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ	3.84	0.74	มาก
2. ธุรกิจของท่านมีการจัดสายงานในการทำงานที่เป็นเอกภาพและง่ายต่อการกำกับดูแลพนักงาน	3.76	0.67	มาก
3. ท่านสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ	3.54	0.73	มาก
4. ท่านสามารถกำกับดูแลควบคุมการดำเนินงานในทุกกระบวนการอย่างใกล้ชิด	3.61	0.78	มาก
5. ท่านมีวิสัยทัศน์และมองเห็นโอกาสในความสำเร็จของธุรกิจของท่าน	3.58	0.74	มาก
โดยรวม	3.66	0.73	มาก

จากตารางที่ 4.13 กลุ่มตัวอย่าง มีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการจัดการ (Management) ภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.66$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านมีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ ($\bar{X}=3.84$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ท่านสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ ($\bar{X}=3.54$)

ตารางที่ 4.14 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ด้านการตลาด (Marketing)

ด้านการตลาด (Marketing)	\bar{X}	S.D.	แปลผล
6. สินค้าของท่านสดใหม่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของลูกค้า	3.79	0.75	มาก
7. สินค้าของท่านมีราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.65	0.72	มาก
8. ท่านมีสถานที่จัดจำหน่ายที่สะดวกสำหรับลูกค้า	3.51	0.71	มาก
9. ท่านมีส่วนลดสำหรับสมาชิก หรือ โปรโมชั่นให้กับลูกค้า	3.54	0.72	มาก
10. ท่านมีการจัดช่วงเวลาที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าน่าพิเศษได้ในแต่ละวัน	3.56	0.78	มาก
โดยรวม	3.61	0.73	มาก

จากตาราง ที่ 4.14 กลุ่มตัวอย่าง มีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการตลาด (Marketing) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.61$) เมื่อพิจารณาจาก ค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่สินค้าของท่านสดใหม่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของลูกค้า ($\bar{X}=3.79$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ท่านมีสถานที่จัดจำหน่ายที่สะดวกสำหรับลูกค้า ($\bar{X}=3.51$)

ตารางที่ 4.15 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ
ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)

ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	\bar{X}	S.D.	แปลผล
11. ธุรกิจของท่านจัดหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยและมีคุณภาพสำหรับกระบวนการผลิต	3.84	0.76	มาก
12. ธุรกิจของท่านมีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ	3.63	0.66	มาก
13. สินค้าของท่านได้รับการรับรองความปลอดภัยจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง	3.61	0.74	มาก
14. ธุรกิจของท่านมีกระบวนการดำเนินงานที่เป็นขั้นตอนในการดูแลและตรวจสอบ	3.58	0.68	มาก
15. เมื่อมีปัญหาในกระบวนการผลิตท่านสามารถแก้ไขปัญหาและสามารถดำเนินงานต่อไปได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว	3.58	0.74	มาก
โดยรวม	3.64	0.71	มาก

จากตารางที่ 4.15 กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.64$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านจัดหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยและมีคุณภาพสำหรับกระบวนการผลิต ($\bar{X}=3.84$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านมีกระบวนการดำเนินงานที่เป็นขั้นตอนสะดวกในการดูแลและตรวจสอบ และเมื่อมีปัญหาในกระบวนการผลิตท่านสามารถแก้ไขปัญหาและสามารถดำเนินงานต่อไปได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว ($\bar{X}=3.58$)

ตารางที่ 4.16 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ด้านการเงิน (Financing)

ด้านการเงิน (Financing)	\bar{X}	S.D.	แปลผล
16. ท่านมีเงินทุนหมุนเวียนและแหล่งเงินทุนสำรองในการดำเนินกิจการอย่างเพียงพอ	3.59	0.82	มาก
17. ท่านมีการวางแผนในการใช้เงินทุนอย่างเป็นระบบ และสามารถตรวจสอบได้	3.50	0.70	มาก
18. ท่านมีการวางแผนทางการเงินที่ดีทั้งในระยะสั้นและระยะยาว	3.51	0.72	มาก
19. ท่านสามารถคาดการณ์ผลกำไรล่วงหน้าและสามารถปรับแผนการเงินเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจได้ตลอดเวลา	3.51	0.72	มาก
20. ท่านสามารถแก้ไขปัญหาด้านการเงินของธุรกิจในทุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ	3.52	0.76	มาก
โดยรวม	3.52	0.74	มาก

จากตาราง ที่ 4. 16 กลุ่มตัวอย่าง มีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้าน การเงิน (Financing) ภาพรวมอยู่ในระดับเหมาะสมมาก ($\bar{X}=3.52$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ท่านมีเงินทุนหมุนเวียนและแหล่งเงินทุนสำรองในการดำเนินกิจการอย่างเพียงพอ ($\bar{X}=3.59$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ท่านมีการวางแผนทางการเงินที่ดีทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และ ท่านสามารถคาดการณ์ผลกำไรล่วงหน้าและสามารถปรับแผนการเงินเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจได้ตลอดเวลา ($\bar{X}=3.51$)

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบตามความคิดเห็น

การวิเคราะห์ข้อมูล เปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับปัจจัยประชากรศาสตร์และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี วิเคราะห์โดยการนำข้อมูลมาคำนวณหาค่า คือ t-Test และ One-Way Analysis of Variance (One – Way ANOVA) โดยกำหนดค่านัยสำคัญ (Significance) ที่ระดับค่า $p > 0.05$ หรือระดับค่าความเชื่อมั่นทางสถิติที่ร้อยละ 95

ตารางที่ 4.17 การเปรียบเทียบเพศที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	\bar{X}	S.D.	t	p
1. ด้านการจัดการ (Management)					
เพศชาย	108	3.65	0.51	0.55	0.27
เพศหญิง	64	3.70	0.54		
2. ด้านการตลาด (Marketing)					
เพศชาย	108	3.60	0.57	0.73	0.83
เพศหญิง	64	3.63	0.52		
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)					
เพศชาย	108	3.70	0.51	0.19	0.53
เพศหญิง	64	3.60	0.49		
4. ด้านการเงิน (Financing)					
เพศชาย	108	3.52	0.49	0.76	0.01*
เพศหญิง	64	3.55	0.62		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.17 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีเพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันในด้านการเงิน

ตารางที่ 4.18 การเปรียบเทียบอายุที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	3	2.57	0.86	3.19	0.03*
	ภายในกลุ่ม	169	45.10	0.27		
	รวม	172	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	3	2.76	0.92	3.10	0.03*
	ภายในกลุ่ม	169	49.89	0.30		
	รวม	172	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	3	2.33	0.78	3.17	0.03*
	ภายในกลุ่ม	169	41.15	0.24		
	รวม	172	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	3	3.35	1.12	3.94	0.01*
	ภายในกลุ่ม	169	47.63	0.28		
	รวม	172	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.18 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีอายุที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน

ตารางที่ 4.19 การเปรียบเทียบ ระดับการศึกษา ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	6	3.31	0.55	2.05	0.06
	ภายในกลุ่ม	165	44.36	0.27		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	6	2.04	0.34	1.11	0.36
	ภายในกลุ่ม	165	50.61	0.31		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	6	3.54	0.59	2.44	0.03*
	ภายในกลุ่ม	165	39.94	0.24		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	6	1.69	0.28	0.94	0.47
	ภายในกลุ่ม	165	49.29	0.30		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.19 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ใน ด้าน ดำเนินการและ เทคโนโลยี

ตารางที่ 4.20 การเปรียบเทียบภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	\bar{X}	S.D.	T	p
1. ด้านการจัดการ (Management)					
กรุงเทพฯ	97	3.61	0.49	-1.824	0.07
ต่างจังหวัด	74	3.75	0.57		
2. ด้านการตลาด (Marketing)					
กรุงเทพฯ	97	3.51	0.55	-2.817	0.01*
ต่างจังหวัด	74	3.75	0.54		
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)					
กรุงเทพฯ	97	3.62	0.48	-1.386	0.17
ต่างจังหวัด	74	3.72	0.52		
4. ด้านการเงิน (Financing)					
กรุงเทพฯ	97	3.42	0.49	-2.909	0.00*
ต่างจังหวัด	74	3.67	0.58		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.20 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันในด้านการตลาดและด้านการเงิน

ตารางที่ 4.21 การเปรียบเทียบ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	4	3.39	0.85	3.19	0.01*
	ภายในกลุ่ม	167	44.28	0.27		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	4	4.98	1.24	4.36	0.00*
	ภายในกลุ่ม	167	47.67	0.29		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	4	3.56	0.89	3.72	0.01*
	ภายในกลุ่ม	167	39.93	0.24		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	4	4.12	1.03	3.67	0.01*
	ภายในกลุ่ม	167	46.86	0.28		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.21 ผลการ เปรียบเทียบ ผู้ที่มีจำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน

ตารางที่ 4.22 การเปรียบเทียบ อายุของกิจการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	3	0.84	0.28	1.00	0.39
	ภายในกลุ่ม	168	46.83	0.28		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	3	3.06	1.02	3.46	0.02*
	ภายในกลุ่ม	168	49.59	0.30		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	3	0.61	0.20	0.80	0.50
	ภายในกลุ่ม	168	42.87	0.26		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	3	1.02	0.34	1.14	0.33
	ภายในกลุ่ม	168	49.96	0.30		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.22 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีอายุของกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านการตลาด

ตารางที่ 4.23 การเปรียบเทียบ จำนวนพนักงานในกิจการ ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	3	1.82	0.61	2.23	0.09
	ภายในกลุ่ม	168	45.84	0.27		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	3	2.35	0.78	2.62	0.05
	ภายในกลุ่ม	168	50.30	0.30		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	3	0.84	0.28	1.10	0.35
	ภายในกลุ่ม	168	42.65	0.25		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	3	3.12	1.04	3.65	0.01*
	ภายในกลุ่ม	168	47.86	0.28		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.23 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีจำนวนพนักงานในกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการเงิน

ตารางที่ 4.24 0

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	4	1.19	0.30	1.07	0.37
	ภายในกลุ่ม	167	46.47	0.28		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	4	0.82	0.21	0.66	0.62
	ภายในกลุ่ม	167	51.83	0.31		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	4	2.64	0.66	2.70	0.03*
	ภายในกลุ่ม	167	40.85	0.24		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	4	3.68	0.92	3.25	0.01*
	ภายในกลุ่ม	167	47.30	0.28		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.24 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีเงินลงทุนของกิจการที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน

ตารางที่ 4.25 การเปรียบเทียบประเภทของธุรกิจของท่านที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	2	0.67	0.33	1.20	0.30
	ภายในกลุ่ม	169	47.00	0.28		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	2	0.57	0.28	0.92	0.40
	ภายในกลุ่ม	169	52.08	0.31		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	2	0.54	0.27	1.06	0.35
	ภายในกลุ่ม	169	42.95	0.25		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	2	0.18	0.09	0.30	0.74
	ภายในกลุ่ม	169	50.80	0.30		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.25 ผลการเปรียบเทียบ ผู้ที่มีประเภทของธุรกิจของท่านที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.26 การเปรียบเทียบ ลักษณะการดำเนินงาน ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านการจัดการ (Management)	ระหว่างกลุ่ม	4	2.71	0.68	2.52	0.04*
	ภายในกลุ่ม	167	44.96	0.27		
	รวม	171	47.67			
2. ด้านการตลาด (Marketing)	ระหว่างกลุ่ม	4	2.30	0.57	1.91	0.11
	ภายในกลุ่ม	167	50.35	0.30		
	รวม	171	52.65			
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)	ระหว่างกลุ่ม	4	2.43	0.61	2.48	0.04*
	ภายในกลุ่ม	167	41.05	0.25		
	รวม	171	43.48			
4. ด้านการเงิน (Financing)	ระหว่างกลุ่ม	4	1.40	0.35	1.18	0.32
	ภายในกลุ่ม	167	49.58	0.30		
	รวม	171	50.98			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง ที่ 4.26 ผลการ เปรียบเทียบ ผู้ที่มีลักษณะการดำเนินงาน ที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ใน ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี

ตารางที่ 4.27 การเปรียบเทียบท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน ที่แตกต่างกันกับ
ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	\bar{X}	S.D.	T	p
1. ด้านการจัดการ (Management)					
ไม่เคย	154	3.67	0.54	0.140	0.89
เคย	18	3.65	0.40		
2. ด้านการตลาด (Marketing)					
ไม่เคย	154	3.61	0.56	0.461	0.65
เคย	18	3.55	0.49		
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)					
ไม่เคย	154	3.68	0.50	1.223	0.22
เคย	18	3.53	0.49		
4. ด้านการเงิน (Financing)					
ไม่เคย	154	3.53	0.52	0.176	0.86
เคย	18	3.51	0.71		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.27 ผลการเปรียบเทียบ ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน
ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.28 การเปรียบเทียบท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน ที่แตกต่างกันกับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	\bar{X}	S.D.	T	P
1. ด้านการจัดการ (Management)					
ไม่เคยทำงานที่อื่น	140	3.67	0.54	0.114	0.91
เคยทำ	32	3.66	0.43		
2. ด้านการตลาด (Marketing)					
ไม่เคยทำงานที่อื่น	140	3.63	0.55	1.205	0.23
เคยทำ	32	3.50	0.54		
3. ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)					
ไม่เคยทำงานที่อื่น	140	3.70	0.52	1.604	0.11
เคยทำ	32	3.54	0.40		
4. ด้านการเงิน (Financing)					
ไม่เคยทำงานที่อื่น	140	3.56	0.55	1.601	0.11
เคยทำ	32	3.39	0.49		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.28 ผลการเปรียบเทียบ ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกัน

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี” คณะผู้วิจัยขอสรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการวิจัย

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศ ชาย มีทั้งหมด 108 คน คิดเป็น ร้อยละ 62.8 ที่เหลือคือ เพศหญิง มีทั้งหมด 64 คน คิดเป็นร้อยละ 37.2 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุด จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 รองลงมา 31-40 ปี จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 27.9 ต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 19.2 และ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 15.1 ตามลำดับ มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 รองลงมา ปริญญา โท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1 อนุปริญญาหรือเทียบเท่า จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4 มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 ปริญญาเอก จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.9 ประถมศึกษาจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ มีภูมิลำเนาเดิมที่ กรุงเทพฯ จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 รองลงมา ต่างจังหวัด จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0 มีจำนวนชั่วโมงการทำงาน 41-50 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 รองลงมา 51-60 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 30-40 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 29.7 61-70 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และ 71-80 ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.6 ตามลำดับ มีอายุของกิจการอยู่ที่ 1-5 ปี จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 45.9 รองลงมาคือ 6-10 ปี จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 11-15 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 14.0 และ 15 ปีขึ้นไป จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ตามลำดับ มีจำนวนพนักงานในกิจการ 1-30 คน จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ 31-60 คน จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 19.2 61-90 คน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 และ 91-120 คน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ มีเงินลงทุนของกิจการ ต่ำกว่า 500,000 บาท จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 รองลงมาคือ 500,001-1,000,000 บาท จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 32.0 1,000,001-5,000,000 บาท จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 26.2 5,000,001-10,000,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 7.6 และ 10,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ มีประเภทของ

ธุรกิจคือ การบริการ จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 59.9 รองลงมาคือ การบริโภค จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 28.5 และการอุตสาหกรรมการผลิต จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 11.6 ตามลำดับ มีลักษณะการดำเนินงานแบบเจ้าของคนเดียว จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 ห้างหุ้นส่วนสามัญ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 บริษัทจำกัด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และบริษัทจำกัดมหาชน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ ไม่เคยประกอบกิจการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 89.5 รองลงมา เคยประกอบกิจการธุรกิจ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 และไม่เคยทำงานที่อื่น จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 81.4 รองลงมา เคยทำ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ประกอบไปด้วย ด้านการจัดการ (Management) ด้านการตลาด (Marketing) ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) และด้านการเงิน (Financing) ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.62 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 0.53) เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการจัดการ (Management) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.66$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านมีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ ($\bar{X}=3.84$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ท่านสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นได้อย่างทันที่และมีประสิทธิภาพ ($\bar{X}=3.54$)

ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) ภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.64$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านจัดหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยและมีคุณภาพสำหรับกระบวนการผลิต ($\bar{X}=3.84$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านมีกระบวนการดำเนินงานที่เป็นขั้นตอนสะดวกในการดูแลและตรวจสอบ และเมื่อมีปัญหาในกระบวนการผลิตท่านสามารถแก้ไขปัญหาและสามารถดำเนินงานต่อได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ($\bar{X}=3.58$)

ด้านการตลาด (Marketing) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.61$) เมื่อพิจารณาจาก ค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ สินค้าของท่านสดใหม่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของลูกค้า ($\bar{X}=3.79$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ท่านมีสถานที่จัดจำหน่ายที่สะดวกสำหรับลูกค้า ($\bar{X}=3.51$)

ด้านการเงิน (Financing) ภาพรวม อยู่ในระดับเหมาะสมมาก ($\bar{X}=3.52$) เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ท่านมีเงินทุนหมุนเวียนและแหล่งเงินทุนสำรองในการดำเนินกิจการอย่างเพียงพอ ($\bar{X}=3.59$) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ ท่านมีการวางแผนทาง

การเงินที่ดีทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และ ท่านสามารถคาดการณ์ผลกำไรล่วงหน้าและสามารถ
ปรับแผนการเงินเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจได้ตลอดเวลา ($\bar{X}=3.51$)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล เปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับปัจจัย
ประชากรศาสตร์และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาด
กลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี วิเคราะห์โดยการนำข้อมูลมาคำนวณค่า คือ t-Test และ
One-Way Analysis of Variance (One – Way ANOVA) โดยกำหนดค่านัยสำคัญ (Significance) ที่ระดับค่า
0.05 หรือระดับค่าความเชื่อมั่นทางสถิติที่ร้อยละ 95พบว่า ผู้ที่มีเพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ จที่แตกต่างกัน ในด้านการเงิน ผู้ที่มีอายุที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้าน
การตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน ผู้ที่มีระดับการศึกษาที่ แตกต่างกัน มีความ
คิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ใน ด้าน
ดำเนินการและเทคโนโลยี ผู้ที่มีภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน ในด้านการตลาดและด้านการเงิน ผู้ที่มีจำนวนชั่วโมงการทำงาน
ของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และ
ด้านการเงิน ผู้ที่มีอายุของกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่าง
กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านการตลาด ผู้ที่มีจำนวนพนักงานในกิจการที่ แตกต่างกัน
มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้าน
การเงิน ผู้ที่มีเงินลงทุนของกิจการที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่าง
กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ใน ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน ผู้ที่มี
ประเภทของธุรกิจของท่านที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ไม่แตกต่างกัน
ผู้ที่มีลักษณะการดำเนินงาน ที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกัน
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ใน ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี ท่านเคยประกอบการธุรกิจ
ประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ จที่ไม่
แตกต่างกัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน ที่ แตกต่างกัน มี
ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกัน

อภิปรายผล

ผลจากการศึกษา ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี มีประเด็นที่สามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้าน เพศผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าเพศชาย มีร้อยละ 62.8 ที่เหลือคือ เพศหญิง ร้อยละ 37.2 และพบว่า ผู้ที่มีเพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ จที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ในด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านอายุผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า อายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุด ร้อยละ 37.8 รองลงมา 31-40 ปี ร้อยละ 27.9 ต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 19.2 และ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 15.1 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีอายุที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านระดับการศึกษาผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 59.3 รองลงมา ปริญญาโท ร้อยละ 22.1 อนุปริญญาหรือเทียบเท่า ร้อยละ 6.4 มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า ร้อยละ 5.8 ปริญญาเอก ร้อยละ 2.9 ประถมศึกษาร้อยละ 2.3 และมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 1.2 ตามลำดับ และพบว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านดำเนินการและเทคโนโลยี จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่ามีภูมิลำเนาเดิมที่ กรุงเทพฯ ร้อยละ 57.0 รองลงมา ต่างจังหวัด ร้อยละ 43.0 และพบว่า ผู้ที่มีภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ จที่แตกต่างกัน ในด้านการตลาดและด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านจำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า จำนวนชั่วโมงการทำงาน 41-50 ชั่วโมง/สัปดาห์ ร้อยละ 33.1 รองลงมา 51-60 ชั่วโมง/สัปดาห์ ร้อยละ 30.8 30-40 ชั่วโมง/สัปดาห์ ร้อยละ 29.7 61-70 ชั่วโมง/สัปดาห์ ร้อยละ 5.8 และ 71-80 ชั่วโมง/สัปดาห์ ร้อยละ 0.6 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีจำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านอายุของกิจการผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า มีอายุของกิจการอยู่ที่ 1-5 ปี ร้อยละ 45.9 รองลงมาคือ 6-10 ปี ร้อยละ 37.8 11-15 ปี ร้อยละ 14.0 และ 15 ปีขึ้นไป ร้อยละ 2.3 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีอายุของกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการตลาด จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านจำนวนพนักงานในกิจการผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า มีจำนวนพนักงานในกิจการ 1-30 คน ร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ 31-60 คน ร้อยละ 19.2 61-90 คน ร้อยละ 10.5 และ 91-120 คน ร้อยละ 1.2 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีจำนวนพนักงานในกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 ในด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านเงินลงทุนของกิจการผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า มีเงินลงทุนของกิจการ ต่ำกว่า 500,000 บาท ร้อยละ 33.1 รองลงมาคือ 500,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 32.0 1,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 26.2 5,000,001-10,000,000 บาท ร้อยละ 7.6 และ 10,000,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 1.2 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีเงินลงทุนของกิจการที่ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านดำเนินการและเทคโนโลยี และด้านการเงิน จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านลักษณะการดำเนินงานผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ลักษณะการดำเนินงานแบบเจ้าของคนเดียว ร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 23.8 ห้างหุ้นส่วนสามัญ ร้อยละ 16.9 บริษัทจำกัด ร้อยละ 5.8 และ บริษัทจำกัดมหาชน ร้อยละ 1.2 ตามลำดับ และพบว่า ผู้ที่มีลักษณะการดำเนินงาน ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านดำเนินการและเทคโนโลยี จากการศึกษาไม่พบผลการศึกษาที่สอดคล้องกัน

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.62) เมื่อพิจารณาทางด้าน พบว่ากลุ่มตัวอย่าง มีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ด้านการจัดการ (Management) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก (\bar{X} =3.66) มาเป็นอันดับที่หนึ่ง เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจของท่านมีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ (\bar{X} =3.84) มีความสอดคล้องกับ นันทนา (2553) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเบเกอรี่ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการต้องบริหารด้วยตั้ง

เองให้มากที่สุด โดยมีนโยบายการจัดการที่ดีชัดเจน มีระบบที่มีมาตรฐานตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน และต้องมีการวางแผนระยะยาว

ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.64$) มาเป็นอันดับที่สอง มีความสอดคล้องกับ นันทนา (2553) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเบเกอรี่ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้กล่าวว่า ต้องมีการใช้เครื่องมือที่ทันสมัยในกระบวนการผลิตและผู้ประกอบการต้องมั่นหาความรู้และเทคนิคที่ดีอยู่เสมอ และต้องมีการผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานและคุณภาพเท่ากัน

ด้านการตลาด (Marketing) ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.61$) มาเป็นอันดับที่สาม มีความสอดคล้องกับ นันทนา (2553) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเบเกอรี่ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการต้องมีการควบคุมคุณภาพให้ดีที่สุด สินค้าจะต้องใหม่สดตลอด

ด้านการเงิน (Financing) ภาพรวมอยู่ในระดับเหมาะสมมาก ($\bar{X}=3.52$) มาเป็นอันดับสุดท้าย มีความสอดคล้องกับ นันทนา (2553) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเบเกอรี่ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการต้องดูแลสภาพทางการเงินให้มั่นคงและน่าเชื่อถือและต้องมีการวางแผนเตรียมพร้อมสำหรับการขยายกิจการ และต้องควบคุมและตรวจบัญชีทุกวัน

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการทำวิจัยเชิงคุณภาพกับกลุ่มผู้ประกอบการในจังหวัดนนทบุรี เพื่อทราบถึงความต้องการและปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

บรรณานุกรม

- กัตัญญ หิรัญสมบุรณ์. (2547). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพมหานคร: เท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล.
- กฤษณา พันธุ์วานิช. (2550,มกราคม 29). คนมีคุณธรรมความรับผิดชอบ ในพระราชดำริ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว. มติชนรายวัน, หน้า 5.
- กำธร พรหมณ์โสภี. (2554). ความหมายของสุขภาพกายและสุขภาพจิต. ค้นเมื่อ 16 กันยายน 2554, จาก <http://www.snr.ac.th/elearning/kamtorn/section3.6htm>.
- คลังปัญญาไทย. (2554). บทความสุขภาพ. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก <http://www.Panyathai.or.th/wiki/index.php/สุขภาพ>
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2547). โลจิสติกส์เพื่อการผลิต และการจัดการดำเนินงาน. กรุงเทพมหานคร : นัฐพรการพิมพ์.
- จรรยา ทองถาวร. (2536). มนุษย์สัมพันธ์. กรุงเทพมหานคร: อักษราพิพัฒน์.
- จินตนา ใจจะวะนะ และอภิสรรา อานุกาพยรรยง. (2549). ปัจจัยเกี่ยวกับความสำเร็จในการบริหารจัดการกองทุนหมู่บ้านและชุมชน กรณีศึกษากองทุนหมู่บ้าน บ้านต้า อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง . การค้นคว้าแบบอิสระ ศศ.ม.(พัฒนาลังคม) พะเยา: มหาวิทยาลัยนเรศวร
- เจนวิทย์ ฑูหากาญจน์. (2546). การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดบุคส์.
- ณัฐกร สงคราม. (2554). บทเรียนโปรแกรมผ่านเว็บ เรื่องคอมพิวเตอร์เบื้องต้น. ค้นเมื่อ 15 กันยายน 2554, จาก http://www.thaiwbi.com/course/Intro_com/intro_com/wbi1/hie/page14.htm
- นฤมล รื่นไวย. (2552). สร้างตัวเองให้มีวินัย สร้างหัวใจที่มุ่งมั่น. ค้นเมื่อ 18 กันยายน 2554, จาก <http://www.kmlite.wordpress.com/2009/12/12/v3i1-07/>
- นิตย์ สัมมาพันธ์. (2542). ยุทธศาสตร์การบริหารในโลกธุรกิจสู่ความสำเร็จ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- นิมิต นนทพันธาวาทย. (2550). ความหมายของคำว่า ผู้ประกอบการหรือเจ้าแก. ค้นเมื่อ 22 เมษายน 2554,จาก <http://www.ryt9.com/s/ryt9/105366>
- บรรณ โสภิสฐ์ เมฆวิชัย. (2551). แนวทางการควบคุมฝุ่นละอองจากการก่อสร้าง. ค้นเมื่อ 24 ธันวาคม 2554, จาก http://203.155.220.239/subsite/index.php?strOrgID=001054&strSection=news_detail&intListID=23114

- บุญธรรม เรียบเรียง. (2554). เคล็ดลับการทำงานดี ๆ จากพนักงานดีเด่น. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก http://www.hrtotai.com./index.php?option=com_content&task=view&id=447&Itemid=
- ประพันธ์ ผาสุกยี่ด. (2541). ทางเลือก ทางรอด. กรุงเทพมหานคร: เอเออาร์ อินฟอร์เมชัน แอนด์พับลิเคชัน.
- ประเวศ วะสี. (2552). สุขภาพทางกาย สุขภาพทางจิต สุขภาพทางสังคม สุขภาพทางจิตวิญญาณ. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก <http://www.doctor.or.th/node/2218>
- ผุสดี รุมาคม. (2538). การบริหารธุรกิจขนาดย่อม (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพมหานคร: พิสิกส์เซ็นเตอร์.
- พระไพศาล วิสาโล. (2550). สุขภาพองค์รวมกับสุขภาพสังคม. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก www.visalo.org/article/AttchFile/Health.doc
- มีนา. (2550). Q for life. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก <http://www.oknation.net/blog/Print.php?id=34106>
- รัฐวุฒิ ฐู่แทนคุณ. (2550). การศึกษาปัจจัยเพื่อความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรในหน่วยงานก่อสร้าง และผลของความสัมพันธ์ที่ดีต่อประสิทธิภาพของบุคลากร. ค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2554, จาก <http://www.thaicotracors.com/artcle.php>
- วิรัช สงวนวงศวาน. (2546). การจัดการและพฤติกรรมองค์กร. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น
- ศิริพงษ์ ศรีชัยรมย์รัตน์. (2542). กุญแจสู่ความเป็นเลิศทางการบริหารคน. กรุงเทพมหานคร: ชูม.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญกิตติ, สุดา สุวรรณภิมย์, ถัทธการ ศรีวะรมย์, และชวลิต ประภวานนท์. (2539). องค์การและการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: พัฒนาศึกษา
- สถาบันอบรมด้านความปลอดภัยในงาน. (2554). ความปลอดภัยในงานก่อสร้าง. ค้นเมื่อ 23 ธันวาคม 2554, จาก <http://www.pinhong-group.com/knowledge/detail.php?id=12>
- สถิต นิยมญาติ. (2546). โครงการคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวที่ประสบความสำเร็จ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2542). จรรยาบรรณของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม. ค้นเมื่อ 15 พฤศจิกายน 2554, จาก <http://www.internet1.off.fti.or.th/>
- จรรยาบรรณ/จรรยาบรรณผู้ประกอบการ
- สมชาติ กิจยรรยง. (2546). MLM ธุรกิจสร้างเศรษฐกิจ. กรุงเทพมหานคร:อินฟอร์มีเดีย บั๊คส์.
- สมยศ นาวิการ. (2540ข). แรงจูงใจ: การบริหารพฤติกรรมองค์กร. กรุงเทพมหานคร:

โรงพิมพ์ตะวันออก.

สุชี พนาวาร และอภิชาติ สิริผาคติ. (2548). **คู่มือการจัดตั้งธุรกิจขนาดเล็ก**. กรุงเทพมหานคร:

BUSY-DAY

สุภาภย์ อินทองคง. (2550). **กรณีการออม เศรษฐกิจพอเพียง และการทำบัญชีครัวเรือน**.

ค้นเมื่อ 15 กันยายน 2554, จาก <http://www.thaingo.org/writer/viwe.php?id=376>

สุมาลี จิระมิตร. (2541). **การบริหารการเงิน**. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สุรชัย ภัทรบรรเจิด. (2552). **โครงการศึกษาวิเคราะห์เตือนภัย SMEs รายสาขา (SAW)**.

ค้นเมื่อ 20 เมษายน 2554, จาก <http://www.oknation.net>

เสน่ห์ จุ้ยโต. (2550). **ความหมายผู้นำ**. ค้นเมื่อ 2 พฤษภาคม 2554, จาก [http://](http://www.oknation.net/blog/print.php?id=168234)

www.oknation.net/blog/print.php?id=168234

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2550. **รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาด**

กลางและขนาดย่อม ปี 2549 และแนวโน้มปี 2550. กรุงเทพมหานคร: สำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

องค์การอนามัยโลก. (2541). **ความหมายของสุขภาพ**. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554, จาก

<http://www.panyathai.or.th/wiki/index.php/%E0%B8%AA%E0%B8%B8%E0>

[/%E0%B8%B2%E0%B8%A0%E0%B8%B2%E0B8%9E](http://www.panyathai.or.th/wiki/index.php/%E0%B8%B2%E0%B8%A0%E0%B8%B2%E0B8%9E)

อินคิวตี. (2554). **10 คุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ**. ค้นเมื่อ 19 กันยายน 2554,

จาก <http://incquity.com/articles/startup/10-characteristics-successful-biz-owner>

ฮิบปิ่นนอยด์. (2551). **100 เคล็ดลับสำหรับงานก่อสร้างอาคาร**. ค้นเมื่อ 21 ธันวาคม 2554,

จาก <http://www.oknation.net/blog/kakanoi/2008/05/21/entey-4>

Kotler, Philip. (2003). **Marketing Management**. N.I. : Prentice Hall.

Foley P and Green H. (1989). **Small Business Success**. London: Paul Chapman

Publishing Ltd.

Frese. (2000). **Management**. 5th ed. USA : John Wilcy & Son, inc.

Tennenbaurn, R. (1959). **Leadership and organization: A behavior science approach**.

New York: McGraw-Hill.

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้สร้างขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เกี่ยวกับความสำคัญของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี

2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดนนทบุรี

2. แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยคำถาม 4 ตอนดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- โปรดตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริง คำตอบของท่านเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการนำมาเพื่อการวิจัย
- การนำเสนอข้อมูล จะนำเสนอในภาพรวม และขอรับรองว่าคำตอบทุกคำตอบของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หรือเติมคำ/ข้อความลงในช่องว่างที่กำหนดให้ไว้

1. เพศ 1) ชาย 2) หญิง
2. อายุ 1) ต่ำกว่า 30 ปี 2) 31- 40ปี
 3) 41-50 ปี 4) 50 ปี ขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา 1) ประถมศึกษา 2) มัธยมศึกษาตอนต้น
 3) มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า 4) อนุปริญญาหรือเทียบเท่า
 5) ปริญญาตรี 6) ปริญญาโท
 7) ปริญญาเอก
4. ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ 1) กรุงเทพฯ 2) ต่างจังหวัด
5. จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ
 1) 30-40 ชั่วโมง/สัปดาห์ 2) 41-50 ชั่วโมง/สัปดาห์
 3) 51-60 ชั่วโมง/สัปดาห์ 4) 61-70 ชั่วโมง/สัปดาห์
 5) 71-80 ชั่วโมง/สัปดาห์ 6) 80 ชั่วโมงขึ้นไป
6. อายุของกิจการ 1) 1-5 ปี 2) 6-10 ปี
 3) 11-15 ปี 4) 15 ปีขึ้นไป
7. จำนวนพนักงานในกิจการ 1) 1-30 คน 2) 31-60 คน
 3) 61-90 คน 4) 91-120 คน
 5) 120 คนขึ้นไป
8. เงินลงทุนของกิจการ 1) ต่ำกว่า 500,000 บาท 2) 500,001-1,000,000 บาท
 3) 1,000,001-5,000,000 บาท 4) 5,000,001-10,000,000 บาท
 5) 10,000,000 บาทขึ้นไป
9. ประเภทของธุรกิจของท่าน
 1) การบริการ 2) การบริโภค
 3) การอุตสาหกรรมการผลิต 4) อื่น ๆ
10. ลักษณะการดำเนินงาน
 1) เจ้าของคนเดียว 2) ห้างหุ้นส่วนสามัญ
 3) ห้างหุ้นส่วนจำกัด 4) บริษัทจำกัด
 5) บริษัทจำกัดมหาชน
11. ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน
 1) ไม่เคย 2) เคย
12. ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน
 1) ไม่เคยทำงานที่อื่น 2) เคยทำ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างท้ายข้อความเพียงหนึ่งช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านเกี่ยวกับปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ตามความเป็นจริงมากที่สุด

ระดับความคิดเห็น	5	คือ มีความคิดเห็น มากที่สุด
	4	คือ มีความคิดเห็น มาก
	3	คือ มีความคิดเห็น ปานกลาง
	2	คือ มีความคิดเห็น น้อย
	1	คือ มีความคิดเห็น น้อยที่สุด

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
ด้านการจัดการ (Management)					
1. ธุรกิจของท่านมีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ					
2. ธุรกิจของท่านมีการจัดสายงานในการทำงานที่เป็นเอกภาพและง่ายต่อการกำกับดูแลพนักงาน					
3. ท่านสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ					
4. ท่านสามารถกำกับดูแลควบคุมการดำเนินงานในทุกกระบวนการอย่างใกล้ชิด					
5. ท่านมีวิสัยทัศน์และมองเห็น โอกาสในความสำเร็จของธุรกิจของท่าน					
ด้านการตลาด (Marketing)					
6. สินค้าของท่านสดใหม่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของลูกค้า					
7. สินค้าของท่านมีราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
8. ท่านมีสถานที่จัดจำหน่ายที่สะดวกสำหรับลูกค้า					
9. ท่านมีส่วนลดสำหรับสมาชิกหรือโปรโมชั่นให้กับลูกค้า					
10. ท่านมีการจัดช่วงเวลาที่คุณลูกค้าสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ในแต่ละวัน					

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
ด้านดำเนินการและเทคโนโลยี (Operations and Technology)					
11. ธุรกิจของท่านจัดหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยและมีคุณภาพสำหรับกระบวนการผลิต					
12. ธุรกิจของท่านมีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ					
13. สินค้าของท่านได้รับการรับรองความปลอดภัยจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง					
14. ธุรกิจของท่านมีกระบวนการดำเนินงานที่เป็นขั้นตอนสะดวกในการดูแลและตรวจสอบ					
15. เมื่อมีปัญหาในกระบวนการผลิตท่านสามารถแก้ไขปัญหาและสามารถดำเนินงานต่อได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว					
ด้านการเงิน (Financing)					
16. ท่านมีเงินทุนหมุนเวียนและแหล่งเงินทุนสำรองในการดำเนินกิจการอย่างเพียงพอ					
17. ท่านมีการวางแผนในการใช้เงินทุนอย่างเป็นระบบและสามารถตรวจสอบได้					
18. ท่านมีการวางแผนทางการเงินที่ดีทั้งในระยะสั้นและระยะยาว					
19. ท่านสามารถคาดการณ์ผลกำไรล่วงหน้าและสามารถปรับแผนการเงินเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจได้ตลอดเวลา					
20. ท่านสามารถแก้ไขปัญหาด้านการเงินของธุรกิจในทุกชั้นตอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ					

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณในการสละเวลาอันมีค่าของท่านตอบแบบสอบถามครั้งนี้

