



ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของ
ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5

พัชรินทร์ สุภาวงศ์

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2549

ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของ
ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5

พัชรินทร์ สุภาวงศ์

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2549

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ
โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ปริญญานิเทศการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อเรื่อง

ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของ
ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5

โดย

พัชรินทร์ สุภาวงศ์

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์)

วันที่ 1 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2549

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุศักดิ์ จันทนพิสิริ)

วันที่ 1 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2549

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พหล สักดิยะทัศน์)

วันที่ 1 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2549

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปฐมา ทิทธิชัย)

วันที่ 1 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2549

โครงการบัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร.เทพ พงษ์พานิช)

ประธานกรรมการ โครงการบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 7 เดือน ส.ค. พ.ศ. 2549

ชื่อเรื่อง	ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้
ชื่อผู้เขียน	ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
ชื่อปริญญา	ร้อยตำรวจเอกหญิง พัทรินทร์ ศุภางค์
ชื่อประธานกรรมการที่ปรึกษา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
	รองศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์

บทคัดย่อ

การศึกษาภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ศึกษาความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 และจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้คือ ครอบครัวข้าราชการตำรวจซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในสำนักงานตำรวจภูธรภาค 5 จำนวน 353 ครอบครัว ประกอบด้วยตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 เป็นตัวอย่างซึ่งตอบแบบสอบถามจำนวน 154 คน โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบกลุ่ม สุ่มตัวอย่างแบบง่าย แล้วทำการประมวลผลข้อมูลโดยโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for the Social Sciences : SPSS) นำเสนอข้อมูลในรูปสถิติเชิงพรรณนา กลุ่มที่ 2 เป็นตัวอย่างที่ใช้อภิปรายกลุ่มคือครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ซึ่งพักอาศัยอยู่ในบ้านพักของทางราชการ ได้ตัวอย่างจากการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ และเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง จำนวน 20 คน ให้เป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยแบ่งเป็น 4 กลุ่ม ๆ ละ 5 คน ผลการวิจัย นำเสนอข้อมูลในรูปของการสรุปผลจากการอภิปรายกลุ่มเชิงบรรยาย

ผลการวิจัยพบว่า ตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 31-35 ปี สถานภาพสมรส มีสมาชิกในครอบครัวระหว่าง 5 - 7 คน การศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด ด้านภาวะหนี้สินพบว่า มีหนี้สินเกิดจากการใช้จ่ายภายในครอบครัว และมีรายได้ไม่พอกับรายจ่าย มีแหล่งกู้ยืมคือ สหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจ มีวิธีแก้ไขปัญหานี้สินในปัจจุบันคือ การลดค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว และปัจจุบันมีการประกอบอาชีพเสริมน้อยมาก ด้านความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ มีความต้องการรวมกลุ่มเพื่อประกอบอาชีพเสริม โดยเน้นการรับจ้างทำของทั่วไป ต้องการ ความรู้ ความชำนาญ ในการประกอบอาชีพ ต้องการเงินลงทุน ต้องการให้มีตลาดรองรับ และต้องการ การส่งเสริมจากภาครัฐ และ เอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องการให้ผู้บังคับบัญชาระดับสูงของสำนักงานตำรวจภูธรภาค 5 สำหรับแนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ได้แก่ การศึกษาความต้องการ ความคาดหวังในการประกอบ

อาชีพเสริมรายได้แล้วนำมาจัดทำเป็นแผนธุรกิจ ซึ่งได้แก่ การทำอาหารประกอบเลี้ยง การตัดเย็บเสื้อผ้า และการทำของชำร่วย



Title	Debts from and Needs for Supplementary Income Generating of the Police Families under the Provincial Police Region 5
Author	Pol.Cap. Patcharin Supawong
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Associate Professor Dr. Anurak Panyanuwat

ABSTRACT

The objectives of this research, were (1) to study the debt situation of the police families under the responsibility of the Provincial Police Office, region 5, (2) to conduct a needs assessment for supplementary income generating of their families, and (3) to suggest some guidelines for promoting their families to generate supplementary income.

The population of this research consisted of 353 police families under the responsibility of the Provincial Police Office, region 5. A multi-stage stratified and cluster random sampling technique was applied for the sample selection. Samples were divided into 2 groups: (1) 154 samples by simple random sampling technique, and (2) 20 samples by purposive random sampling technique. Data were collected from the first group by through a set of questionnaires, and through the second group focus group discussion, which was identified as the key informants. The collected data were analyzed by the use of Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) is frequency distribution, percentage, arithmetic means, standard deviation, and descriptive grouping.

The results of the research were as follows.

Most samples were males, aged between 31-35 years old, married, and living with 5-7 family members. Most of them completed Bachelor degrees. Their debts derived from their families' expenditures, which were larger than their incomes were not sufficient for the expenditures. The Police Saving Cooperatives were the main source of loans. This research found that the samples attempted to solve their current debt problem by reducing their family expenditures within their families. At the time being, there were a small number of additional occupations to supplement their ordinary incomes.

The research found that they wanted to form occupational groups, acquire knowledge and expertise regarding supplementary jobs, get access to loans and market share, and get supports from the government, the private sector, and especially their superiors.

Some guidelines of supplementary occupations for additional income generating were to conduct more needs assessment of the police samples and their expectations in order to set a business plan such as food and catering, dress making, and ornament making for instance.



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะไม่สามารถสำเร็จลงได้หากปราศจากความช่วยเหลือจาก คณะกรรมการที่ปรึกษา ซึ่งประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์ ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ ชูศักดิ์ จันทนพิสิริ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พหล ศักดิ์กะทัศน์ ตลอดจนคณาจารย์ ผู้บังคับบัญชา ผู้ร่วมงานทุกท่าน นักศึกษา MBA. รุ่นที่ 9 และ เพื่อน ๆ ที่ได้กรุณาให้ ข้อเสนอแนะช่วยเหลือและให้กำลังใจแก่ผู้ศึกษามาโดยตลอดโดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ จันทนา จันทรไพจิตร เพื่อนที่เคยร่วมเรียนสมัยมัธยมศึกษา ซึ่งคอยดูแลแนะนำแนวทางในการจัดทำกรณีศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ให้สำเร็จลงไปด้วยดี ผู้ศึกษาขอ กราบขอบพระคุณผู้ที่กล่าวนามมานี้ทุกท่านเป็นอย่างสูง

นอกจากนี้ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ซึ่งเป็นผู้ให้กำเนิด และอีกหลาย ท่านที่ไม่ได้กล่าวนาม ซึ่งได้ให้ความช่วยเหลือผู้ศึกษาในเรื่องต่าง ๆ ตลอดระยะเวลาในการศึกษา

พัชรินทร์ สุภาวงศ์

มิถุนายน 2549

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(12)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหาวิจัย	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการวิจัย	3
นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	6
ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการใช้จ่ายเงิน	6
ความรู้เกี่ยวกับการจัดเตรียมแผนธุรกิจ	7
แนวคิดที่เกี่ยวข้อง	21
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	29
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	35
กรอบแนวคิดในงานวิจัย	38
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	39
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	39
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย	41
การดำเนินการวิจัย	44
การรวบรวมข้อมูล	47
การวิเคราะห์ข้อมูล	48

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	49
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	50
ส่วนที่ 2 ภาวะหนี้สินและสาเหตุของการเป็นหนี้ของครอบครัวข้าราชการ ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	55
ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการ ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	60
ส่วนที่ 4 แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัว ข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	62
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	65
สรุปผลการวิจัย	65
อภิปรายผล	67
ข้อเสนอแนะของผู้วิจัย	69
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	70
บรรณานุกรม	71
ภาคผนวก	74
ภาคผนวก ก รายนามผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถาม	75
ภาคผนวก ข แบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริม รายได้ ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	77
ภาคผนวก ค แบบอภิปรายกลุ่ม เกี่ยวกับภาวะหนี้สินและการประกอบอาชีพเสริม รายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	83
ภาคผนวก ง แผนการจัดทำธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง	86
ภาคผนวก จ ประวัติผู้วิจัย	92

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	จำนวนประชากรและตัวอย่างจำแนกตามหน่วยงาน	40
2	ความถี่และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	50
3	ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย รายได้ประจำเดือนของครอบครัวข้าราชการ ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	51
4	ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย รายได้อื่นๆ ต่อเดือนของครอบครัวข้าราชการ ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	52
5	ความถี่ ร้อยละ การมีรายได้ประจำของคู่สมรสข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5	52
6	ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย รายได้ประจำเดือนของคู่สมรสข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	53
7	ความถี่และร้อยละแหล่งที่มาของรายได้ภายในครอบครัวข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	53
8	ความถี่และร้อยละ ของรายจ่ายภายในครอบครัวข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	54
9	ความถี่ และร้อยละภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5	55
10	ความถี่ ร้อยละ และ การจัดอันดับจากสาเหตุของการเกิดหนี้สินของ ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	57
11	ความถี่ ร้อยละ และอันดับการแก้ไขปัญหาหนี้สินในปัจจุบันของ ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	58
12	ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหา ในอนาคตจากการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	59
13	ความถี่ ร้อยละ และการจัดอันดับ อาชีพเสริมรายได้ของครอบครัว ข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5	60

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

- 14 ความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้
ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

61



สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 ระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรให้เป็นผลผลิต	14
2 กรอบแนวคิดงานวิจัย	38
3 ลำดับขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้	42
4 ลำดับขั้นตอนวิธีดำเนินการวิจัย	44
5 โครงสร้างองค์กรตามแผนแบ่งกลุ่มการผลิตสินค้าหรือบริการ	64

บทที่ 1

บทนำ

จากสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ได้มีการขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับการดำรงชีวิตประจำวันของประชากรส่วนใหญ่ค่อนข้างจะใช้ชีวิตอย่างเร่งรีบ เพื่อการแข่งขันในการทำงาน โดยที่จะพยายามหารายได้ให้ได้มากที่สุด จึงเป็นเหตุให้เกิดธุรกิจขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของประชาชน ธุรกิจที่เกิดขึ้น จึงมีแนวโน้มที่จะให้บริการอย่างครบวงจร ในคราวเดียวกัน เพื่อความสะดวกสบายสำหรับผู้ใช้บริการ ดังนั้นข้าราชการตำรวจและครอบครัวจึงเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีความจำเป็นต้องใช้บริการจากธุรกิจดังกล่าว เพราะการปฏิบัติหน้าที่ของข้าราชการตำรวจนั้นมีภารกิจหน้าที่แตกต่างจากหน่วยงานอื่น ๆ จึงถูกผลักดันเข้าไปสู่วงจรธุรกิจบริการที่มีการตอบสนองความต้องการที่รวดเร็ว อันเป็นเหตุให้เกิดการใช้จ่ายเงินของข้าราชการตำรวจเพิ่มมากขึ้นโดยเป็นไปตามกลไกของสังคม คือ เมื่อรายได้ที่ได้รับไม่พอกับรายจ่ายที่เกิดขึ้น ทำให้เกิดการแสวงหารายได้จากแหล่งเงินกู้ และการหาอาชีพเสริม หากการประกอบอาชีพเสริมสามารถดำเนินการไปได้ด้วยดี มีความมั่นคง ก็จะสามารถทำให้ปัญหาบรรเทาเบาบางลงไปได้

ความสำคัญของปัญหา

ในการปฏิบัติงานราชการ เพื่อให้มีประสิทธิภาพสูงสุดนั้น มาจากตัวผู้ปฏิบัติงานต้องเป็นผู้มีความรับผิดชอบสูง มีความพร้อม และความรู้ความสามารถในการทำงาน โดยไม่มีปัญหาส่วนตัวใด ๆ เข้ามาเกี่ยวข้อง สำหรับปัญหาด้านเศรษฐกิจของครอบครัว ถือว่าเป็นปัญหาหนึ่งที่ไม่อาจมองข้ามไปได้ โดยเฉพาะครอบครัวข้าราชการตำรวจ ซึ่งเจ้าหน้าที่ตำรวจนั้นได้ชื่อว่าเป็นผู้พิทักษ์สันติราษฎร์ มีหน้าที่ในการถวายความปลอดภัยแด่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ สมเด็จพระบรมราชินีนาถฯ และพระบรมวงศานุวงศ์ทุกพระองค์ อีกทั้งยังเป็นผู้รักษากฎหมาย บำบัดทุกข์ บำรุงสุข รักษาความสงบเรียบร้อยภายในประเทศ ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกทางการจราจรให้แก่ประชาชน ซึ่งถือเป็นงานที่มีความรับผิดชอบสูง และเสี่ยงภัยเป็นอย่างยิ่ง หากข้าราชการตำรวจเกิดอันตรายถึงแก่ชีวิตในขณะปฏิบัติหน้าที่แล้ว จะส่งผลให้ขาดเสาหลักของครอบครัวไป ภาระต่าง ๆ ย่อมส่งผลกระทบไปถึงบุคคลที่อยู่ในครอบครัวซึ่งบางครอบครัวคู่สมรสไม่ได้ทำงาน จึงทำให้เกิดความเดือดร้อนขึ้น ประกอบกับรายได้ประจำที่ได้รับในแต่ละเดือนของข้าราชการตำรวจนั้น ไม่เพียงพอกับรายจ่ายที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ ในปัจจุบัน ทำให้เกิดการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาใช้จ่ายภายในครอบครัว จากรายงานผลการวิจัยของ นิกร สิมะสถิตชัย (2540) พบว่า ธนาคารจะปล่อยสินเชื่อเพื่อการอุปโภคแก่ผู้ประกอบ

อาชีพราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจมากกว่าผู้เป็นเจ้าของกิจการและรับจ้าง จึงเป็นช่องทางหนึ่งในการที่จะหาเงินมาเพื่อการใช้จ่ายให้พอเพียงในแต่ละเดือนไป

จากเงินรายได้ประจำปัจจุบัน อาจไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพของข้าราชการตำรวจ โดยทั่วไปซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ ขวลิขิต กษศิริ (2541) ที่ได้ศึกษา ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการกู้ยืมเงินของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนของสถานีตำรวจภูธรในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ พบว่า ปัญหาที่ทำให้ข้าราชการตำรวจชั้นประทวนมีภาระหนี้สินมากเกินความจำเป็น เกิดจากพื้นฐานของเงินเดือนและผลค่าตอบแทนอื่น ๆ ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติที่มีน้อย ประกอบกับข้าราชการตำรวจนั้นมีความรับผิดชอบต่อครอบครัว เช่น ภรรยา บุตร ธิดา บิดา มารดาของตนเองและคู่สมรส ล้วนแต่เป็นภาระที่ต้องใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนมาก และ พงษ์ศักดิ์ เชื้อสมบุญ (2536) ยังมีความเห็นสอดคล้องกับผู้วิจัยเกี่ยวกับปัญหาเงินเดือนกับค่าครองชีพของตำรวจมีความ สัมพันธ์กับรายได้ที่น้อย รายจ่ายมาก ได้แก่ รายจ่ายเพื่อการอุปโภค บริโภค และ เพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งมีผลต่อขวัญและกำลังใจในการทำงาน ตลอดจนคุณภาพของงานและแนวโน้มในการประพฤติมิชอบ ของข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 นั้น จะเห็นได้ว่า ข้าราชการตำรวจไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 80 มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและแหล่งเงินทุนต่างๆ เพื่อนำมา เป็นค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว จัดหาที่อยู่อาศัยและสิ่งจำเป็นสำหรับครอบครัว โดยรายได้ที่ได้รับจากการทำงานในแต่ละเดือนนั้นจะต้องถูกหักเงินเพื่อนำไปจ่ายชำระหนี้ต่าง ๆ พร้อมกับดอกเบี้ยเป็นจำนวนมาก ทำให้เงินคงเหลือไม่เพียงพอกับการใช้จ่ายภายในครอบครัว

ปรโมทย์ พรหมจันทร์ (2547) ได้ทำการศึกษาพบว่า เงื่อนไขที่ทำให้ข้าราชการ เข้าสู่อาชีพเสริม ประกอบด้วย รายได้ของครอบครัวไม่พอเพียงและการมีหนี้สิน ในการสำรวจข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 จำนวน 178 นาย เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2548 พบว่า ข้าราชการตำรวจมีการประกอบอาชีพเสริมอยู่แล้ว จำนวน 37 นาย ได้แก่ อาชีพค้าขาย จำนวน 17 นาย เย็บผ้า-ปักผ้า จำนวน 7 นาย ขับรถรับจ้าง จำนวน 3 นาย สอนพิเศษ จำนวน 3 นาย บริการให้เช่าโต๊ะและเก้าอี้สำหรับงานเลี้ยง จำนวน 3 นาย รับจัดทำอาหาร ทำสวน เลี้ยงไก่ รับเหมาก่อสร้าง และทำเซรามิกส์ อาชีพละ 1 นาย ทำให้ข้าราชการตำรวจมีรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ประจำในแต่ละเดือน โดยรายได้ขั้นต่ำแต่ละเดือนจะอยู่ที่ 1,000 - 100,000 บาท ต่อเดือน

สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับรายได้และรายจ่ายในแต่ละเดือนของข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นนี้ ผู้วิจัยมีแนวความคิดที่จะศึกษาเกี่ยวกับภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ให้กับครอบครัวของข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจ ภูธรภาค 5 เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานเกี่ยวอาชีพเสริมรายได้และการป้องกันปัญหาที่เกิดจากหนี้สินที่เพิ่มพูนขึ้น ก่อนที่จะเกิดเหตุต่าง ๆ ตามมาในภายหลัง จนทำให้เกิดความคิดที่ผิด ๆ เช่น การฆ่าตัวตาย การประพฤติในทางมิชอบ การคอร์รัปชัน ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อครอบครัวและผู้เกี่ยวข้องไปด้วย การส่งเสริม

ประกอบอาชีพเสริมรายได้จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง โดยก่อนที่จะมีแผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้นั้น ผู้วิจัยต้องการที่จะศึกษาถึงความต้องการที่แท้จริงแล้วนำเอาข้อมูลที่ได้มาวางแผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
2. เพื่อศึกษาความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
3. เพื่อจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
2. ทำให้ทราบความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
3. ทำให้ได้แผนส่งเสริมอาชีพเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
4. เป็นเครื่องมือสำหรับผู้บังคับบัญชาในการบริหารงานและการวางแผนงานของตำรวจภูธรภาค 5
5. สามารถนำแผนส่งเสริมอาชีพการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ไปใช้แก้ไขปัญหานองทุนกลางภายในหน่วยงานพื้นที่อื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขอบเขตของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการวิจัยไว้ดังนี้

ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ครอบครัวของข้าราชการตำรวจที่ปฏิบัติหน้าที่ในสำนักงานตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ ประจำปี 2548 จำนวน 353 นาย

ขอบเขตเนื้อหา

1. ภาวะหนี้สินและแนวทางการแก้ปัญหาในปัจจุบันของครอบครัวตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ภาวะหนี้สิน ประกอบด้วย สาเหตุการเป็นหนี้ ผู้ที่ก่อให้เกิดให้เกิดหนี้สิน ผู้รับภาระหนี้สิน ระยะเวลาและการวางแผนในการชำระหนี้ วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับหนี้สิน

แนวทางในการแก้ปัญหาในปัจจุบัน ประกอบด้วย การหาอาชีพเสริม สภาพครอบครัว พฤติกรรมการใช้จ่าย การแสวงหารายได้เพิ่ม วิธีการชำระหนี้

2. ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ เงินลงทุน ความรู้ในการประกอบอาชีพเสริมรายได้ การตลาด การวางแผนในการประกอบอาชีพเสริม ความต้องการ การสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐและเอกชน

3. การจัดทำแผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ สำหรับครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ครอบคลุมการจัดทำแผนกลยุทธ์ แผนกลวิธี และแผนปฏิบัติการ

นิยามศัพท์

ภาวะหนี้สิน หมายถึง สภาพการเป็นหนี้ที่เกิดจากการกู้ยืมเงิน จากการเช่าซื้อสินค้า จากตัวสัญญาใช้เงิน จากบัตรเครดิต ซึ่งในครั้งนี้ ผู้ศึกษาเน้นภาวะหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เป็นหลัก

ความต้องการประกอบอาชีพเสริม หมายถึง สิ่งที่ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดภูธรภาค 5 ต้องการทำอาชีพเสริมเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินที่นอกเหนือจากงานปกติ เพื่อนำมาชำระหนี้และใช้จ่ายภายในครอบครัวโดยมาจากหนี้สินที่เกิดขึ้นและวิธีการแก้ไขปัญหาในปัจจุบันพร้อมกับความต้องการประกอบอาชีพในอนาคต

แนวทางในการแก้ไขปัญหาภาวะหนี้สินในปัจจุบัน หมายถึง วิธีการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน โดยได้จากกำลังใจจากครอบครัว พฤติกรรมการใช้จ่าย พฤติกรรม ความเป็นอยู่ การหาอาชีพเสริม การแสวงหารายได้เพิ่ม การชำระหนี้ และการพัฒนาทักษะอาชีพของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5

ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต หมายถึง การกำหนดเป้าหมายในอนาคตเมื่อได้ประกอบอาชีพเสริม เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาภาวะหนี้สินที่เกิดขึ้นของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ในขณะเดียวกันก็มีความหวังว่าจะเกิดความมั่นคง การเพิ่มขึ้นของ

รายได้ ภายในครอบครัว และการได้รับการสนับสนุนของแหล่งเงินทุนตลอดจนการได้พัฒนาขยายธุรกิจ
ในอนาคต

แผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ หมายถึง แนวทางในการสนับสนุนอาชีพ
เสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา
ภาวะหนี้สินที่เกิดขึ้น

แผนกลยุทธ์ หมายถึง กระบวนการในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ เป้าหมายและวิธี
ปฏิบัติขององค์กร ให้สอดคล้องกับสถานะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของครอบครัวข้าราชการ
ตำรวจภูธรภาค 5

แผนกลยุทธ์ หมายถึง วิธีการในการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อนำมาซึ่งความสำเร็จของธุรกิจนั้น ๆ
ประกอบด้วย การแสวงหาความรู้ความชำนาญในการผลิตสินค้าหรือบริการ การศึกษาดูงาน และค้นหา
ข้อดี ข้อเสียในการผลิตสินค้าหรือบริการนั้น ๆ แล้วนำมาประยุกต์ปรับเป็นวิธีการใหม่ ๆ จากนั้น จึง
เริ่มต้น วางแผน ทดลอง ตรวจสอบ แล้วจึงเริ่มลงมือปฏิบัติเป็นวิธีการสุดท้าย

แผนปฏิบัติการ หมายถึง การรวมกระบวนการจัดทำแผนในระดับกลยุทธ์กับระดับ
ปฏิบัติการเข้าด้วยกัน โดยจะเป็นการกำหนดรายละเอียดโครงการกิจกรรมและวิธีปฏิบัติการ ให้สอดคล้อง
กับแผนกลยุทธ์ แยกตามหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษา เรื่อง ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร ทฤษฎีต่าง ๆ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามหัวข้อต่อไปนี้

1. ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการใช้จ่ายเงิน
2. ความรู้เกี่ยวกับการจัดเตรียมแผนธุรกิจ
3. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง
 - 3.1 แนวคิดว่าด้วยการบริโภค
 - 3.1.1 แนวคิดสมมุติฐานรายได้สมบูรณ์
 - 3.1.2 แนวคิดสมมุติฐานรายได้เปรียบเทียบ
 - 3.1.3 แนวคิดสมมุติฐานรายได้ถาวร
 - 3.1.4 แนวคิดสมมุติฐานวัฏจักรชีวิต
 - 3.2 แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค
 - 3.3 แนวคิดการประเมินความต้องการ
 - 3.4 แนวคิดการจัดทำแผนธุรกิจ
4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 4.1 ทฤษฎีแรงจูงใจ
 - 4.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับขวัญและกำลังใจ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
6. กรอบแนวคิดในการศึกษา

ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการใช้จ่ายเงิน

จากการที่นายกรัฐมนตรี พ.ต.ท. ดร. ทักษิณ ชินวัตร มีแนวคิดให้เกษตรกรทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายแต่ละครัวเรือนขึ้น เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายแก้ไขปัญหาความยากจนนั้น นายวราเทพ รัตนากร รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการคลัง ในฐานะประธานกรรมการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ได้มอบหมายให้ ธ.ก.ส. จัดทำสมุดบัญชีครัวเรือนแจกจ่ายให้แก่เกษตรกรลูกค้า เพื่อให้เกษตรกรลงบัญชีรายรับ-รายจ่ายในแต่ละวันเพื่อจะได้ทราบว่ามีการรับและรายจ่ายมากน้อย

เพียงใด ทั้งนี้ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง ซึ่งจะช่วยให้ครอบครัวมีเงินเหลือเก็บออมสำหรับไว้ใช้จ่ายในอนาคตมากยิ่งขึ้นจากการดำเนินงานในระยะแรก ร.ก.ส. จะจัดทำเป็นโครงการนำร่อง ใช้ชื่อว่า โครงการ “ครอบครัวเกษตรกรไทยร่วมใจทำบัญชีครัวเรือน” โดยจะณรงค์ให้เกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย 900,000 ครัวเรือน จัดบันทึกรายรับ- รายจ่าย ลงในสมุดบัญชีครัวเรือนที่ได้รับแจก ซึ่งได้แก่ กลุ่มเกษตรกรที่ผ่านการอบรมหลักสูตรชีวิตจริงในโครงการพักชำระหนี้ จำนวน 300,000 ครัวเรือน กลุ่มเกษตรกรที่ผ่านการอบรมตามโครงการ “แผนแม่บทชุมชน” จำนวน 200,000 ครัวเรือน กลุ่มเกษตรกรตามโครงการ “แก้ไขปัญหานี้ภาคประชาชนของรัฐบาล” จำนวน 50,000 ครัวเรือน และกลุ่มเกษตรกรลูกค้าทั่วไปของ ร.ก.ส. จำนวน 350,000 ครัวเรือน โดยกลุ่มเป้าหมายแรกนี้ ร.ก.ส. จะร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถานศึกษา จัดอบรมให้ความรู้วิธีการลงบัญชีอย่างง่าย ๆ ตามแบบของ ร.ก.ส. นอกจากนั้น ร.ก.ส. จะร่วมมือกับโรงเรียนหรือองค์กรท้องถิ่นเพื่ออบรมความรู้ด้านบัญชีให้แก่บุตรหลานของเกษตรกรอีกจำนวน 10,000 ครัวเรือนในพื้นที่ดำเนินงานของสาขาโดยการเปิดรับสมัคร “นักบัญชีครัวเรือนอาสา” เพื่อช่วยบิดามารดาในการบันทึกบัญชีครัวเรือน ทั้งนี้จะร่วมมือกับโรงเรียนหรือองค์กรท้องถิ่นจัดอบรมให้ความรู้เพื่อปูพื้นฐานการจัดทำบัญชีให้กับ “นักบัญชีครัวเรือนอาสา” เหล่านี้ รวมทั้งจะจัดประกวด “สุดยอดนักบัญชีครัวเรือนอาสา” เพื่อสร้างแรงจูงใจโดยมีทุนการศึกษามอบให้เป็นรางวัล นอกจากนั้น จะณรงค์เพื่อกระตุ้นให้เกษตรกรเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการทำบัญชีครัวเรือน โดยจะประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่กลางเดือนกรกฎาคม 2548 เป็นต้นไป จนถึงวันเริ่มโครงการ 1 สิงหาคม 2548

ความรู้เกี่ยวกับการจัดเตรียมแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (business plan) เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ ที่ริเริ่มจะก่อตั้งกิจการ แผนนี้เป็นผลสรุปหรือผลรวมแห่งกระบวนการคิดพิจารณา และการตัดสินใจที่จะเปลี่ยนความคิดของผู้ประกอบการออกมาเป็น โอกาสทางธุรกิจ มีผู้เปรียบเทียบกับแผนธุรกิจเปรียบเหมือนแผนที่ในการเดินทาง ที่จะชี้แนะขั้นตอนต่าง ๆ ที่ละขั้นตอนในกระบวนการก่อตั้งกิจการ แผนจะให้รายละเอียดต่าง ๆ ทั้งเรื่องของการตลาดการแข่งขันกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ การคาดคะเนทางการเงิน ที่จะชี้แนะผู้ประกอบการไปสู่ความสำเร็จหรือชี้ให้เห็นถึงจุดอ่อนและข้อควรระวังด้วยเช่นกัน

ถ้าเปรียบว่าแผนที่ ที่ดีเยี่ยมจะให้รายละเอียดถนนหนทาง และทิศทางที่ชัดเจนแล้ว แผนธุรกิจก็ไม่ต่างกันในการที่จะให้รายละเอียดอย่างเพียงพอที่จะทำให้ผู้ร่วมลงทุนตัดสินใจได้ว่าธุรกิจนั้น ควรจะร่วมลงทุนด้วยหรือไม่ จากแผนธุรกิจจะทำให้ผู้ร่วมลงทุนเข้าใจวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างชัดเจน เข้าใจแนวคิดและปรัชญาของธุรกิจแผนปฏิบัติการ ปัญหาอุปสรรค และหนทางที่เตรียมการเพื่อไปสู่ความสำเร็จถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะใช้งบลงทุนของตนเองไม่ต้องการผู้ร่วมลงทุน หรือเงินกู้จากสถาบัน

การเงินแผนธุรกิจก็ยังจำเป็นต้องทำให้ผู้ประกอบการมีแผนที่ในการบอกทิศทางของการดำเนินกิจการในอนาคต

สำหรับผู้ประกอบการแล้ว แผนธุรกิจเป็นเอกสารที่มีความสำคัญยิ่งกว่าเอกสารใด ๆ ที่เคยมีการรวบรวมมาความสำคัญเหล่านี้ได้แก่

1. แผนธุรกิจมีความสำคัญในฐานะที่จะให้รายละเอียดของการเริ่มต้นธุรกิจ แผนธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมายที่ชัดเจน กำหนดแนวทางของความคิด และช่วยให้ผู้ประกอบการแน่วแน่ต่อการใช้ทรัพยากรและกำลังความพยายามเพื่อไปสู่เป้าหมาย

2. แผนธุรกิจมีความสำคัญในฐานะเป็นเครื่องมือที่จะแสวงหาเงินทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุน และจากสถาบันการเงินต่าง ๆ

3. แผนธุรกิจมีความสำคัญในฐานะที่เป็นเสมือนพิมพ์เขียวที่ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งกิจกรรมในการจัดหาเงินทุน กิจกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กิจกรรมการตลาด และอื่น ๆ ในการบริหารกิจการใหม่ แผนธุรกิจยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกิจการอีกด้วย

แผนธุรกิจที่ดีย่อมช่วยในการวัดถึงความเป็นไปได้ของกิจการที่จะลงทุนแผนจึงควรประกอบด้วยการวิเคราะห์อย่างละเอียดในตัวแปรหรือปัจจัยดังต่อไปนี้

1. สินค้าหรือบริการที่จะขาย
2. กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง
3. จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่จะทำ
4. นโยบายการตลาด เช่น นโยบายด้านราคา การส่งเสริมการตลาด การกระจายสินค้า
5. วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต รวมถึงเครื่องจักร อุปกรณ์ที่ต้องใช้
6. ตัวเลขทางการเงิน นับตั้งแต่รายได้ที่คาดว่าจะได้ ค่าใช้จ่าย ค่าไรขาดทุน จำนวนเงิน

ลงทุนที่ต้องการ และกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้มาหรือใช้ไป

องค์ประกอบของแผนธุรกิจ

แม้ว่าองค์ประกอบของแผนธุรกิจจะไม่ได้มีกำหนดไว้ตายตัว หากแต่องค์ประกอบหลักซึ่งนักลงทุนพิจารณาว่าเป็นสิ่งสำคัญและต้องการรู้จะประกอบด้วยสิ่งเหล่านี้คือ

องค์ประกอบที่ 1 บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

เป็นส่วนที่จะสรุปใจความสำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจทั้งหมดให้อยู่ในความยาวไม่เกิน 1-2 หน้า ส่วนนี้มีความสำคัญ เพราะเป็นส่วนแรกที่ผู้ร่วมลงทุนจะอ่านและจะต้องตัดสินใจจากส่วนนี้ว่าจะอ่านรายละเอียดในตัวแผนต่อหรือไม่ ดังนั้นบทสรุปผู้บริหารจึงต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญสองประการคือ หนึ่งชี้ให้เห็นว่ามีโอกาสจริง ๆ เกิดขึ้นในตลาดสำหรับธุรกิจที่กำลังคิดจะทำ สองต้องชี้ให้เห็นว่า

สินค้าหรือบริการที่จะทำนั้นจะสามารถใช้โอกาสในตลาดที่ว่่านั้นให้เป็นประโยชน์ได้อย่างไร บทสรุปผู้บริหารจึงต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และชวนให้ติดตามรายละเอียดที่อยู่ในแผนต่อไป ผู้เขียนแผนควรระลึกไว้เสมอว่าคุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพของแผนโดยรวม จึงควรให้เวลากับการเขียนส่วนนี้อย่างพิถีพิถัน

เนื้อหาในบทสรุปผู้บริหารควรกล่าวถึงสิ่งต่อไปนี้

1. อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไรและแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร พยายามอธิบายให้เห็นว่าสินค้าหรือบริการที่จะทำนั้นจะเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต หรือวิถีการใช้สินค้าหรือบริการไปจากเดิมอย่างไร บอกด้วยว่าธุรกิจจะก่อตั้งเมื่อไร สินค้าหรือบริการมีคุณสมบัติพิเศษอะไรในแง่รูปลักษณ์ ประโยชน์ใช้สอยเทคโนโลยี ฯลฯ ที่จะได้เปรียบเหนือคู่แข่ง หากธุรกิจดำเนินการมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว บอกด้วยว่าขนาดของธุรกิจใหญ่ขนาดไหนมีความเติบโตก้าวหน้าในช่วงที่ผ่านมาอย่างไร
2. โอกาสและกลยุทธ์ สรุปว่าอะไรคือโอกาสทำไมจึงน่าสนใจ และจะใช้โอกาสนั้นด้วยวิธีอย่างไร ข้อมูลส่วนนี้อาจนำเสนอในรูปข้อเท็จจริงของตลาดเงื่อนไขตลาด สภาพของคู่แข่ง เช่น คู่แข่งขันไม่ปรับปรุงสินค้ามานานแล้ว คู่แข่งขันกำลังเพลี่ยงพล้ำแนวโน้มของอุตสาหกรรมและอื่น ๆ ที่แสดงว่าโอกาสทางการค้ากำลังเปิดให้
3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการทะลุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ระบุและอธิบายย่อ ๆ ถึงลักษณะตลาด ใครเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก จะจัดวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์อย่างไรจะวางแผนการเข้าถึงลูกค้าอย่างไร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของตลาด ขนาด และอัตราการเติบโตของกลุ่มลูกค้า ยอดขาย และส่วนแบ่งตลาดที่คาดหวัง
4. ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ ระบุถึงความได้เปรียบและความเหนือกว่าในการแข่งขัน เช่น ความได้เปรียบจากตัวผลิตภัณฑ์ การได้เปรียบจากการเข้าตลาดก่อน ความได้เปรียบจากการที่คู่แข่งอยู่ในภาวะอ่อนแอ ตลอดจนเงื่อนไขอื่น ๆ ของอุตสาหกรรมนั้น ๆ
5. ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร บทสรุปให้เห็นถึงความคุ้มค่าของการลงทุน เช่น กำไรขั้นต้น กำไรจากการดำเนินงานระยะเวลาของการทำกำไร ระยะเวลาการคุ้มทุน ระยะเวลาที่กระแสเงินสดจะเป็นบวก การคาดหมายอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และการคาดคะเนผลตอบแทนทางการเงินอื่น ๆ
6. ทีมผู้บริหารสรุปความรู้ความสามารถประสบการณ์ และทักษะของผู้ที่เป็นตัวหลักในการก่อตั้งและบริหาร พร้อมสมาชิกในทีม บอกย่อ ๆ ถึงความสำเร็จในอดีตโดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการทำกำไร การบริหารงานและคน

7. ข้อเสนอผลตอบแทน ระบุสั้น ๆ ถึงเงินลงทุนหรือเงินกู้ที่ต้องการจะเอาเงินไปทำอะไร จะตอบแทนเจ้าของเงินอย่างไร ผลตอบแทนของการลงทุนของเจ้าหน้าที่หรือผู้ร่วมลงทุนจะเป็นเท่าใด

องค์ประกอบที่ 2 ประวัติย่อของกิจการ

ส่วนนี้คือการให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการก่อตั้งทั้งในด้านรูปแบบการจัดตั้งหรือจดทะเบียน ตลอดจนแนวคิดและที่มาของการเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาสินค้าและบริการ ที่ต้องการนำเสนอให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับเป้าหมายระยะที่ต้องการให้เป็นในอนาคต

องค์ประกอบที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์

ขั้นตอนแรกของการจัดทำแผนธุรกิจคือการพยายามทำความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญๆที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ความน่าสนใจโดยรวมของอุตสาหกรรม ตลอดจนความสามารถในการทำกำไร และความพร้อมในด้านต่างๆ ของกิจการ ดังนั้นการวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นงานอันดับแรกที่สำคัญที่ผู้ประกอบการควรกระทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานของกิจการ การวิเคราะห์สถานการณ์หรือเรียกอย่างย่อๆว่า SWOT analysis

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน หมายถึง การตรวจสอบความสามารถและความพร้อมของกิจการในด้านต่าง ๆ ทั้งนี้โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์ในส่วนที่เป็นจุดแข็ง (strengths) และจุดอ่อน (weaknesses) ของกิจการ

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุม หรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นจึงต้องพยายามเข้าใจในสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของสภาพแวดล้อมดังกล่าว เป็นไปในลักษณะที่เป็น โอกาส (opportunities) หรืออุปสรรค (threats) ในการดำเนินธุรกิจ

ผลลัพธ์จากขั้นตอนของการวิเคราะห์สถานการณ์คือ บทวิเคราะห์ความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ของกิจการ

องค์ประกอบที่ 4 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ หมายถึง ผลลัพธ์ทางธุรกิจที่กิจการต้องการได้รับในช่วงระยะเวลาของแผนซึ่งโดยทั่วไปเป้าหมายทางธุรกิจอาจเป็นเป้าหมายโดยรวมของกิจการและเป้าหมายเฉพาะด้านในแต่ละแผนหรือลักษณะงาน เช่น เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายทางการจัดการ

เป้าหมายทางการผลิต และเป้าหมายทางการเงิน เป็นต้น นอกจากนี้เป้าหมายทางธุรกิจอาจแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้นคือ ภายใน 1 ปี เป้าหมายระยะกลางประมาณ 3-5 ปี และเป้าหมายระยะยาวที่นานกว่า 5 ปี

ลักษณะของเป้าหมายของธุรกิจที่ดีมี 3 ประการคือ

1. มีความเป็นไปได้ หมายความว่า กิจกรรมมีโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายได้ หากได้มีการดำเนินงานอย่างเต็มที่ตามแผนธุรกิจที่วางไว้ การกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจควรประเมินจากสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายในกิจการ กล่าวคือ ไม่ควรตั้งเป้าหมายที่เลื่อนลอยเกินความจริงจนทำไม่ได้ และก่อให้เกิดความท้อแท้แต่ก็ไม่ควรตั้งเป้าหมายที่ง่ายจนเกินไปจนไม่ต้องทุ่มเทความพยายามใด ๆ ก็สามารถที่จะบรรลุเป้าหมายได้โดยง่าย เป้าหมายที่ดีจึงควรเป็นผลลัพธ์ที่ทำได้ยากแต่มีความเป็นไปได้

2. สามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม หมายถึงมีความชัดเจนที่สามารถประเมินได้ว่า กิจกรรมบรรลุตามเป้าหมายนั้นหรือไม่ ทั้งนี้โดยทั่วไป ควรจะต้องกำหนดระยะเวลาให้ชัดเจนว่าจะต้องบรรลุถึงเป้าหมายนั้นภายในระยะเวลาเท่าใด

3. เป็นไปในทิศทางเดียวกันหมายถึงเป้าหมายย่อย ๆ ในแต่ละฝ่ายควรมีความสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน พร้อมทั้งในแง่ใจว่าเป้าหมายระยะสั้น ๆ เป็นไปเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมเป้าหมายในระยะปานกลางและระยะยาว กล่าวคือ ไม่มุ่งหวังเพียงกำไรหรือผลลัพธ์ในระยะสั้นมากจนเกินไป โดยเฉพาะหากผลในระยะสั้นนั้นจะก่อให้เกิดผลเสียได้ในระยะปานกลางและระยะยาว

องค์ประกอบที่ 5 แผนการตลาด

แผนการตลาด คือ การกำหนดทิศทางและแนวทางในการทุ่มเทความพยายามทางการตลาด ตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาดไว้ล่วงหน้าโดยใช้ประโยชน์จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ในองค์ประกอบที่ 3 มาพิจารณาพร้อมกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ในองค์ประกอบที่ 4

ดังนั้น การวางแผนการตลาดจึงเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการตอบรับกับความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายในกิจการ

เนื้อหาของแผนการตลาดต้องตอบคำถามหลัก ๆ ให้กับผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องดังต่อไปนี้ คือ

1. เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคืออะไรบ้าง
2. ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง

3. จะนำเสนอสินค้าหรือบริการอะไรให้กลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าใด และด้วยวิธีการใด
4. จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
5. ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร

ในการตอบคำถามดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้ความรู้ ความสามารถ ตลอดจนประสบการณ์และความวิจาร์ณญาณที่ดี ในการกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ และวิธีการทางการตลาดสำหรับกิจการตามองค์ประกอบที่สำคัญของแผนการตลาดซึ่งมี เนื้อหาหลัก 4 ส่วน ดังต่อไปนี้ คือ

1. เป้าหมายทางการตลาด
2. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
3. กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาด
 - 3.1 กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขัน
 - 3.2 กลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางการตลาด
 - 3.3 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
4. การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด

องค์ประกอบที่ 6 แผนการจัดการและแผนคน

ในส่วนนี้ผู้จัดทำแผนจะต้องระบุโครงสร้างขององค์การให้ชัดเจน โดยแสดงแผนผังโครงสร้างขององค์กรว่าประกอบไปด้วยหน่วยงานอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยมีความรับผิดชอบอะไร รวมถึงตำแหน่งผู้บริหารหลัก ๆ ขององค์กร โครงสร้างของคณะกรรมการและการถือหุ้น การเขียนในส่วนนี้ควรจะทำให้ผู้อ่านเห็นว่าคณะผู้บริหารรวมตัวกันในลักษณะเป็นทีมที่ดีในการบริหาร มีความสมดุลในด้านความรู้ ความสามารถที่ครบถ้วน ทั้งด้านเทคนิคและการบริหารมีความชำนาญและประสบการณ์ในกิจการที่ทำ

รายละเอียดในส่วนนี้ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้คือ

1. โครงสร้างองค์กร
 - 1.1 ตำแหน่งงานหลักๆ ขององค์กร คนที่จะมาดำรงตำแหน่งพร้อมทั้งแผนผังองค์กร
 - 1.2 หากผู้บริหารคนใดคนหนึ่ง ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เต็มเวลา ต้องระบุว่าใครจะเป็นผู้ช่วยในงานนั้น เพื่อให้งานสมบูรณ์
 - 1.3 หากทีมงานผู้บริหารเคยทำงานร่วมกันมาก่อนให้ระบุว่าเคยทำงานอะไร มีความสำเร็จในฐานะทีมที่ดีอะไรบ้าง

2. ตำแหน่งบริหารหลัก

2.1 ระบุว่าตำแหน่งบริหารหลักๆ มีความรู้ ความชำนาญอะไรบ้างและมีความเหมาะสมในตำแหน่งงานนั้นอย่างไร

2.2 ระบุบทบาท ภาระความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งในทีมบริหาร

2.3 อาจใส่ประวัติสั้นๆ ของทีมบริหารเอาไว้ในส่วนนี้ด้วยก็ได้ หรือมีเจ้านายนำไปใส่ไว้ร่วมกันในภาคผนวก

3. ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้บริหารระบุเงินเดือนที่จ่ายแก่ผู้บริหาร ตลอดจนผลประโยชน์ในรูปแบบอื่นๆ และสัดส่วนการถือหุ้นของผู้บริหารแต่ละคน

4. ผู้ร่วมลงทุนระบุผู้ร่วมลงทุนอื่นๆ และเปอร์เซ็นต์การถือหุ้น

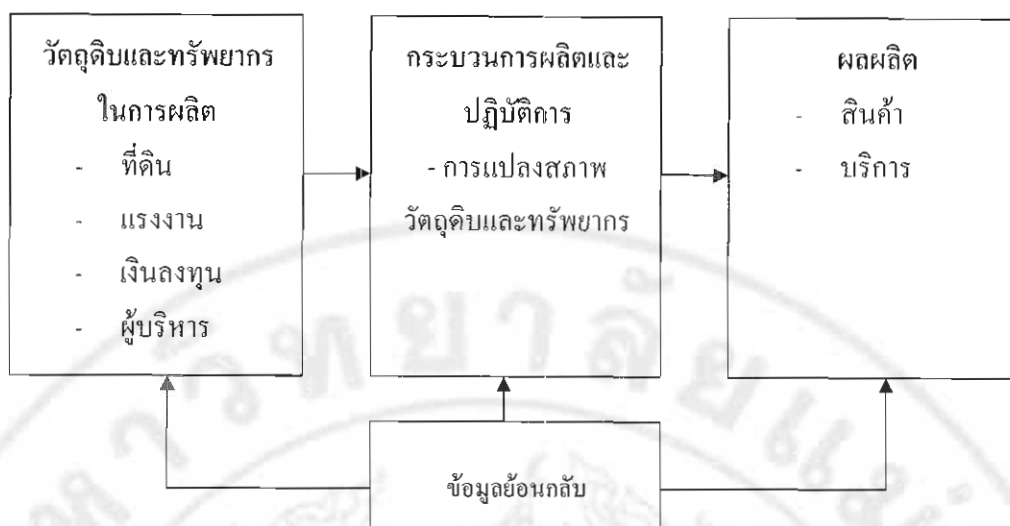
5. คณะกรรมการบริษัทระบุคุณสมบัติของกรรมการบริษัท องค์ประกอบและภูมิหลังของกรรมการแต่ละคนว่าจะประโยชน์ต่อกิจการอย่างไร

องค์ประกอบที่ 7 แผนการผลิต

การจัดทำแผนการผลิตหรือปฏิบัติการ

หลังจากที่ผู้ประกอบการได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของกิจการ ตลอดจนกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจและแผนกลยุทธ์ของกิจการในภาพรวมเพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันแล้ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องถ่ายทอดสิ่งเหล่านั้นให้ออกมาเป็นแผนการผลิตหรือปฏิบัติ ที่สอดคล้องและเชื่อมโยงกับแผนธุรกิจส่วนอื่นๆ ของบริษัท อันได้แก่ แผนการตลาด แผนการบริหารและจัดการบุคลากรและแผนการเงินเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้องค์กรมีศักยภาพในการบรรลุเป้าหมายตามแผนนั้นๆ

แผนการผลิตหรือปฏิบัติการที่ดีจะต้องสะท้อนความสามารถของกิจการในการจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับธุรกิจ โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เป็นผลผลิตซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังแผนภาพที่ 1 โดยวัตถุดิบและทรัพยากรนั้น หมายถึง ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ชั่วโมงแรงงานที่ทำการผลิต หรือค่าใช้จ่ายรวมของทรัพยากรทุกอย่างที่ใช้ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน เงินลงทุน และอื่นๆ สำหรับกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ หมายถึง กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรการผลิตให้เป็นผลผลิต และผลผลิตนั้น หมายถึง ความถึง จำนวนหรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้



ภาพ 1 ระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรให้เป็นผลผลิต

ในการวางแผนการผลิต/ปฏิบัตินั้นผู้ประกอบการต้องพิจารณาตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและปฏิบัติการภายในกิจการตามประเด็นที่สำคัญๆ รวม 10 ประเด็นดังต่อไปนี้ คือ

1. คุณภาพ
2. การออกแบบสินค้าและบริการ
3. การออกแบบกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ และการตัดสินใจเรื่องกำลัง

การผลิต

4. การเลือกสถานที่ตั้ง
5. การออกแบบผังของสถานประกอบการ
6. การออกแบบระบบงานและการวางแผนกำลังคน
7. การจัดการกระบวนการจัดส่งวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป (supply-chain management)
8. ระบบสินค้าคงคลัง
9. กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ
10. การดำรงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักร

องค์ประกอบที่ 8 แผนการเงิน

ในการจัดทำแผนธุรกิจนั้น กิจการต้องทราบให้ได้ว่าแผนที่จะจัดทำขึ้นนั้น เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ การที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนเท่าใด จะได้มาจากแหล่งใดบ้างจากแหล่งเงินทุนภายใน ในรูปของเจ้าของกิจการ หรือแหล่งเงินทุนภายนอกในรูปของการกู้ยืมจากเจ้าหนี้ เรียกว่า กิจกรรมจัดหาเงิน (financing activities) จากนั้นจะเป็นเรื่องของการตัดสินใจนำเงินไปลงทุน กิจกรรมนี้เรียกว่า กิจกรรมลงทุน (investing activities) ซึ่งจะแตกต่างไปตามประเภทของธุรกิจ กิจกรรมที่สำคัญต่อเนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวข้างต้นคือ กิจกรรมดำเนินงาน (operating activities) ซึ่งจะประกอบไปด้วยการผลิต การซื้อ การขาย และการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ

การตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมหลักทั้งสาม คือ กิจกรรมจัดหาเงิน กิจกรรมลงทุน และกิจกรรมดำเนินงานจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจนักบัญชีจะเป็นผู้นำเสนอผลของกิจกรรมทั้งสาม และสรุปออกมาเป็น งบการเงิน (financial statements) ซึ่งเป็นรายงานสรุปขั้นสุดท้ายของกระบวนการจัดทำบัญชี ที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลทางการเงินของธุรกิจหรืออาจจะเป็นงบการเงินที่ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อให้ทราบว่าในรอบระยะเวลาที่ผ่านมา นั้น ธุรกิจมีฐานะการเงินอย่างไร กำไรหรือขาดทุน มีการเปลี่ยนแปลงในเงินสดอย่างไรบ้าง เพิ่มขึ้นหรือลดลง และสาเหตุเกิดจากอะไร

งบการเงินประกอบด้วย

1. งบดุล เป็นรายงานที่แสดงถึงฐานะของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ในงบดุลจะประกอบไปด้วยข้อมูลทางการเงินที่แสดงถึงฐานะของกิจการ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ
2. งบกำไรขาดทุนเป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ โดยแสดงรายได้ ค่าใช้จ่ายและกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิ ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
3. งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้เป็นเจ้าของส่วนของผู้เป็นเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้นประกอบไปด้วย 2 ส่วนด้วยกัน คือ
 - 3.1 ทุนเรือนหุ้น
 - 3.2 กำไรสะสม
 งบนี้จึงแสดงให้เห็นถึงเปลี่ยนแปลงของทุนเรือนหุ้นและกำไรสะสม
4. งบกระแสเงินสด เป็นงบการเงินที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสด ในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง จะรายงานให้ทราบว่า เงินสดในปัจจุบันที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้น มีสาเหตุจากอะไรในกิจกรรม 3 ประเภทดังต่อไปนี้

4.1 กิจกรรมดำเนินงาน

4.2 กิจกรรมลงทุน

4.3 กิจกรรมจัดหาเงิน

5. นโยบายบัญชี หมายถึง หลักการบัญชีหรือวิธีปฏิบัติที่กิจการใช้ในการจัดทำและนำเสนอ งบการเงิน เนื่องจากหลักการบัญชีที่กิจการเลือกใช้มีได้หลายวิธี วิธีการบัญชีที่กิจการเลือกใช้จะมีผลกระทบต่องบการเงินไม่เหมือนกัน กิจการจึงต้องบอกข้อมูลดังกล่าวให้ผู้ใช้งบการเงินทราบโดยทั่วไปแล้วกิจการควรเปิดเผยนโยบายบัญชีในเรื่องต่อไปนี้ไว้ในงบการเงิน

5.1 วิธีการรับรู้รายได้

5.2 การตีราคาสินค้าคงเหลือ

5.3 การตีราคาเงินทุน

5.4 ค่าเผ่อน้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ

5.5 วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา และการตัดบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

5.6 การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ

5.7 การจัดทำงบการเงินรวม

องค์ประกอบที่ 9 แผนการดำเนินงาน

หลังจากผู้ประกอบการกำหนดกลยุทธ์ในด้านต่างๆของกิจการอย่างรอบคอบและครบถ้วนแล้วขั้นตอนต่อมาก็คือ การจัดทำรายละเอียดของกลยุทธ์ดังกล่าว โดยการกำหนดกิจกรรมของกลยุทธ์แต่ละด้านให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน

ในทางปฏิบัติผู้ประกอบการอาจจะทำแผนการดำเนินงานในลักษณะของตารางที่มีรายละเอียดของเป้าหมาย กลยุทธ์ วิธีการ งบประมาณ และระยะเวลาดำเนินการ โดยจัดทำรายละเอียดเป็นรายเดือนหรือรายสัปดาห์ ตามที่ผู้ประกอบการเห็นสมควร

องค์ประกอบที่ 10 แผนฉุกเฉิน

แผนฉุกเฉินเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานไว้ล่วงหน้าในกรณีที่สถานการณ์หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้นจนเป็นผลกระทบในทางลบกับกิจการ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการควรอธิบายลักษณะความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นตามแผนธุรกิจที่ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนการจัดทำแผนธุรกิจ มี 10 ประการ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 กำหนดแผนการจัดทำแผนธุรกิจ (plan the planning)

การทำแผนธุรกิจ หรือ แผนงานใด ๆ ก็ตาม เป็นขั้นตอนการดำเนินงาน ที่ต้องใช้ทรัพยากร ทั้งด้านเวลา และทรัพยากรบุคคลของ “ผู้นำ” องค์กรทุกระดับ และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ จึงควรเริ่มต้นด้วยการกำหนดแผนงาน โดยชัดเจน ดังนี้

1. จัดตั้งคณะทำงาน หรือทีมงานเข้ารับผิดชอบในการจัดทำแผนธุรกิจ คณะทำงานจะรับผิดชอบความสมบูรณ์ของแผนงานทั้ง 2 ระดับ คือ แผนกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ

2. กระบวนการในการทำแผนธุรกิจ ประกอบไปด้วยอะไรบ้าง แต่ละขั้นตอนใช้เวลานานเท่าใด

2.1 เริ่มต้น สร้างความเข้าใจแก่คณะทำงานให้เข้าใจในกระบวนการการวางแผน

2.2 กำหนดโครงสร้างและรูปแบบของแผนงาน

2.3 ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน และวิเคราะห์คู่แข่ง

2.4 กำหนดแผนกลยุทธ์ (strategic planning)

2.5 กำหนดแผนปฏิบัติการ (tactical & operation planning)

2.6 นำเสนอขออนุมัติแผนธุรกิจ

2.7 ติดตามความก้าวหน้า และปรับปรุงแผนงาน

3. กำหนดโครงสร้างระบบข้อมูล ที่จะใช้สนับสนุน การวางแผนธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญ ที่จะช่วยให้การทำแผนประสบผลสำเร็จ เช่น

3.1 ระบบข้อมูลด้านการตลาด (marketing information system)

3.2 ระบบข้อมูลด้านการเงิน (financial information system)

3.3 ระบบข้อมูลภายนอก (external information system)

3.4 ระบบข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร (executive information system)

4. กำหนดความรับผิดชอบของหน่วยงานต่าง ๆ ทั่วทั้งองค์กร ที่จะต้องรับผิดชอบในการจัดทำรายละเอียดของแผนปฏิบัติการ

ขั้นตอนที่ 2 การพัฒนาวิสัยทัศน์องค์กร (envisioning)

วิสัยทัศน์ คือ ความมุ่งหวังที่จะไปเป็นอย่างไรอย่างหนึ่ง หรือจะไปอยู่ ณ ที่ใดที่หนึ่งในอนาคต ในปัจเจกบุคคล ทุกคนจะมีวิสัยทัศน์ส่วนตัว (personal vision) แต่สำหรับทุก ๆ องค์กร จำเป็นต้องมี วิสัยทัศน์องค์กร (corporate vision)

วิสัยทัศน์มีประโยชน์ต่อการบริหารองค์กร ดังต่อไปนี้

- การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน ก่อให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยมีความมุ่งมั่นไปสู่จุดหมายเดียวกัน
- เป็นการกำหนดอนาคต ที่ทุกคนศรัทธา แทนที่จะปล่อยไปตามยถากรรม
- เป็นการฟันฝ่าความท้าทายใหม่ ไม่หลงไปกับความสำเร็จในอดีต

ขั้นตอนที่ 3 การกำหนดค่านิยมองค์กร (value establishment)

ค่านิยม เป็นแนวทางหรือกรอบในการปฏิบัติสำหรับองค์กร ที่สมาชิกทุกคนในองค์กรรับรู้-รับทราบ และถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นเครื่องช่วยในการกำหนดความเหมาะสมต่อการปฏิบัติภารกิจใด ๆ ว่าสมควรทำได้หรือไม่

ขั้นตอนที่ 4 การกำหนดพันธกิจ (mission formulation)

การกำหนดพันธกิจ คือการที่ทุกองค์กรต้องมีคำตอบสำหรับคำถามการให้บรรลุผู้วิสัยทัศน์ นั่นก็คือ

- อะไร (what) เพื่อระบุถึงหน้าที่ขององค์กรว่าต้องดำเนินการอะไรบ้าง เช่น การทำธุรกิจการสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยตัวสินค้าและบริการประเภทใด
- ใคร (who) จะให้บริการแก่ผู้บริโภคในกลุ่มใด และกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญเป็นใคร
- ทำไม (why) ทำไมองค์กรนี้จึงยืนหยัดอยู่
- อย่างไร (how) โดยในการดำเนินงานขององค์กรนี้ จะมีกรรมวิธีในการปฏิบัติอย่างไร มีวิธีการขายสินค้าและบริการด้วยวิธีใดใช้เทคโนโลยีการผลิตและให้บริการแบบไหน

ขั้นตอนที่ 5 การกำหนดนโยบาย (policy issuing)

นโยบายขององค์กร (corporate policy) เป็นกรอบ-แนวทางในการปฏิบัติงานภายในองค์กรของหน่วยงานต่าง ๆ ที่จะต้องสัมพันธ์กับกลยุทธ์และเป้าหมายขององค์กรในแต่ละปี อาทิเช่น

- นโยบายด้านการเงินและการลงทุน
- นโยบายด้านการผลิต
- นโยบายด้านการตลาด
- นโยบายด้านการบริหาร

ขั้นตอนที่ 6 การวิเคราะห์ศักยภาพขององค์กร (performance & productivity analysis)

เป็นปกติวิสัยในการที่เราจะมุ่งไปสู่จุดหมายอย่างใด อย่างหนึ่งให้เป็นรูปธรรมได้นั้น เราควรจะต้องรู้จักตนเองก่อนว่า ณ ปัจจุบันนี้เรามีสถานภาพที่แท้จริงขององค์กรเป็นเช่นไร

นอกจากนี้ เรายังควรรู้อีกด้วยว่า ทั้งคู่แข่งกันกำลังทำอะไรอยู่ ท่ามกลางสภาวะแวดล้อมภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเมื่อเราประสงค์จะก้าวไปข้างหน้าให้มีชัยเหนือคู่แข่งกัน เราจะได้ประมาณการได้ถูกต้องว่า จะต้องใช้ความพยายามไปในด้านใด และใช้กำลังงานในจำนวนอีกเท่าไร เป็นต้น

การวิเคราะห์ศักยภาพองค์กร สามารถแบ่งออกได้เป็น 6 หัวข้อใหญ่ ดังนี้ คือ

1. การตรวจสอบผลการดำเนินงาน (performance audit)
2. การวิเคราะห์คู่แข่งกัน (competitor analysis)
3. การวิเคราะห์ส่วนครองตลาดสัมพัทธ์ (relative market share analysis)
4. การวิเคราะห์สมรรถนะของธุรกิจ (business analysis)
5. การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายในองค์กร (internal environmental analysis)
6. การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอกองค์กร (external environmental analysis)

ขั้นตอนที่ 7 การกำหนดกลยุทธ์องค์กร (corporate strategy formulation)

เป็นการนำเอารายละเอียดของผลการวิเคราะห์ศักยภาพองค์กร มากำหนดเป็นกลยุทธ์องค์กรในด้านต่าง ๆ เช่น กลยุทธ์ธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด และผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์หน้าที่องค์กร เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 8 การกำหนดเป้าหมาย (goal setting)

เป็นการกำหนดเป้าหมาย (goal) ของแต่ละกลยุทธ์องค์กร ว่าต้องการจะบรรลุในสิ่งใด โดยเป้าหมายนี้จะมีหลักในการพิจารณาดังนี้

S = specific คือ มีความเฉพาะเจาะจงและชัดเจน

M = measurable คือ วัดผลได้

R = realistic ควรใกล้เคียงความเป็นจริง และเชื่อมั่นว่าจะทำได้

T = tangible ควรเป็นผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับค่าที่นับเป็นตัวเงิน

C = controllable ควรบริหารและควบคุมได้

ขั้นตอนที่ 9 การวิเคราะห์รูปธรรมของแผน (appropriatory analysis)

เป็นกระบวนการวิเคราะห์เพื่อหาช่วงห่างของแผนงาน (gap analysis) ที่มีโอกาสที่จะแตกต่างออกไปจากความเป็นจริง ซึ่งจะมีประสิทธิผลต่อองค์กรในลักษณะที่จะช่วยให้การจัดทำแผนธุรกิจกับการนำแผนไปใช้ปฏิบัติ (implementation) แล้ว เกิดความเบี่ยงเบนน้อยที่สุด

ขั้นตอนที่ 10 กำหนดแผนปฏิบัติการ (operation Planning)

การจัดทำแผนปฏิบัติการ (operational plan) เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการทำแผนธุรกิจ ที่จะต้องผ่านกระบวนการต่าง ๆ ก่อนหน้านี้มาอย่างเป็นลำดับ แผนปฏิบัตินี้จะเป็นความรับผิดชอบของหน่วยงานผู้ปฏิบัติในระดับ “ฝ่าย” ลงมา โดยสามารถกำหนดได้เป็น 2 วิธี คือ

1. ตามแนวดิ่ง ตามโครงสร้างการบริหารงานขององค์กร
2. ตามแนวนอน ซึ่งอาจมีลักษณะเป็นทีมงานผสม จากหลาย ๆ หน่วยงาน (cross-functional team) หรือเป็นทีมงานบริหารผลิตภัณฑ์ (product management) หรือเป็นหน่วยธุรกิจ (strategic business unit) ก็ได้

ทั้งนี้หน่วยงาน หรือทีมงานผู้รับผิดชอบ จะต้องรับมอบรายละเอียดจากแผนกลยุทธ์ (strategic plan) ทั้งหมดมากำหนดเป็นกิจกรรมที่จะต้องดำเนินการ โดยจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ และรายละเอียดของกลยุทธ์ระดับหน่วยงาน ที่จำเป็นต้องใช้ในงานปฏิบัติการในรูปแบบของโครงการต่าง ๆ ซึ่งโดยรวมแล้วก็เรียกได้ว่าเป็นแผนปฏิบัติการ

และอีกแนวคิดหนึ่งได้กล่าวถึงแผนธุรกิจหมายถึง แผนที่เขียนเป็นลายลักษณ์อักษร ประกอบด้วย วิสัยทัศน์ (vision) พันธกิจ (mission) วัตถุประสงค์ (objective) เป้า (goal) เป้าหมาย (target) การบริหาร การกำหนดกิจกรรมในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ๆ และ รายละเอียดทางการเงิน โครงสร้างการบริหารซึ่งเจ้าของกิจการได้กำหนดว่าจะจะเป็นความหวังที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างไร โดยแผนธุรกิจเป็นเอกสารที่สำคัญและมีประโยชน์มากที่สุดสำหรับผู้ประกอบการ

แผนธุรกิจ เป็นยุทธศาสตร์ของผู้ประกอบการที่ต้องการจะเป็นผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ

แผนธุรกิจมีความสำคัญทางด้านการบริหาร 3 ประการ คือ

1. เป็นเครื่องมือสื่อความคิดและเสนอแผนแก่ผู้อื่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อผู้ลงทุน
2. เป็นแนวทางสำหรับการจัดองค์กรและการจัดการธุรกิจ
3. ใช้เป็นเครื่องมือในการวัดประสิทธิภาพและประเมินผลเพื่อปรับปรุงพัฒนาธุรกิจ

ต่อไป สารโจน โอฟัททชัยวิน (2546: 12)

การจัดทำแผนธุรกิจ เป็นกระบวนการในการระดมความคิดของผู้นาองค์กรทุกระดับ เพื่อร่วมกันกำหนดอนาคตด้วยวิสัยทัศน์ขององค์กร และพันธกิจที่จะดำเนินการภายใต้ค่านิยมขององค์กร เพื่อก้าวไปสู่อนาคตนั้นให้เป็นผลสำเร็จ โดยการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินงาน ประสานกับพลังความร่วมมือจากสมาชิกทั่วทั้งองค์กรที่จะดำเนินการไปตามแผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจ 3 รูปแบบ

องค์กรที่มีการทำแผนธุรกิจแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ไม่มีรูปแบบ โดยอาจมีแต่เพียง เป้าหมายของยอดขายได้ ยอดรายจ่าย และ ยอดกำไร แล้วก็ทำธุรกิจไปโดยไม่มีการคิดวิเคราะห์ ไม่มีการกำหนดกลยุทธ์ เป้าหมายว่าจะไปในทิศทางใด ส่วนมากจะเป็นร้านค้าเล็ก ๆ

2. ทำแบบเดิม ๆ โดยองค์กรส่วนใหญ่ในปี พ.ศ. 2543 จะอยู่ในกลุ่มนี้ โดยใช้วิธีกำหนดเป้าหมาย (เป็นตัวเลข) ให้หน่วยงานต่าง ๆ นำไปพิจารณาผลกระทบที่จะเกิดกับงานในหน่วยงานนั้น ๆ แล้วจึงเตรียมกิจกรรมต่าง ๆ เป็นแผนงานรองรับขึ้นมา กลุ่มนี้มีการทำแผนงานไปตามกรอบธุรกิจเดิม ๆ ไม่สนใจวิสัยทัศน์ขององค์กรแต่อย่างใด การปฏิบัติด้วยแนวทางนี้ ถึงแม้จะกล่าวได้ว่า มีการวางแผนงาน แต่ก็เกินไปในแบบอนุรักษ์นิยม ถือว่าขาดความร่วมมือร่วมใจ ขาดพลังความคิดสร้างสรรค์ และความมุ่งมั่นในพันธกิจร่วมกันจากสมาชิกทั่วทั้งองค์กร

3. ผู้ชนะสิบทิศ มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ ให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์องค์กร ให้ชนะสถานะการแข่งขัน ให้สอดคล้องกับกระแสโลกาภิวัตน์ โดยมองไปข้างหน้าและยอมรับว่ายุคใหม่นี้ทุกสิ่งเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และคัดเลือกเอาสิ่งดี ๆ ออกมาเป็นโอกาสให้เกิดเป็นกรอบธุรกิจใหม่ โดยมีความเชื่อว่าพันธกิจที่ลงมือปฏิบัตินั้น สามารถเปลี่ยนแปลงอนาคตของตนได้ คือ องค์กรที่จะเป็นผู้นำตัวจริงไม่ว่าจะอยู่ในการแข่งขันรูปแบบใด ในทศวรรษ สมฤดี บุญตานนท์ และ เบญจมาศ อัมพันธุ์ (2543: 21)

แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

1.1 แนวคิดว่าด้วยการบริโภค

1.1 แนวคิดสมมุติฐานรายได้สมบูรณ์ (relative income hypothesis)

แนวคิดนี้เป็นของ J.S. Duesenberry ชาวลิทัวเนีย (2541) ที่ได้กล่าวถึงพฤติกรรมผู้บริโภคของบุคคลซึ่งมิได้ขึ้นอยู่กับรายได้ที่ตนเองได้รับ หากขึ้นอยู่กับรายได้เปรียบเทียบกับเพื่อนบ้านหรือครอบครัวที่เกี่ยวข้องหรือเปรียบเทียบกับความเป็นอยู่ของตนในอดีต โดยเฉพาะในช่วงที่เคยกินดีอยู่ดีมาก่อน Deussenberry ได้ศึกษาครอบครัวของนิโกรกับคนขาวในสหรัฐอเมริกาพบว่า รูปแบบการใช้จ่ายของคนทั้งสองฝ่ายจะมีการเลียนแบบกันมาก (Demonstration Effect) เมื่อมีรายได้เท่ากัน กล่าวคือคนนิโกรที่อาศัยอยู่ในชุมชนเดียวกันกับคนขาวที่มีรายได้ต่ำ คนนิโกรจะเลียนแบบการบริโภคของคนขาวที่มีรายได้ต่ำ และถ้าคนนิโกรอาศัยอยู่ในชุมชนของคนขาวที่มีรายได้สูงเขาก็จะเลียนแบบการบริโภคของคนขาวที่มีรายได้สูงเช่นกัน และ ภายใต้อสมมุติฐานรายได้สมบูรณ์ พริษฐ์ บุญรักษ์ (2547) คำใช้จ่ายในการ

บริโภคนั้นมีความสัมพันธ์กับรายได้สุทธิส่วนบุคคล และ ตามแนวคิดการบริโภคของ เคนส์ ถือว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคกับรายได้จะเป็นไปตามกฎเกณฑ์ทางจิตวิทยาพื้นฐาน โดยความโน้มเอียงในการบริโภคหน่วยสุดท้าย (marginal propensity to consume: MPC) จะเป็นบวกและน้อยกว่า 1 กล่าวคือ การบริโภคจะเพิ่มขึ้นเมื่อบุคคลมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่การบริโภคที่เพิ่มขึ้นนั้นจะน้อยกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น และ MPC ในระยะสั้นจะมีค่าน้อยกว่า MPC ในระยะยาว เนื่องจากในระยะสั้นการปรับตัวในการใช้จ่ายอุปโภคบริโภคของบุคคลต่อการเปลี่ยนแปลงในรายได้นั้น จะทำได้ไม่สมบูรณ์ ถ้ารายได้เพิ่มขึ้นก็ไม่อาจบริโภคเพิ่มได้มากนัก หรือถ้ารายได้ลดลง การบริโภคก็ไม่ลดลงมากนัก เพราะผู้บริโภคไม่คุ้นเคยกับมาตรฐานการบริโภคอยู่ระดับหนึ่ง ส่วนในระยะยาวการปรับตัวของการบริโภคเป็นไปได้สมบูรณ์ MPC ก็จะมีค่าสูงขึ้น จนกระทั่ง $MPC = APC$ (average propensity to consume) หรือ อัตราส่วนของการบริโภค

ต่อมาแนวคิดของ เคนส์ ได้รับการขยายความเพิ่มเติมโดยนักเศรษฐศาสตร์คนอื่น ๆ การพัฒนาทฤษฎีการบริโภคได้ทำกันมาโดยต่อเนื่องแต่ส่วนมากก็ยังเห็นความสำคัญของรายได้ว่าเป็นตัวกำหนดการใช้จ่ายในการบริโภคเพียงแต่ว่าบทบาทของรายได้ที่มีต่อการบริโภคนั้นแตกต่างกับความคิดของ เคนส์

1.2 แนวคิดสมมุติฐานรายได้เปรียบเทียบ (relative income)

รากฐานของสมมุติฐานรายได้สมบูรณ์ พริษฐ์ บุญรักษ์ (2547) ก็คือความโน้มเอียงที่จะบริโภคเป็นฟังก์ชันของระดับรายได้ ส่วนรากฐานของสมมุติฐานรายได้เปรียบเทียบคือ ความโน้มเอียงที่จะบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้เปรียบเทียบ นั่นคือ รายได้ที่เปรียบเทียบกับมาตรฐานแต่ก่อนบางอย่างในกรณีของข้อมูลแบบ time series หรือเปรียบเทียบกับรายได้ของกลุ่มอ้างอิงในกรณีของข้อมูลแบบ cross-section ซึ่ง duesenberry ได้ทำการวิเคราะห์โดยมีพื้นฐานอยู่บนสมมุติฐาน รายได้เปรียบเทียบ 2 ประการคือ

1. ผู้บริโภคจะไม่สนใจมากนักกับระดับสมบูรณ์ของการบริโภค แต่เขาสนใจกับการบริโภคของเขาที่เปรียบเทียบกับปวงชนทั้งหมด ข้อสมมุตินี้นำไปสู่ผลลัพธ์ที่ว่า APC ของแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับตำแหน่งของเขาในการแจกแจงรายได้ บุคคลที่มีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยจะพยายามให้มี APC สูงขึ้น เพราะเขากำลังพยายามที่จะทำให้ตัวของเขาให้เท่ากับมาตรฐานการบริโภคโดยเฉลี่ยของชาติ ในทางตรงกันข้ามบุคคลที่มีรายได้สูงกว่าเกณฑ์เฉลี่ยจะมี APC ที่ต่ำกว่า เพราะเขาจะใช้รายได้ของเขาในสัดส่วนที่น้อยกว่า เพื่อจัดซื้อสินค้าบริโภคขนาดมาตรฐาน

2. การบริโภคในปัจจุบันมิได้ถูกอิทธิพลบังคับ เพียงแต่โดยระดับปัจจุบันของรายได้ สมบูรณ์และรายได้เปรียบเทียบเท่านั้น แต่ยังถูกบังคับโดยระดับของการบริโภคที่เคยบรรลุถึงในช่วงเวลาที่ผ่านมาแล้วด้วย เมื่อใดได้บรรลุถึงมาตรฐานการครองชีพที่สูงกว่า บุคคลก็พยายามที่จะดำรงไว้ ถึงแม้ว่ารายได้จะลดลง แต่ในขณะที่รายได้สูงขึ้นบุคคลก็จะพยายามเคลื่อนไหวไปสู่มาตรฐานการครองชีพที่สูงกว่า

มีข้อสมมุติที่ว่าค่าใช้จ่ายในการบริโภคต่อรายได้จะเปลี่ยนแปลงไปก็ต่อเมื่อรายได้เปลี่ยนแปลงไปเท่านั้น และเมื่อรายได้คงที่สัดส่วนของค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในกรอบครัวต่อรายได้จะไม่เปลี่ยนแปลง ทฤษฎีนี้ได้เน้นความสำคัญของการเลียนแบบกันอันเป็นปัจจัยสำคัญที่มีต่อการตัดสินใจในการบริโภค และก่อให้เกิดการเอาอย่างกันในการบริโภคทั้ง ๆ ที่ระดับรายได้ของผู้บริโภคแตกต่างกัน ซึ่งมักได้มาจากการหาเงินโดยวิธีการกู้ยืมเป็นหลัก และมีผลทำให้มีการบริโภคในลักษณะเดียวกันกับผู้ที่มีรายได้สูงกว่า

1.3 แนวคิดสมมุติฐานรายได้ถาวร (permanent income hypothesis)

แนวคิดสมมุติฐานรายได้ถาวรถูกพัฒนาโดย Milton Friedman อ้างใน พรวิทย์ บุญรักษ์ (2547) ได้อธิบายถึงแนวความคิดว่าเมื่อบุคคลมีรายได้ที่เกิดขึ้นจริงและการบริโภคที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งรายได้จริงนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน เป็นรายได้ถาวรที่เกิดจากผลตอบแทนของทรัพย์สินซึ่งรายได้ส่วนนี้สามารถไปใช้จ่ายเพื่ออุปโภคและบริโภคได้ โดยไม่กระทบต่อทรัพย์สินที่สะสมไว้ ส่วนรายได้ชั่วคราวเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดหมาย หรือ เกิดขึ้นชั่วคราวประกอบกับการ ใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วนเช่นกัน คือ การบริโภคถาวร จะเป็นการบริโภคที่ขึ้นอยู่กับรายได้ถาวร ส่วนการบริโภคชั่วคราวเป็นการบริโภคที่ไม่สามารถทราบได้ล่วงหน้า และความสัมพันธ์ของรายได้จริงกับรายได้ถาวร และรายได้ที่คาดไม่ถึง ขวลิขิต กษทริณ (2541) เขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$Y_m = Y_p + Y_t$$

Y_m = รายได้ที่ได้รับจริง (measured income) หมายถึง รายได้ที่ได้รับจริง ๆ ซึ่งรวมรายได้ถาวรและรายได้ชั่วคราวที่เป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน ปกติใช้ช่วงเวลา 1 ปี หรือ 1 เดือน

Y_p = รายได้ถาวร (permanent income) หมายถึงรายได้ถาวรซึ่งมิได้หมายถึงรายได้ปัจจุบันเท่านั้น แต่พิจารณาถึงรายได้ในอดีตและการคาดคะเนรายได้ในอนาคตรวมกัน เป็นเวลาหลาย ๆ ปีแล้วหาค่าเฉลี่ยออกมา หรือสรุปให้ง่ายเข้า รายได้ถาวรก็คือรายได้ปกติที่ควรจะได้รับในช่วงเวลาที่คาดไว้

Y_t = รายได้ชั่วคราว (transitory income) หมายถึง รายได้ชั่วคราวหรือรายได้เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดฝัน

ทางด้านบริโภค (consumption) Friedman ได้แบ่งการบริโภคไว้เช่นเดียวกับรายได้คือ C
 $= C_p + C_{tr}$

C = หมายถึง การบริโภคทั้งหมด

C_p = หมายถึง การบริโภคปกติ (permanent consumption)

C_{tr} = หมายถึง การบริโภคที่ไม่คาดคิด (transitory consumption) เกิดจากความสัมพันธ์ของการบริโภคปกติ (permanent consumption) และ รายได้ถาวร (permanent income) เขียนสมการได้ดังนี้

$$C_p = K \cdot Y_p$$

$K = APC = \text{consumption} / \text{permanent income}$

Friedman ยืนยันว่าอัตราส่วนของการบริโภค (APC) ไม่ขึ้นกับระดับรายได้ถาวร (level of permanent income) ดังนั้นอัตราส่วนของการบริโภคต่อรายได้ของทุกกลุ่มจึงเป็นอัตราส่วนเดียวกัน (K) มีค่าคงที่ในทุกระดับรายได้ของครอบครัวต่าง ๆ บนพื้นฐานของทฤษฎีนี้ การเพิ่มขึ้นในรายได้ของครอบครัวใด ๆ ในระยะยาวจึงไม่มีผลต่อการบริโภคเฉลี่ย อย่างไรก็ตาม APC (K) ทุกครอบครัวรายได้ (ถาวร) อาจเปลี่ยนแปลงไปได้จากสาเหตุอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ผู้บริโภคกู้มาเพื่อการบริโภคลดลง ผู้บริโภคจะบริโภคมากขึ้น รสนิยม อาจเปลี่ยนแปลงเมื่ออายุหรือองค์ประกอบของครอบครัวเปลี่ยนแปลงไป สัดส่วนของ Non – Human Wealth และผลบวกของ Human Wealth กับ Non – Human Wealth เปลี่ยนแปลงไป

ในแนวคิดรายได้ถาวร (permanent income) นั้น Friedman ได้เน้นความสัมพันธ์ระหว่างระดับการบริโภคและระดับรายได้ถาวร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการบริโภคในหมวดสินค้าคงทนแล้ว การตัดสินใจบริโภคจะขึ้นอยู่กับระดับรายได้ถาวรเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่า ข้าราชการรายหนึ่งอาจจะซื้อสินค้าบริโภคมาชิ้นหนึ่ง แม้ว่ารายได้ปัจจุบัน (current income) จะมีไม่เพียงพอ แต่เนื่องด้วยข้าราชการจะมีรายได้จากการเพิ่มของเงินเดือนทุกปี จึงส่งผลให้ข้าราชการรายนี้ต้องการกู้ยืมเงิน เพราะคาดว่าจะมีรายได้ที่แน่นอนเข้ามาในอนาคตอันใกล้ ผู้ให้กู้ต้องพิจารณาถึงหลักประกันและความสามารถในการชำระหนี้สินในอนาคต การที่ข้าราชการรายนั้นได้เงินกู้หมายถึง ผู้ให้กู้ลงความเห็นว่ามีความสามารถจะชำระเงินคืนได้โดยอาศัยรายได้ในปัจจุบันและรายได้ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

1.4 แนวคิดสมมติฐานวัฏจักรชีวิต (life-cycle hypothesis)

แนวคิดสมมติฐานวัฏจักรชีวิต โดย Franco Modigliani อ้างใน พรียัฐ บุญรักษ์ (2547) ได้อธิบายถึงสมมติฐานวัฏจักรชีวิตการตัดสินใจในการบริโภคของบุคคลก่อนข้างมีเสถียรภาพตลอดวงจรชีวิต เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ที่คาดว่าจะได้รับตลอดชีวิตเพราะเชื่อว่าการบริโภคไม่ได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในขณะนั้นเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับ การคาดคะเนรายได้ตลอดอายุขัยทั้งหมด คือ ตั้งแต่ อดีต ปัจจุบัน และอนาคต อีกด้วย

2. แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค (consumer behavior)

แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมซึ่งบุคคลทำการค้นหา (searching) การซื้อ (purchasing) การใช้ (using) การประเมินผล (evaluating) และการใช้จ่าย (disposing) ในผลิตภัณฑ์และบริการ โดยคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา (Schiffman and Kanuk, 1994: 7) หรืออาจหมายถึง กระบวนการตัดสินใจและลักษณะกิจกรรมของแต่ละบุคคลเมื่อทำการประเมินผล (evaluating) การจัดหา (acquiring) การใช้ (using) และการใช้จ่าย (disposing) เกี่ยวกับสินค้าและบริการ (Engel et al., 1993: 5)

จากความหมาย จะเห็นว่า การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นการศึกษาวิธีการที่แต่ละบุคคลทำการตัดสินใจที่จะใช้ทรัพยากร (เงิน เวลา บุคลากร และอื่น ๆ) เกี่ยวกับการบริโภคสินค้าซึ่งนักการตลาด หรือผู้ผลิตสินค้าต้องศึกษาว่าสินค้าที่เขาจะเสนอขายนั้นใครคือลูกค้า (who?) ผู้บริโภคซื้ออะไร (what?) ทำไมจึงซื้อ (why?) ซื้ออย่างไร (how?) ซื้อเมื่อไหร่ (when?) ซื้อที่ไหน (where?) ซื้อ และใช้บ่อยครั้งเพียงใด (how often?) รวมทั้งศึกษาว่าใครมีอิทธิพลต่อการซื้อ (whom?) สาเหตุที่ต้องมีการศึกษา พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อประยุกต์ใช้หลัก พฤติกรรมผู้บริโภคในการกำหนดการตลาดเชิงกลยุทธ์

การวิเคราะห์โอกาสจากตลาด และ สถานการณ์ทางการตลาด (market opportunity and situation analysis) ประกอบด้วยการวิเคราะห์ 2 ประเด็นคือ

1. การวิเคราะห์โอกาสจากตลาด (market opportunity analysis)

เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภค และลักษณะของตลาดเพื่อกำหนดความจำเป็นและความต้องการของผู้บริโภคที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง เพื่อจะได้จัดหา สินค้าใหม่ ๆ เข้ามาตอบสนองให้แก่ผู้บริโภค

2. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด (marketing situation analysis)

เป็นการศึกษาถึงสถานการณ์ภายใน (สิ่งแวดล้อมภายใน) และสถานการณ์ภายนอก (สิ่งแวดล้อมภายนอก) ขององค์กร ที่เอื้ออำนวยและเป็นอุปสรรคต่อกลยุทธ์การตลาดซึ่งเราเรียกว่า การวิเคราะห์ SWOT ซึ่งประกอบด้วย

การวิเคราะห์จุดแข็ง (strengths) เป็นการพิจารณาถึงข้อดีเด่นหรือจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ หรือของผู้ประกอบการ โดยวิเคราะห์จากส่วนประสมการตลาด (4 Ps) ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (product), ราคา (price), สถานที่จัดจำหน่าย (place), การส่งเสริมการขาย (promotion)

การวิเคราะห์จุดอ่อน (weaknesses) เป็นการวิเคราะห์ข้อเสียหรือปัญหาที่เกิดจาก ส่วนประสมการตลาด (4Ps)

การวิเคราะห์โอกาส (opportunities) เป็นการวิเคราะห์ข้อได้เปรียบ หรือ ปัจจัยที่เอื้ออำนวยให้แก่ผู้ประกอบการ โดยวิเคราะห์จากสิ่งแวดล้อมภายนอก การวิเคราะห์ ถึงโอกาสจะช่วยให้ผู้ประกอบการกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับโอกาสนั้น

การวิเคราะห์อุปสรรค (threats) เป็นการวิเคราะห์ข้อจำกัดซึ่งเนื่องมาจากสิ่งแวดล้อมภายนอก การทราบถึงอุปสรรคหรือปัญหาที่จะเกิดขึ้น ผู้ประกอบการจะนำไปปรับปรุง กลยุทธ์การตลาด เพื่อเอาชนะอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

3. แนวคิดการประเมินความต้องการ

การประเมินความต้องการ (needs assessment) เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการวางแผนและวางโครงการ ไม่ว่าโครงการนั้นจะเกี่ยวข้องกับการศึกษาหรือไม่ก็ตาม ก็จะมีการพิจารณาการประเมินความต้องการในลักษณะของวิธีนำข้อมูลด้านลักษณะและสภาพของชุมชนมาวิเคราะห์ แนวโน้มของปัญหาและความต้องการ โดยที่ผู้จัดเก็บข้อมูลจะต้องกำหนดจุดมุ่งหมายไว้ล่วงหน้าว่า ต้องการข้อมูลประเภทใด ก่อนจะจัดการเก็บข้อมูล อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์ (2546)

นักวิชาการทั่ว ๆ ไป ในสังคมของประเทศตะวันตก มักจะให้คำจำกัดความของการประเมินความต้องการว่า เป็นการสำรวจ (survey) ที่วัดการรับรู้ ความคิดเห็น ความพึงพอใจ และความต้องการของชุมชนหนึ่ง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาวะบางประการด้านการศึกษาหรือของสถานศึกษา แต่ถ้าหากมีการใช้วิธี การสำรวจดังกล่าว นักวิชาการก็เสนอแนวคิดว่าการประเมินความต้องการนั้นจะช่วยให้ข้อมูลแก่นักวางแผนถึงความต้องการของทั้งชุมชน แต่เป็นเพียงข้อมูลที่มีอยู่และสอดคล้องกับคำถามที่ใช้ในการสำรวจเท่านั้น อุดม สมบูรณ์ (2533, อ้างใน อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์, 2546) ได้เสนอว่า การประเมินความต้องการหมายถึง การกำหนดความต้องการของชุมชนภายใต้ปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความสนใจ สภาพทางภูมิศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคม การเมือง และวัฒนธรรม โดยทั่วไปแล้วการประเมินความต้องการเป็นเรื่องปกติของงานพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาองค์กร หน่วยงานย่อย พัฒนาชุมชนตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ พัฒนาเฉพาะด้าน เช่น การศึกษา การส่งการเกษตรและ สหกรณ์ การสาธารณสุข หรือแม้แต่การทหาร สุดแต่ว่า ผู้รับผิดชอบในงานนั้น โดยเฉพาะในหน่วยงานรัฐหรือองค์กรเอกชน ที่กำหนดหน้าที่ตนเองเป็น นักพัฒนาจะมองเห็นความสำคัญของการประเมินความต้องการหรือไม่ ในทางปฏิบัติผู้ดำเนินการมักจะกำหนดความต้องการแทนกลุ่ม เป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นโดยตั้งใจหรือโดยความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ก็ตาม

4. แนวคิดการจัดทำแผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจ สมฤดี บุญตานนท์ และเบญจมาศ อำพันธ์ (2543) เป็นกระบวนการในการระดมความคิดของ “ผู้นำ” องค์กรทุกระดับ ที่จะร่วมกันกำหนดอนาคตด้วยวิสัยทัศน์องค์กร และพันธกิจ ที่จะดำเนินการภายใต้ค่านิยมขององค์กร (corporate values) เพื่อก้าวไปสู่อนาคตนั้นให้ได้เป็นผลสำเร็จ โดยการกำหนดเป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินงาน (strategies) ประสานกับพลังความร่วมมือจากสมาชิกทั่วทั้งองค์กร ที่จะดำเนินการไปตามแผนธุรกิจนั้น

แผนธุรกิจในเชิงทฤษฎี มีการแบ่งออกไปเป็น 3 ระดับ คือ

1. แผนกลยุทธ์ (strategic plan)
2. แผนกลวิธี (tactical plan)

3. แผนปฏิบัติการ (operational plan)

ซึ่งสอดคล้องกับการจัดโครงสร้างการบริหารในองค์กรทั่ว ๆ ไป ที่นิยมแบ่งออกเป็น 3 ระดับ (กลุ่ม) ใหญ่ ๆ คือ

บริหารระดับสูง	-	ระดับกลยุทธ์
บริหารระดับกลาง	-	ระดับกลวิธี ระดับฝ่าย และผู้นำหน่วยงาน
บริหารระดับปฏิบัติการ	-	ระดับสาขา หัวหน้ากอง
การจัดทำแผนธุรกิจ ในองค์กรขนาดใหญ่		

แผนธุรกิจทั้ง 3 ระดับ นั้นสามารถนำมาประยุกต์ใช้ปฏิบัติได้เป็นอย่างดีกับองค์กรขนาดใหญ่ ที่มีโครงสร้างการบริหารแบ่งออกเป็นฝ่าย หรือ สำนักงานหลายแห่ง และมีจำนวนพนักงานในองค์กรนั้นนับพัน ๆ คน ดังเช่น ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ หรือบริษัทอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เนื่องจากจะมีคณะผู้บริหารระดับฝ่ายและเขต รวมถึงสำนักงานต่าง ๆ ร่วมกันกำหนดกลวิธี (tactic) ตลอดจนจะมีผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าหน่วยต่าง ๆ ร่วมกันทำการกำหนดกิจกรรมปฏิบัติการ (operation) ได้โดยละเอียด จึงกลายเป็นว่า จำเป็นที่จะต้องมีการรับฟังความคิดเห็นจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการวางแผนงาน เป็นภาระที่หนักหน่วง เสียทั้งแรง เสียทั้งเงิน และเสียเวลา แต่อย่างไรก็ตาม สภาพแวดล้อมทางการบริหารงานในแต่ละองค์กร อาจแตกต่างกัน จึงมีความเป็นไปได้ที่บางองค์กร ได้ลดภาระงานด้านการจัดทำแผนธุรกิจลง โดยเหลือแผนงานเพียง 2 ระดับ คือ ระดับกลยุทธ์ (strategic plan) และระดับปฏิบัติการ (tactical & operational plan) ก็เป็นไปได้ซึ่งก็นับว่าเหมาะสมในเชิงปฏิบัติ และก็ได้มีรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ที่มีผลประกอบการดีเด่นอย่างน้อย 2 แห่ง ที่ได้ใช้ปฏิบัติอยู่

การจัดทำแผนธุรกิจในองค์กรขนาดกลางและเล็ก

ในความเป็นจริง จะมีองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก เพียงไม่กี่รายที่สามารถจะมีหน่วยงานชัดเจนมารับผิดชอบในการจัดทำและติดตามแผนงานอย่างสม่ำเสมอตลอดปีได้จึงกลายเป็นว่า โดยส่วนใหญ่แล้วเป็นงานฝากเป็นความรับผิดชอบของผู้นำองค์กรในแต่ละหน่วยงาน (เช่น ฝ่าย, สาขา) ที่เพิ่มขึ้นเป็นพิเศษ

เมื่อเป็นดังนี้แล้ว การจะทำแผนธุรกิจให้ครบถ้วนทั้ง 3 ระดับ ดังกล่าวไปแล้วนั้นจึงมีโอกาสดำเนินได้้น้อยมาก แต่ถึงแม้ว่าจะมีความเป็นไปได้ก็ถือว่า มีความเสี่ยงต่อความล้มเหลวนานัปการ ดังนั้น เพื่อความเหมาะสมในเชิงปฏิบัติจึงควรจัดทำแผนธุรกิจ โดยแบ่งเป็นเพียง 2 ระดับ คือ

- แผนกลยุทธ์ (strategic plan)
- แผนปฏิบัติการ (tactical & operational plan)

ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ทุกคนได้เข้ามามีส่วนร่วมกันคิด ร่วมกันวิเคราะห์และ จัดทำ แผนงานกันได้เป็นผลสำเร็จแล้ว ที่สำคัญก็คือ การทำความเข้าใจในความสลับซับซ้อน และการเชื่อมต่อกัน ระหว่างการวางแผนงาน ทั้ง 2 ระดับนี้ จะทำได้ง่ายขึ้น

การจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสม

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา ที่ได้ดำเนินการไปแล้ว 28 ครั้ง ในช่วง ระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมา โดยมีผู้เข้าร่วมสัมมนาประมาณ 800 คน จาก 285 บริษัท ที่มีขนาดขององค์กร แตกต่างกันไป ส่วนใหญ่แล้วจะมีข้อสรุปไปในแนวทางเดียวกัน คือภายใต้สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ วิธีการ บริหารงาน บรรยากาศ ตลอดจนวัฒนธรรมองค์กรแบบไทย ๆ ของเราแล้ว สมควรที่จะให้ความสำคัญกับ การจัดทำแผนธุรกิจให้มากขึ้น โดยทำเป็น 2 ระดับ คือ

การจัดทำแผนกลยุทธ์ (strategic planning) ซึ่งเป็นกระบวนการในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ เป้าหมาย และ วัตถุประสงค์ขององค์กร ให้สอดคล้องกับ สภาวะแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอก โดยต้อง ทำอย่างต่อเนื่องเป็นรอบ ๆ ตลอดเวลา อาทิเช่น การทำเป็นประจำทุกปี ซึ่งส่วนใหญ่ จะต้องอนุมัติแผนกล ยุทธ์ ก่อนนำแผนไปปฏิบัติประมาณ 3 เดือน (ก.ย. - ธ.ค. ของแต่ละปี)

การจัดทำแผนปฏิบัติการ (tactical & operational planning) ซึ่งเป็นการรวมกระบวนการ จัดทำแผนในระดับกลวิธีกับระดับปฏิบัติการเข้าด้วยกัน โดยจะเป็นการกำหนด รายละเอียดโครงการ กิจกรรมและวิธีปฏิบัติ ให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์แยกตามหน้าที่และความรับผิดชอบของหน่วยงาน หรือคณะทำงานชุดต่าง ๆ โดยแผนปฏิบัติการนี้ หน่วยงานต่าง ๆ จะต้องเสนอขออนุมัติแผนงานให้เสร็จ ลื่น ประมาณกลางเดือน พ.ย. - ธ.ค. เป็นประจำทุกปีไป

ประโยชน์ของการทำแผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจ เป็นกระบวนการบริหารเชิงระบบอย่างหนึ่งที่ “ผู้นำ” ในองค์กรได้ ร่วมกันพัฒนาขึ้น ให้เกิดเป็นแนวทางในการบริหารงานดำเนินงานขององค์กร โดยเป็นการพัฒนาขึ้นจาก ข้อมูล ข่าวสาร ความเป็นจริง ภายใต้การวิเคราะห์ และ จิตสำนึกของพวกเขาเหล่านั้น ขั้นตอนในแผนงาน จะช่วยให้ทุกคนที่จะต้องตัดสินใจกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งนั้น มีแนวทางมีกลยุทธ์ และ มีวิธีการที่ ถูกต้องมากขึ้น ช่วยให้องค์กรนั้น ๆ สามารถพัฒนาไปข้างหน้า เผชิญกับการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลง ภายใต้สภาวะแวดล้อมด้านต่าง ๆ สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ และวิธีปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพ เกิดการทบทวนและประมาณการทางการเงิน ทั้งด้านรายรับและงบประมาณรายจ่าย ที่จะ เกิดขึ้นในอนาคต เป็นเครื่องบ่งชี้ถึงจำนวนเงินทุน สภาพคล่องทางการเงิน ทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่ เหมาะสม ซึ่งจะเป็สภาพสะท้อนไปสู่ความจำเป็นในการหาแหล่งเงินจากสถาบัน และเครื่องมือทางการเงิน ประเภทต่าง ๆ เป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกในองค์กร ได้มีส่วนร่วมในการคิดวิเคราะห์ แก้ปัญหา

และสร้างสรรค์ รวมถึงร่วมกันรับผิดชอบต่อความเจริญก้าวหน้าขององค์กร เป็นเครื่องช่วยแสดงถึงความ เป็นระบบในการบริหารงาน สามารถสร้างความเชื่อมั่นต่อสถาบันการเงิน และผู้ร่วมทุนต่าง ๆ ได้เป็น อย่างดี เป็นการพัฒนาศักยภาพของ “ผู้นำ” องค์กรทุกระดับในการคิดไปข้างหน้า เสมือนเรานั่งเล่นหมาก รุก – หมากฮอส ซึ่งเราต้องนั่งดูกระดานหมากรุก – หมากฮอส จากด้านบน (top – view) ลงไป แล้ว กำหนดแผนการเล่นของเรา คู่มือหมากพร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ และที่สำคัญก็คือ การจับตาดู และวิเคราะห์คู่ ต่อสู้อยู่ตลอดเวลา

ดังนั้น หัวใจของการทำแผนธุรกิจจึงมีได้อยู่ที่ ผลสำเร็จในเชิงรูปธรรมที่มีแผนธุรกิจ หรือแผนงานเป็นรูปเล่มออกมาเท่านั้น แต่ที่แท้แล้วจำเป็นต้องมีการปฏิบัติไปตามแผนงานนั้น อย่างจริงจัง เปรียบเสมือนกับการลงเล่นแข่งขัน หมากรุก – หมากฮอส ที่ต้องเล่นจนจบเกม และต้องเล่นไปตามแผน อย่างสุดความสามารถ ตลอดชีวิตของธุรกิจนั้น ๆ อีกด้วย

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในธุรกิจที่คิดประกอบด้วย 5 ขั้นตอนดังนี้

1. การหาแนวทางว่าจะทำธุรกิจอะไร
2. การเลือกแนวทางธุรกิจที่หาได้
3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้
4. การประเมินและตัดสินใจในโครงการว่าเป็นไปได้หรือไม่โดยวัดได้จากอัตรา ผลตอบแทนจากการลงทุน หรือ การวิเคราะห์กำไรขั้นต้น
5. นำไปปฏิบัติ

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1 ทฤษฎีแรงจูงใจ (Motives Theory)

นักจิตวิทยาและนักการตลาด ได้พยายามแยกประเภทของสิ่งจูงใจไว้ แต่ที่ได้กระทำมา นั้น ส่วนมากได้แบ่งแยกประเภทออกไปมากมายหลายอย่าง ซึ่งย่อมขาดความถูกต้องและไม่มิชอบเขตแต่ อย่างใด ชวลิต คชหิรัญ (2541) ดังนั้นการแยกประเภทที่ถูกต้องจึงต้องมีการ ยึดถือจากการทำการวิจัยที่ แท้จริง นักจิตวิทยาคนแรกที่ได้ทำการแบ่งแยกประเภทของสิ่งจูงใจโดยมีพื้นฐานจากการวิจัยที่แท้จริงก็ คือ มาสโลว์ (Maslow) นั่นเอง

ลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ สุรกิจ ศรีมนัส (2537) ได้กำหนดสมมุติฐาน ที่ สำคัญเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ไว้ 3 ประการ และแบ่งลำดับขั้นแห่งความต้องการของมนุษย์ไว้ 5 ระดับ ดังนี้

สมมติฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์

1. มนุษย์มีความต้องการ ความต้องการมีอยู่เสมอและจะไม่มีที่สิ้นสุด แต่สิ่งที่มนุษย์ต้องการนั้นขึ้นอยู่กับว่าเขามีสิ่งนั้นอยู่แล้วหรือยัง ขณะที่ความต้องการใดได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอื่นก็จะเข้ามาแทนที่ กระบวนการนี้ไม่มีที่สิ้นสุด และจะเริ่มตั้งแต่เกิดจนตาย

2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมอีกต่อไป ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนองเท่านั้นที่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรม

3. ความต้องการของมนุษย์มีเป็นลำดับขั้นตอนตามลำดับความสำคัญคือ เมื่อต้องการในระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับสูงกว่าก็จะเรียกร้องให้มีการตอบสนองทันที

มาสโลว์ ตั้งข้อสมมติฐานไว้ว่า ความต้องการที่ไม่มีที่สิ้นสุดนั้นควรสามารถจัดระเบียบได้ด้วยการจัดลำดับก่อนหลัง หรือ ตามลำดับของความสำคัญจากต่ำไปสูงได้ ด้วยวิธีการ จัดแบบนี้จะสามารถช่วยให้ทราบถึงลำดับที่ตั้งของสิ่งจูงใจแต่ละอย่างได้ ซึ่ง มาสโลว์ แบ่งความต้องการ ขึ้นพื้นฐานออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. ความต้องการทางร่างกาย (physiological หรือ physical needs) คือ ความต้องการขั้นมูลฐานของมนุษย์และเป็นสิ่งจำเป็นที่สุดสำหรับการดำรงชีวิต ร่างกายจะต้องได้รับการตอบสนองภายในช่วงระยะเวลาสม่ำเสมอ ถ้าหากร่างกายไม่ได้รับการตอบสนองแล้ว ชีวิตก็ดำรงอยู่ไม่ได้ ความต้องการเหล่านี้ได้แก่ อาหาร น้ำดื่ม ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ความต้องการพักผ่อน และความต้องการทางเพศ เป็นต้น ในขั้นแรกนี้องค์กรทุกแห่งมักตอบสนองความต้องการ ของแต่ละบุคคลโดยการจ่ายค่าจ้าง เพื่อกองงานหรือลูกจ้างจะได้นำเงินไปใช้จ่ายเพื่อแสวงหาสิ่งจำเป็นขั้น มูลฐานของชีวิต เพื่อการดำรงชีพของแต่ละบุคคล

2. ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (safety needs) เมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการความปลอดภัยก็เข้ามามีบทบาทในพฤติกรรมของมนุษย์ มีความปรารถนาที่จะได้รับความคุ้มครองจากอันตรายต่าง ๆ ที่มีต่อร่างกาย เช่น อุบัติเหตุ อาชญากรรม นอกจากนี้ยังหมายรวมไปถึงความปลอดภัย หรือความมั่นคงในการปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อขวัญและกำลังใจของผู้ปฏิบัติงานในองค์กร

3. ความต้องการทางด้านสังคม (social needs) เป็นความต้องการที่มนุษย์ต้องการจะเข้าร่วม และได้รับการยอมรับ หรือ ความรัก ความต้องการตามความหมายนี้เริ่มต้นจากความต้องการที่จะให้ตนเป็นที่ยอมรับของคนในครอบครัวไปจนถึงเป็นที่ยอมรับของคนอื่น ๆ ในสังคม ยอมรับในความสำคัญของตน และให้ตนเป็นที่ยอมรับ

4. ความต้องการที่จะได้รับการยกย่องในสังคม (esteem needs) คือ ความต้องการที่จะให้ตนได้รับการยกย่องจากสังคมรวมถึงความเชื่อมั่นในตนเอง ความสำเร็จ ความรู้ความสามารถ การนับถือ

ตนเอง ความเป็นอิสระและเสรีภาพ และรวมถึงความต้องการที่จะมีฐานะเด่นเป็นที่ยอมรับนับถือของคนทั้งหลาย การมีตำแหน่งสูงในองค์กรหรือการที่สามารถเข้าใกล้ชิดกับบุคคลสำคัญ ๆ ล้วนแต่ทำให้ฐานะของตนเด่นเป็นที่ยกย่องในสังคม

5. ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จสมหวังในชีวิต (self-actualization needs)

ความต้องการขั้นสูงสุดนี้เป็นความต้องการพิเศษซึ่งคนธรรมดาส่วนมากนึกอยากจะเป็นนี้ก็อยาก จะได้แต่ไม่สามารถเสาะหาได้ การที่บุคคลใดบรรลุถึงความต้องการในขั้นนี้ก็ได้รับการยกย่องเป็นบุคคลพิเศษไปที่สามารถทำให้ตนได้รับความสำเร็จและสมหวังในสิ่งที่ตนคิดหรือต้องการทุกอย่าง

การจัดแบ่งประเภทของสิ่งจูงใจดังกล่าวข้างต้นอาจสรุปเป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญ ๆ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. สิ่งจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการทางด้านร่างกาย (motives related to physiological needs)
2. สิ่งจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น (motives related to interactions with others)
3. สิ่งจูงใจเกี่ยวกับความสามารถ ความสำเร็จ และความสมหวัง (motives related to competence and self)

ความต้องการในลำดับที่สูงขึ้นไปจะไม่เกิดขึ้นจนกว่าความต้องการขั้นที่อยู่ต่ำลงไปจะได้รับการตอบสนองแล้วเท่านั้น เช่น ความต้องการทางด้านฐานะ หรือเกียรติยศ จะยังไม่เกิดขึ้น ถ้าหากยังมิได้รับการตอบสนองความต้องการทางด้านร่างกาย เป็นต้น และในเวลาเดียวกันอาจตั้งข้อสมมติฐานได้ว่า สิ่งจูงใจแต่ละประเภทจะไม่มีทางได้รับการตอบสนองจนครบถ้วนจริง ดังนั้นความต้องการแต่ละประเภทที่ยังคงมีเหลืออยู่บางส่วนจึงยังมิได้รับการตอบสนอง และด้วยเหตุนี้เองแหล่งที่มีของการกระตุ้นจึงยังคงมีอยู่เสมอโดยไม่ขาดหายไป

ความต้องการในลำดับที่สูงขึ้นนั้น จะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งในสังคมที่ค่อยพัฒนา ซึ่งขณะที่ปัญหาการอยู่รอดทางร่างกายยังคงมีอยู่นั้น ความต้องการขั้นสูงเหล่านี้จะยังไม่ปรากฏขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามในสังคมของประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรปและอเมริกา ความต้องการขั้นสูงจะมีความสำคัญเป็นอันมาก ดังจะเห็นได้ว่าในประเทศที่เจริญแล้วคนส่วนมากจะมีความต้องการสินค้าต่าง ๆ ที่เห็นว่าสำคัญ เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ งานอดิเรกประเภทต่าง ๆ ความสนใจในงานศิลปะ ด้านต่าง ๆ คนตรี และอื่น ๆ ที่สูงขึ้น เมื่อสังคมใดมีความต้องการในขั้นที่สูงขึ้นดังกล่าว ความต้องการเฉพาะส่วนบุคคลจะมีมากขึ้นเรื่อย ๆ และสิ่งนี้เองที่ทำให้เป็นการยากยิ่งในการประเมินเพื่อให้ทราบถึงสิ่งจูงใจต่าง ๆ เหล่านั้น ดังนั้นการวิจัยสิ่งจูงใจที่รัดกุมและถูกต้องยิ่งขึ้นจึงเป็นปัญหาสำคัญสำหรับองค์กรธุรกิจทั้งหลาย ทั้งนี้เพราะด้วยเหตุผลที่ว่าผู้ซื้อแต่ละคนจะทำการซื้อโดยมีความต้องการในส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ที่

สมบูรณ์ขึ้นในทุก ๆ ด้าน ทั้งในแง่ของราคา ความสะดวกในการจัดหา รูปร่างและความสะดวกในคุณภาพต่าง ๆ ซึ่งนักการตลาดจำเป็นต้องรู้โดยละเอียด เพื่อการดำเนินงานให้ถูกต้องตามความต้องการในทุกแง่มุมดังกล่าว

ถึงแม้ว่าการแบ่งประเภทของสิ่งจูงใจที่ มาสโลว์ ได้ทำไว้นี้จะไม่เป็นประโยชน์โดยตรงที่จะอธิบายสิ่งจูงใจเฉพาะอย่างก็ตาม แต่ด้วยการแบ่งสิ่งจูงใจออกตามลำดับของความสำคัญ (คือแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของความเข้มข้นของสิ่งจูงใจ) นี้ ก็นับได้ว่าเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง และลำดับขั้นของสิ่งจูงใจเองที่เป็นประโยชน์ทำให้ทราบถึงความแตกต่างของผู้บริโภคในต่างวัฒนธรรม (cross – cultural) ได้ เช่น การออกแบบสินค้าให้สวยงามและมีคุณค่าเหมาะสมสำหรับแต่ละคน อาจไม่มีความสำคัญมากนักสำหรับคนในสังคมด้อยพัฒนา หรือสามารถทำให้ทราบถึงเหตุผลการซื้อของผู้บริโภค เป็นเพราะเหตุใดที่ความต้องการบางอย่างจึงเกิดขึ้นมาภายหลังจากที่สิ่งจูงใจขั้นต่ำได้รับการตอบสนองแล้วเท่านั้น

Herzberg et al. (1959 อ้างใน สุรกิจ ศรีมนัส, 2537) ได้ศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดภาวะความพึงพอใจในการทำงาน และปัจจัยที่ทำให้เกิดสภาวะการหนีเกลียดหรือภาวะความไม่พึงพอใจในการทำงาน โดยการสัมภาษณ์วิศวกรและนักบัญชีประมาณ 200 คน จากโรงงาน 11 แห่ง ในเมืองพิตสเบิร์ก มลรัฐเพนซิลเวเนีย พบว่ามีปัจจัยที่ก่อให้เกิดการหนีเกลียดหรือภาวะความไม่พึงพอใจในการทำงาน ซึ่งเรียกว่าปัจจัยสุขอนามัย

เฮิร์ซเบิร์ก เชื่อว่าปัจจัยแรงจูงใจเป็นสิ่งที่ช่วยกระตุ้นให้บุคคลทำงานหนักขึ้น ทั้งยังเป็นตัวกำหนดค่าที่และความรู้สึกของบุคคลต่องานที่ทำ หรือกล่าวได้ว่ามีความสัมพันธ์โดยตรงกับแรงจูงใจภายใน ซึ่งเกิดจากงานที่ทำปัจจัยนี้ได้แก่

1. ความสำเร็จในการทำงาน (Achievement) หมายถึง ความรู้สึกพึงพอใจและ ปลื้มใจในผลสำเร็จของงาน เมื่อเขาได้ทำงานหรือสามารถแก้ไขปัญหาลักษณะต่าง ๆ ได้เป็นผลสำเร็จ ปัจจัยนี้นับว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด
2. การยอมรับนับถือ (Recognition) หมายถึง การได้รับการยกย่องชมเชย การยอมรับนับถือ หรือได้รับการแสดงความยินดีจากผู้บังคับบัญชา ผู้ร่วมงาน หรือบุคคลอื่น ทำให้เกิดความภาคภูมิใจ ปัจจัย นี้มักจะเกิดขึ้นควบคู่กับความสำเร็จของงาน
3. ลักษณะของงาน (Work itself) หมายถึง ลักษณะงานที่น่าสนใจและท้าทายความสามารถ ที่ต้องใช้ความคิดประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ ๆ แบบใหม่ ๆ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความพึงพอใจ
4. ความรับผิดชอบ (Responsibility) หมายถึง การที่ผู้บังคับบัญชาให้อิสระแก่ผู้ทำงาน ได้รับความรับผิดชอบต่อการดำเนินงานของตนอย่างเต็มที่ โดยไม่จำเป็นต้องตรวจสอบหรือควบคุมมากเกินไป
5. ความก้าวหน้า (Advancement) หมายถึง การได้เลื่อนเงินเดือนหรือตำแหน่งให้สูงขึ้น รวมถึงโอกาสที่จะได้เพิ่มพูนความรู้ความสามารถเพื่อความเจริญก้าวหน้าในการทำงานด้วย

ส่วนปัจจัยสุขอนามัยนั้นเป็นสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งได้แก่ เงินเดือน รางวัลต่าง ๆ สวัสดิการ ตำแหน่ง สถานภาพทางการทำงาน ฯลฯ เมื่อมนุษย์ได้รับการตอบสนองแล้วจะช่วยให้พ้นความทุกข์ หรือ หยุดการเรียกร้อง หรือทำให้มนุษย์เปลี่ยนจากสถานะที่ไม่อยากทำงานไปเป็นสถานะที่เป็นกลางซึ่งเป็นสถานะที่ยังไม่อยากทำงานที่แท้จริงหมายความว่าทำก็ได้ไม่ทำก็ได้ ส่วนปัจจัยแรงจูงใจนั้นสำคัญกว่า เพราะเป็นปัจจัยที่ช่วยผลักดันมนุษย์ให้เกิดความกระตือรือร้น ในการทำงาน

จากการศึกษาทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์กับทฤษฎีแรงจูงใจ – สุขอนามัยของ เฮอร์ซเบิร์ก จะเห็นได้ว่าทฤษฎีทั้งสองนี้มีความสัมพันธ์และสอดคล้องกันมาก ซึ่งหากจะเปรียบเทียบกันแล้ว ปัจจัยสุขอนามัยของ เฮอร์ซเบิร์ก ก็เปรียบได้กับความต้องการระดับต้นของมาสโลว์ ส่วนปัจจัยแรงจูงใจก็เปรียบได้กับความต้องการระดับสูงของมาสโลว์ นั่นเอง ดังแสดงในตารางซึ่งเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ กับทฤษฎีแรงจูงใจ – สุขอนามัยของ เฮอร์ซเบิร์ก ดังนี้

<u>มาสโลว์</u>	<u>เฮอร์ซเบิร์ก</u>
ความต้องการทางด้านร่างกาย ความต้องการทางด้านสังคม ความต้องการความปลอดภัย	เงินเดือน สภาพที่ทำงาน การบังคับบัญชา ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นโยบายและการบริหารงาน
<u>ความต้องการระดับสูง</u>	<u>ปัจจัยแรงจูงใจ</u>
ความต้องการได้รับการยกย่อง ความต้องการความสมหวังในชีวิต	ความสำเร็จ การยอมรับนับถือ ลักษณะงานที่พอใจ ความรับผิดชอบ ความก้าวหน้า

4.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับขวัญและกำลังใจ

ทฤษฎีเกี่ยวกับขวัญและกำลังใจของ Taylor อ้างใน ชวลิต คชหิรัญ (2541) และ นักทฤษฎีทางด้านการบริหารในระยะแรก ๆ ได้ตั้งข้อสมมติฐานเบื้องต้นเกี่ยวกับการจูงใจในการทำงานไว้ดังนี้

1. ในการทำงานของผู้ร่วมงานหรือลูกจ้าง คนงานจะได้รับการจูงใจหรือแรงจูงใจเบื้องต้นจากเงิน และความต้องการในเรื่องความมั่นคงปลอดภัยและสภาพการทำงานที่ดี

2 การจัดผลตอบแทน หรือรางวัลตอบแทน หรือรางวัลให้แก่ผู้ทำงานดังกล่าวจะมีผลต่อขวัญและกำลังใจในการปฏิบัติงาน

3. การมีขวัญและกำลังใจที่ดี มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการผลิต (Herzberg et al., 1959)

ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจในการทำงานของ Federic Herzberg ซึ่งได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจในงาน กับประสิทธิภาพในการผลิต จากผลการศึกษาดังกล่าวสรุปว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการทำงานอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ปัจจัย ใหญ่ ๆ คือ ปัจจัยสุขภาพอนามัย และปัจจัยที่เป็นตัวจูงใจ

ปัจจัยสุขภาพอนามัยเป็นปัจจัยที่เป็นข้อกำหนดเบื้องต้นที่จะป้องกันไม่ให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความไม่พึงพอใจในการทำงาน คือ ยังมีความพึงพอใจที่จะอยู่ทำงานต่อไปโดยไม่คิดจะลาออกจากงานหรือเปลี่ยนงาน ปัจจัยดังกล่าวนี้ประกอบไปด้วย นโยบายและการบริหารงานขององค์กร (polity and administration) การปกครองบังคับบัญชา (supervision) เงินเดือน (salary) ความสัมพันธ์กับผู้ร่วมงาน (interpersonal relation) สภาพการทำงาน (working condition) และความมั่นคงของงาน (security)

ปัจจัยที่เป็นตัวจูงใจ เป็นปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลมีการทำงานมากขึ้น หรือทำงานได้ผลดียิ่งขึ้น ปัจจัยดังกล่าวนี้ประกอบไปด้วย ความสำเร็จในงานที่ทำ (achievement) การได้รับการยอมรับนับถือ (recognition) ลักษณะของงานที่ทำ (work itself) ความรับผิดชอบในงาน (responsibility) และความก้าวหน้าในงาน (advancement)

ทฤษฎีเกี่ยวกับขวัญและกำลังใจ เป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงความพึงพอใจในการทำงานและทฤษฎีความต้องการ ล้วนแต่เป็นคำอธิบายที่จะช่วยอธิบายปัญหาเงินเดือนกับค่าครองชีพข้าราชการและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปัญหาดังกล่าว เงินเดือนที่ได้รับจากการทำงานตามความเหมาะสมย่อม จะมีผลต่อขวัญและกำลังใจในการทำงานและทำให้เกิดความพึงพอใจในการทำงาน และช่วยตอบสนองความต้องการตามลำดับต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2546) ได้ทำการศึกษา “โครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม” พบว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่มีฐานอุตสาหกรรมที่หลากหลาย และมีศักยภาพที่จะปรับตัวและขยายตัว เช่น อุตสาหกรรมอาหาร เครื่องหนัง โลหะการ สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป พลาสติก เซรามิก อัญมณี ผลิตภัณฑ์ยาง และเครื่องเรือน จึงยังมีโอกาสอยู่มากที่จะค้นพบช่องทางธุรกิจที่มีศักยภาพสูง โดยการสนับสนุนจากภาครัฐ

สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การสำรวจความต้องการสินค้าหัตถกรรมในตลาดท่องเที่ยว” โดยผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวชาวไทย และชาวต่างประเทศส่วนใหญ่ มีความสนใจเลือกซื้อสินค้าหัตถกรรมเพื่อนำไปเป็นของฝากของขวัญ หรือใช้ประโยชน์ในระดับปานกลาง และสำหรับการเลือกซื้อสินค้าหัตถกรรม กลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวชาวไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพ และราคาเป็นอันดับ 1 ส่วนกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเอกลักษณ์ไทย และ การออกแบบเป็นสำคัญ (<http://bchid.dip.go.th/distribute>, 17 มี.ค. 2548)

ชวลิต คชหิรัญ (2541) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการกู้ยืมเงินของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนของสถานีตำรวจภูธรในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่ “ พบว่า ปัญหาที่ทำให้ข้าราชการตำรวจชั้นประทวนมีภาระหนี้สินมากเกินไปเกิดจากพื้นฐานของเงินเดือน และผลตอบแทนอื่น ของกรมตำรวจมีน้อยเกินไป ประกอบกับข้าราชการตำรวจต้องรับผิดชอบต่อครอบครัว ทั้งภรรยา บุตร ธิดา บิดา มารดา ของตนเองและคู่สมรสล้วนแต่เป็นภาระที่ต้องใช้เงินเป็นจำนวนมาก และการได้รับความช่วยเหลือด้านสวัสดิการอื่น ๆ จากทางราชการขอข้าราชการตำรวจยังขาดความเหมาะสม

คำรห์ โชติเศรษฐ์ (2536) ได้ศึกษาถึง “การกระทำผิดของข้าราชการตำรวจ” พบว่า สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการกระทำผิดเรียงตามลำดับได้แก่ รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ผู้บังคับบัญชาใช้ระบบอุปถัมภ์เล่นพรรคเล่นพวก ขาดสวัสดิการที่พึงอาศัย ขาดแคลนวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการปฏิบัติงาน มีความฟุ้งเฟ้อและหมกมุ่นกับอบายมุข การปฏิบัติหน้าที่มีโอกาสต่อแหลมต่อการกระทำผิด และผู้บังคับบัญชาเรียกร้องกดดันให้กระทำผิด สุดท้ายได้เสนอแนะแนวทางแก้ไขไว้ดังนี้ 1. เพิ่มเงินเดือนข้าราชการตำรวจ 2. พัฒนาอาชีพและค่าตอบแทนครอบครัวตำรวจ 3. ปรับปรุงระบบบริหารงานบุคคลเน้นระบบคุณธรรม 4. จัดสวัสดิการที่อยู่อาศัย 5. ปรับปรุงอัตราค่าเลี้ยงเหนื่อการกระจายอัตราค่าเลี้ยงที่เหมาะสม 6. จัดหลักสูตรการศึกษาอบรมและคัดเลือกบุคลากร 7. จัดการด้านทรัพยากรการบริหารโดยเน้นความคล่องตัว 8. จัดอบรมวินัยและ จริยธรรมในวิชาชีพพลตำรวจ 9. การเข้าถึงประชาชนโดยเน้นหลักการชุมชนสัมพันธ์แบบถาวร 10. ผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากเดิม

นกร ภูรัตน์ (2545) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจแม่ฮ่องสอน จำกัด ” และพบว่า ความคิดเห็นเป็นการแสดง ความหวังของบุคคล และมักจะมีความหมายมาเป็นส่วนประกอบ เป็นความเชื่ออย่างอ่อน ๆ และอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพแวดล้อม เป็นความรู้สึกของบุคคลต่อสิ่งหนึ่งแต่เป็นลักษณะที่ไม่ลึกซึ้ง แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับพื้นฐานความรู้ ประสบการณ์ ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ รายได้ และระดับการศึกษา

ปราโมทย์ พรหมจันทร์ (2547) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “อาชีพเสริมของข้าราชการครูจังหวัดลำปาง” พบว่า เงื่อนไขที่ทำให้ข้าราชการครูเข้าสู่อาชีพเสริม ได้แก่ รายจ่ายในครอบครัวไม่พอเพียง การมี

หนี้สิน ความสามารถในการบริหารเวลาเพื่อประกอบอาชีพเสริม และการได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกภายในครอบครัว เพื่อนข้าราชการครูที่โรงเรียน และนักธุรกิจอาชีพ

นิกร สิมะสถิตชัย (2540) พบว่า ธนาคารจะปล่อยสินเชื่อบุคคลแก่ผู้ประกอบการอาชีพราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจมากกว่าผู้เป็นเจ้าของกิจการและรับจ้าง นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์ยังให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาคือ สินเชื่อเพื่อการเดินทางไปทำงานต่างประเทศ นอกจากนี้ธนาคารยังประสบปัญหาด้านการชำระหนี้คืน กลุ่มของข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจจะมีปัญหาการชำระมากที่สุด โดยเฉพาะสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพราะส่วนหนึ่งนิยมซื้อไว้เพื่อเก็งกำไร อย่างไรก็ตาม การประเมินวงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้า ธนาคารให้ความสำคัญกับรายได้ หลักประกันและวัตถุประสงค์ของการขอกู้ หลักเกณฑ์ที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ อายุ อาชีพ วงเงิน จำนวนเงินที่ผ่อนชำระ

นรัชย์ ตรียศสรชัย (2540) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถชำระคืนเงินกู้ พบว่า การกู้ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อธุรกิจทั่วไปนั้น ขึ้นอยู่กับ รายได้ ปริมาณสินเชื่อเดิม ระยะเวลาผ่อนชำระคืน และร้อยละของภาระหนี้คงเหลือต่อวงเงินที่ได้รับอนุมัติ ส่วนกลุ่มกู้มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยอาชีพ โดยเฉพาะอาชีพรับราชการ สถานภาพสมรส อสังหาริมทรัพย์เดิม และร้อยละของภาระหนี้คงเหลือต่อวงเงินที่ได้รับอนุมัติ

พงษ์ศักดิ์ เชื้อสมบุญ (2536) ได้ศึกษาถึง “เงินเดือนกับค่าครองชีพของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนกรณีศึกษาจังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ปัญหาเงินเดือนกับค่าครองชีพของข้าราชการตำรวจมีความสัมพันธ์กับรายได้น้อย รายจ่ายมาก ได้แก่ รายจ่ายเพื่อการอุปโภค หรือ การพักผ่อนหย่อนใจ และเพื่อการบริโภค มีผลต่อขวัญกำลังใจในการทำงานคุณภาพการทำงานและแนวโน้มการประพฤตินิยมชอบ

พริษฐ์ บุญรักษ์ (2547) ได้ศึกษาถึง “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการออมของข้าราชการวิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ระดับรายได้มีอิทธิพลต่อการออมทรัพย์ คือถ้าระดับรายได้ของผู้บริโภคเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้การออมทรัพย์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นตาม และอายุมีอิทธิพลต่อการออมทรัพย์ คือถ้าระดับการออมต่ำในช่วงปีแรก ๆ ที่เริ่มงาน และการออมจะสูงขึ้นในปีหลังเมื่อมีอายุมากขึ้น

สุรกิจ ศรีมนัส (2537) ได้ศึกษาถึง “ปัจจัยที่มีผลต่อระดับขวัญและกำลังใจของตำรวจจราจรเมืองเชียงใหม่” พบว่า หากผู้บริหารมีแนวทางในการเสริมสร้างขวัญและกำลังใจในหน่วยงานของตน ก็เป็นที่เชื่อได้ว่าการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ในองค์กรก็จะเป็นไปได้โดยง่าย ถือได้ว่าเป็นวิธีการแก้ไขปัญหาระยะยาว อย่างไรก็ตามผู้บริหารจะต้องศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อขวัญกำลังใจในขณะนั้นให้ถูกต้อง เพื่อจะได้เลือกใช้แนวทางที่ถูกต้องเหมาะสมต่อไป

อนันต์ บุญมหาชนาการ (2540) ได้ศึกษาถึง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นหนี้ค้างชำระสำหรับสินเชื่อกรุงไทยชนวิภู” พบว่า ผู้กู้ที่มีหนี้ค้างชำระมากที่สุดตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป เป็นผู้ที่มีสถานภาพสมรสหย่าและม่าย มีอาชีพข้าราชการครูและข้าราชการอำเภอ มีรายได้มากกว่า 8,000 บาท ต่อเดือนขึ้นไป

มีอายุการทำงานตั้งแต่ 14 ปีขึ้นไป และเคยมีการโอนย้ายในรอบ 5 ปี ประมาณ 3 ครั้ง ซึ่งมีผลทำให้ขาดการวางแผนที่ดีทางด้านการเงิน นอกจากนั้นยังพบว่าผู้ค้าประกันเป็นผู้มีรายได้ออยู่ในระดับต่ำ

อนรรักษ์ ปัญญาวิวัฒน์ (2546) ได้ศึกษาถึง “การประเมินความต้องการทางการศึกษา” พบว่าระดับการมีส่วนร่วมในกระบวนการ ประเมินความต้องการจะมีสูง ที่รูปแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด และลดลงไปตามลำดับที่รูปแบบประเมิน โดยกรรมการกลางหมู่บ้านรูปแบบการสำรวจสนาม และรูปแบบที่วินิจฉัยโดยผู้เชี่ยวชาญและในทำนองเดียวกันรูปแบบ ที่ใช้กรรมการกลางหมู่บ้านและสำรวจสนามจะอาศัยตัวแทนของทั้งกลุ่มเป้าหมายและนักวิชาการ/ ผู้เชี่ยวชาญมากที่สุด ส่วนรูปแบบการประเมินแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมาย จะใช้กลุ่มเป้าหมายที่จะเป็นผู้เรียนโดยตรงเป็นผู้ริเริ่มโครงการ ส่วนในทางตรงกันข้ามรูปแบบที่อาศัยผู้เชี่ยวชาญเป็น ผู้วินิจฉัย ก็จะอาศัยผู้เชี่ยวชาญเป็นหลักในการริเริ่มโครงการ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพอสรุปได้ดังนี้

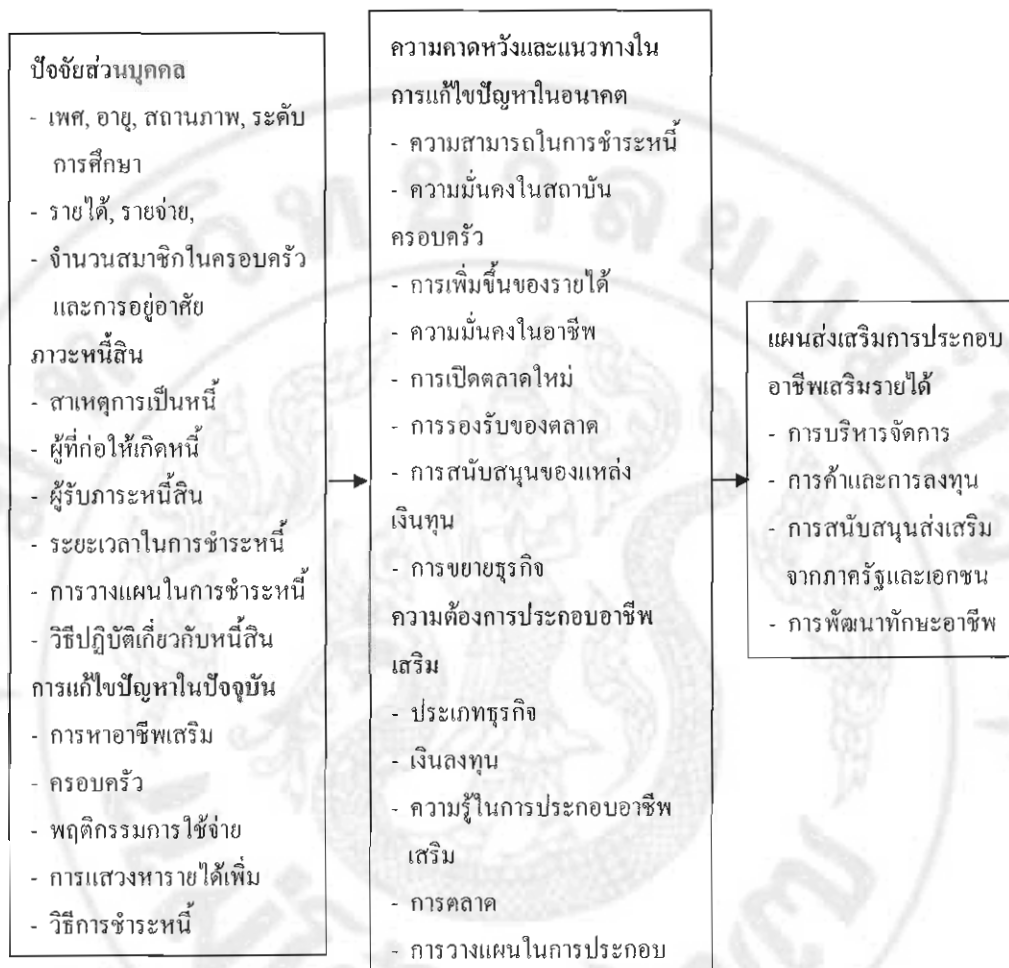
สภาพเงินเดือนและค่าครองชีพของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนจังหวัดเชียงใหม่มีความสัมพันธ์กับรายได้น้อย รายจ่ายมาก ได้แก่รายจ่ายเพื่อการอุปโภค การพักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งมีผลต่อขวัญและกำลังใจในการทำงานของตำรวจ และก่อให้เกิดภาวะหนี้สินมากเกินไปจนเกินความ จำเป็นนอกจากนั้นมีการศึกษาพบว่าภาระหนี้สินของข้าราชการตำรวจมีความสัมพันธ์กับรายได้ต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับสภาพของข้าราชการอื่น ๆ ทั่วไปด้วย

นอกจากนี้ จากงานวิจัยยังพบว่าภาวะหนี้สินของข้าราชการตำรวจสอดคล้องกับรายได้ที่ต่ำของข้าราชการตำรวจ มีผลทำให้ข้าราชการตำรวจมีความต้องการเข้าสู่อาชีพเสริม เพื่อให้ครอบครัวมีอาชีพเสริมรายได้ มีสถานะการออมเงินและมีเสถียรภาพทางการเงิน

กรอบแนวคิดในการวิจัย

จากทฤษฎีและแนวคิดที่กล่าวมาข้างต้น เมื่อนำมาประกอบกับเอกสารการวิจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องแล้วสามารถสรุปได้ว่า ความต้องการพื้นฐานเป็นสิ่งที่กำหนดความต้องการของบุคคลโดยความต้องการของแต่ละบุคคลย่อมแตกต่างกันไป ภาวะหนี้สินประกอบกับความรู้ความสามารถที่มีอยู่เป็นส่วนทำให้ครอบครัวของข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5 มีความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ จากกรอบแนวคิดในการวิจัยดังกล่าว สามารถนำมาเขียนภาพแสดงกรอบแนวคิดในการวิจัยตามวัตถุประสงค์ได้ ดังภาพต่อไปนี้

กรอบแนวคิด
ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้



ภาพ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ซึ่งมีรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การดำเนินการวิจัย
4. การรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือครอบครัวข้าราชการตำรวจที่ปฏิบัติหน้าที่ในสำนักงานตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ สังกัดสำนักงานตำรวจแห่งชาติ ประจำปี 2548 จำนวน 353 ครอบครัว ประกอบด้วย

- | | | | |
|-----------------------------------|-------|-----|----------|
| 1. ฝ่ายอำนวยการ 1-5 | จำนวน | 160 | ครอบครัว |
| 2. ศูนย์สืบสวนสอบสวน | จำนวน | 175 | ครอบครัว |
| 3. ศูนย์ความมั่นคง | จำนวน | 9 | ครอบครัว |
| 4. ศูนย์เทคโนโลยีและข้อมูลข่าวสาร | จำนวน | 9 | ครอบครัว |

กลุ่มตัวอย่าง

ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5 ประกอบด้วย 2 กลุ่มคือ ตัวอย่างที่ใช้ตอบแบบสอบถามภาวะหนี้สิน แนวทางแก้ไขปัญหาลในปัจจุบันและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้จำนวน 154 คน และตัวอย่างที่ใช้อภิปรายกลุ่มเพื่อจัดทำแผนธุรกิจจำนวน 20 คน มีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มที่ 1 ตัวอย่างที่ใช้ตอบแบบสอบถามภาวะหนี้สิน แนวทางแก้ไขปัญหาลในปัจจุบันและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ ประจำปี 2548 ซึ่งได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบกลุ่ม (Cluster Random Sampling) แล้วสุ่มตัวอย่างแบบง่าย

(Simple Random Sampling) โดยใช้ตารางขนาดตัวอย่างที่ระดับความเชื่อมั่น ต่าง ๆ Selection of Sample Size (degree of accuracy $\pm .05$) สุ่มตัวอย่างจากประชากรครอบครัวข้าราชการตำรวจ จำนวน 353 คน ได้ขนาดตัวอย่างจำนวน 154 คน ที่ระดับความเชื่อมั่น 90% (1977 อ้างใน กนกทิพย์ พัฒนาพิภพพันธ์, 2539: 117) จาก AERA Mini Presentation, Darwin Hendle Aprill จากนั้นผู้วิจัยจึงใช้สัดส่วนกำหนดจำนวนตัวอย่างรายกลุ่มจากหน่วยงานย่อยโดยวิธีจับสลากกำหนดตัวอย่างแสดงในตารางดังนี้

ตาราง 1 จำนวนประชากรและจำนวนตัวอย่างจำแนกตามหน่วยงาน

หน่วยงาน	จำนวนประชากร	จำนวนตัวอย่าง
ฝ่ายอำนวยการ 1 - 5	160	75
ศูนย์สืบสวนสอบสวน	175	71
ศูนย์ความมั่นคง	9	4
ศูนย์เทคโนโลยีและข่าวสาร	9	4
รวม	353	154

กลุ่มที่ 2 ตัวอย่างที่ใช้อภิปรายกลุ่ม ภาวะหนี้สิน ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ และการจัดทำแผนธุรกิจคือ ครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งพักอาศัยอยู่ในบ้านพักของทางราชการ ได้ตัวอย่างจากการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) แล้วเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Random Sampling) ได้ตัวอย่างจำนวน 20 นายดังนี้

กลุ่มที่ 1 ครอบครัวที่สามีหรือภรรยาเป็นตำรวจ และมีงานประจำทั้งคู่โดยไม่มีอาชีพเสริมรายได้ จำนวน 5 ครอบครัว

กลุ่มที่ 2 ครอบครัวที่สามีหรือภรรยาเป็นตำรวจทำงานประจำทั้งคู่โดยมีอาชีพเสริมรายได้จำนวน 5 ครอบครัว

กลุ่มที่ 3 ครอบครัวที่สามีหรือภรรยาเป็นตำรวจทำงานประจำเพียงคนเดียวโดยไม่มีอาชีพเสริมรายได้จำนวน 5 ครอบครัว

กลุ่มที่ 4 ครอบครัวที่สามีหรือภรรยาเป็นตำรวจทำงานประจำเพียงคนเดียวโดยมีอาชีพเสริมรายได้ จำนวน 5 ครอบครัว

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ ประกอบด้วย แบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ของครอบครัวข้าราชการในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 และ แบบอภิปรายกลุ่ม เกี่ยวกับภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ดังมีรายละเอียดคือ

1. แบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพครอบครัว ระดับการศึกษา รายได้และค่าใช้จ่าย จำนวนสมาชิกในครอบครัว การอยู่อาศัย จำนวน 12 ข้อ ประกอบด้วยคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด

ส่วนที่ 2 ภาวะหนี้สินของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย

1. ภาวะหนี้สินในปัจจุบัน จำนวน 7 ข้อ มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิดและมาตราส่วนประมาณค่า 3 ระดับ

2. การแก้ไขปัญหาในปัจจุบันจำนวน 5 ข้อ มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 3 ระดับ

3. ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต จำนวน 9 ข้อ มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 4 ระดับ

ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 จำนวน 8 ข้อ มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 4 ระดับ

2. แบบอภิปรายกลุ่ม เกี่ยวกับภาวะหนี้สินและการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 แบ่งออกเป็น 3 ประเด็น ดังนี้

2.1 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

2.2 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

2.3 แผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

วิธีการสร้างเครื่องมือในการวิจัย

ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ทั้ง 2 ชนิด มีดังต่อไปนี้

แบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ผู้วิจัย
ได้ดำเนินการ เป็นลำดับขั้น ดังแสดงในภาพ 3 ต่อไปนี้



ภาพ 3 ลำดับขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้

จากภาพ 3 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้
2. ศึกษานิยาม ลักษณะ โครงสร้าง ทฤษฎีแรงจูงใจ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และจากการรวบรวมแนวคิดว่าด้วยการบริโภค แนวคิดสมมุติฐานรายได้เปรียบเทียบ ของ J.S. Dueseberry อ้างใน ชวลิต กษทริณู (2541) แนวคิดสมมุติฐานรายได้สมบูรณ์ ของ เกนต์ แนวคิดสมมุติฐานรายได้ถาวร ของ Milton Friedman แนวคิด สมมุติฐานวัฏจักรชีวิตของ Franco Modigliani อ้างใน พรียัฐ บุญรักษ์ (2547) แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค Schiffman and Kanuk, 1994: 7; Engel et al., 1993: 5; ศิริวรรณ เสรีรัตน์

(2538) แนวคิดการประเมินความต้องการ ใน อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์ (2546) แนวคิดการจัดทำแผนธุรกิจ อ่างใน สมฤดี บุญตานนท์ และเบญจมาศ อัมพันธ์ (2543) ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่า ภาวะหนี้สินเกิดจากรายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายจึง ก่อให้เกิดหนี้สิน

2.1 ศึกษาเอกสารตำรา งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นกรอบและแนวคิดในการสร้างแบบอภิปรายกลุ่ม

2.2 วิเคราะห์เนื้อหาและวัตถุประสงค์ของการวิจัยนำมาพิจารณาในการสร้างกรอบเนื้อหาการอภิปรายกลุ่ม

2.3 กำหนดประเด็นการอภิปรายกลุ่ม ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย

2.4 เลือกวิธีการอภิปรายกลุ่ม โดยการสอบถามพูดคุยแบบมีโครงสร้าง มีวัตถุประสงค์ชัดเจน ประกอบด้วย ความต้องการ ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพเสริมรายได้และแผนการจัดทำธุรกิจ

3. สร้างแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ โดยสร้างข้อความ 3 ด้านประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปจำนวน 12 ข้อ ภาวะหนี้สินจำนวน 21 ข้อ ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้จำนวน 8 ข้อ รวมทั้งหมด 41 ข้อ เป็นแบบตัวเลือกและเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating-Scale) ระดับคือ “มากที่สุด” “มาก” “น้อย” และ “น้อยที่สุด”

4. นำแบบสอบถามไปให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน(รายนามผู้เชี่ยวชาญอยู่ในภาคผนวก ก) พิจารณาความเหมาะสม ความชัดเจนของข้อคำถามและความครอบคลุมในขอบข่ายเนื้อหาของแบบสอบถาม เนื้อหาความเที่ยงตรง เชิงเนื้อหา (content validity) พบข้อบกพร่องคือ ข้อความถามเกี่ยวกับความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ไม่สอดคล้องกับเนื้อหาและวัตถุประสงค์ผู้วิจัยจึงนำมาปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำ ได้ค่าความเที่ยงตรง 0.87

5. นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (try out) กับกลุ่มตัวอย่างครอบครัวตำรวจ จำนวน 10 นาย แล้วมาหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามตามวิธีการครอนบาค (cronbach) โดยการหาค่า

สัมประสิทธิ์แอลฟา (The Coefficient of Alpha) (α)
$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum s_i^2}{s^2} \right]$$

เมื่อกำหนดให้

α คือ ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

k คือ จำนวนข้อของแบบสอบถาม

s_i^2 คือ คะแนนความแปรปรวนเป็นรายข้อ

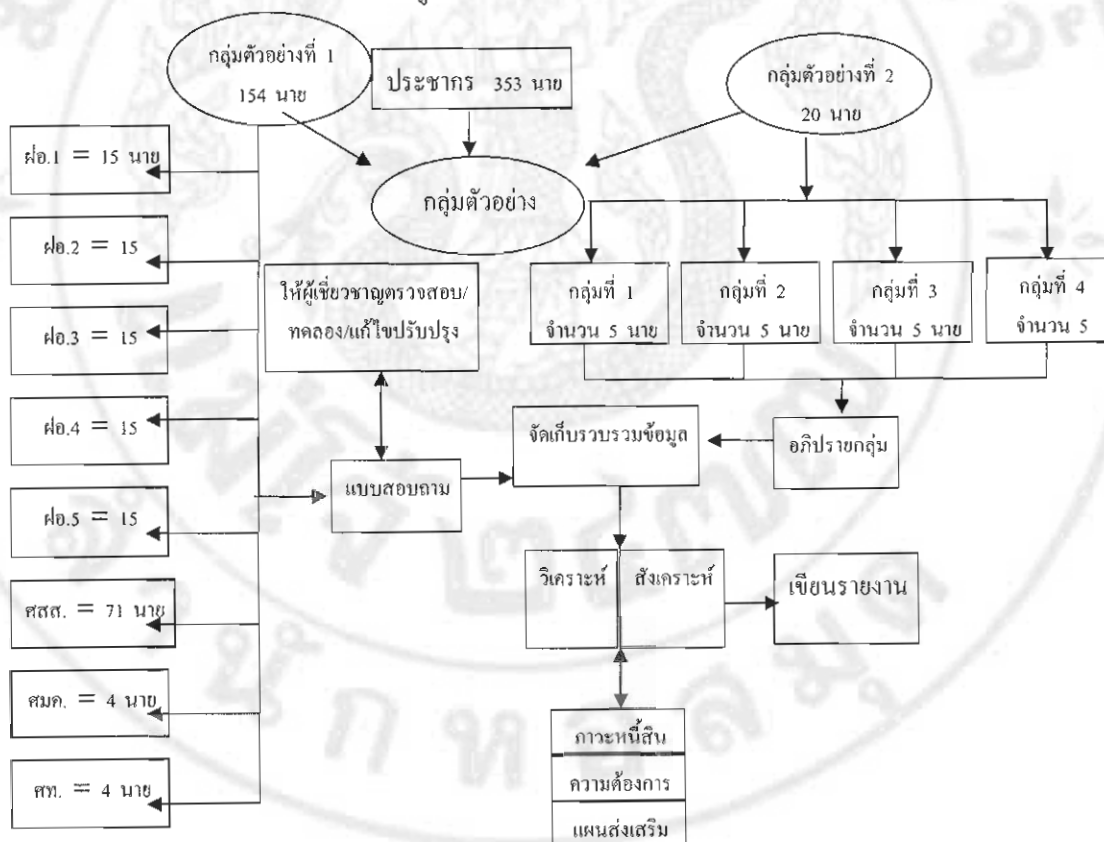
s^2 คือ คะแนนความแปรปรวนของแบบสอบถามทั้งฉบับ

ได้ค่าความเชื่อมั่น 0.7951 มีความเชื่อมั่นระดับสูง ผู้ศึกษาได้นำร่างแบบทดสอบไปทดสอบความเข้าใจ ด้านเนื้อหากับบุคคล 3 กลุ่ม คือ

1. กรรมการที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ 3 ท่าน คือ รองศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรพัลลภ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พหล ศักดิ์คะหัตน์
2. ข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 และคู่สมรส จำนวน 10 คน ผลปรากฏว่ามีความเข้าใจถูกต้องตามประเด็นสอบถาม และมีการแก้ไขปรับปรุงเล็กน้อย
3. นำแบบสอบถามที่ได้รับการปรับปรุงหลังการทดลองใช้ ไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้แล้ว

การดำเนินการวิจัย

ในการดำเนินการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยโดยมีขั้นตอนดังแสดงในภาพ 4 ดังนี้



ภาพ 4 ลำดับขั้นตอนวิธีดำเนินการวิจัย

จากภาพที่ 4 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนวิธีดำเนินการวิจัยตามรายละเอียดดังนี้

1. ขั้นเตรียมการ
2. ขั้นดำเนินการวิจัย
3. ขั้นสรุปและรายงานผล

ขั้นเตรียมการ ผู้วิจัยได้เตรียมการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม และแบบอภิปรายกลุ่ม ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างในการตอบแบบสอบถามและอภิปรายกลุ่ม

ขั้นดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

1. เลือกประชากรที่จะศึกษา ได้แก่ ประชากรครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธรภาค 5 จำนวน 353 คน

2. เลือกกลุ่มตัวอย่างที่จะศึกษา ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างสำหรับตอบแบบสอบถามจำนวน 154 คน โดยวิธีจับสลาก และกลุ่มตัวอย่างซึ่งพักอาศัยอยู่ในบ้านพักข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 สำหรับ อภิปรายกลุ่มจำนวน 20 คน (วิธีการดำเนินการอยู่ในภาคผนวก จ)

3. ดำเนินการศึกษาค้นคว้าดังนี้

3.1 เก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ โดยนำแบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ไปเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองจากกลุ่มตัวอย่างโดยให้กลุ่มตัวอย่างทุกคนเป็นผู้ตอบแบบสอบถาม

3.2 ดำเนินการอภิปรายกลุ่มเกี่ยวกับภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้และการจัดทำแผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน โดยดำเนินการอภิปรายกลุ่มจำนวน 4 ครั้ง ใช้เวลาครั้งละ 30 นาที ดังนี้

ครั้งที่ 1 วันที่ 25 กันยายน 2548 เวลา 15.00 น. ผู้วิจัยได้ดำเนินการในการอภิปรายกลุ่มครั้งแรก โดยใช้สถานที่ บ้านพักข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ถนนมหิดล ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ใช้เวลา ในการอภิปรายกลุ่ม 30 นาที มีกลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมอภิปรายกลุ่มครบเป็นจำนวน 20 คน โดยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการอภิปรายครั้งนี้เป็นการอภิปรายถึงความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ในประเด็น ประเภทธุรกิจที่ต้องการทำ เงินลงทุนที่ต้องการ ความรู้ การตลาด การวางแผนในการประกอบอาชีพเสริม และการสนับสนุนส่งเสริมจากรัฐและเอกชน ซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้นำในการตั้งคำถามและสมาชิกช่วยกันแสดงความคิดเห็น หลังจากนั้น ผู้วิจัยได้สรุปสาระที่ได้จากการอภิปรายกลุ่มและได้นัดหมายกลุ่มตัวอย่างในการอภิปรายกลุ่มครั้งต่อไป

จากการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี แต่มีสมาชิกเพียง 2 – 3 คน ที่มีความคิดคล้อยตามสมาชิกส่วนใหญ่ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้วางแผนแก้ปัญหาในการอภิปรายกลุ่มครั้งต่อไป โดยกระตุ้นให้สมาชิกส่วนน้อยได้แสดงความคิดเห็นก่อน

ครั้งที่ 2 วันที่ 27 กันยายน 2548 เวลา 19.00 น. ผู้วิจัยได้พบกลุ่มตัวอย่างในการดำเนินการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ ณ บ้านพักข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ใช้เวลาในการอภิปรายกลุ่ม 30 นาที มีกลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ 18 คน โดยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการอภิปรายครั้งนี้ เป็นการอภิปรายถึงความคาดหวังและแนวทางในการแก้ปัญหาในอนาคต ในประเด็นต่อไปนี้เป็นคือ ความสามารถในการชำระหนี้หลังจากประกอบอาชีพเสริมแล้ว ความมั่นคงในด้านรายได้ของครอบครัว การเพิ่มขึ้นของรายได้ ความมั่นคงในอาชีพ การทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาด ได้รับการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุน และการขยายธุรกิจในอนาคต การอภิปรายกลุ่มในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างเลือกสมาชิกภายในกลุ่มเป็นผู้นำกลุ่มในการอภิปรายกลุ่ม จำนวน 1 คน และผู้วิจัยทำหน้าที่เป็นผู้สังเกตการณ์ สรุปและเพิ่มเติมประเด็นในการอภิปรายให้ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ และผู้วิจัยได้บันทึกและสรุปผลการวิจัยกลุ่มพร้อมขอขอบคุณสมาชิกและนัดหมายการอภิปรายกลุ่มครั้งต่อไป

จากการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่าประเด็นเนื้อหาในการอภิปรายกลุ่มมีมาก ส่วนเวลาที่นัดหมายกับกลุ่มตัวอย่างใช้เวลาเท่ากับครั้งที่ 1 คือ 30 นาที เป็นเวลาที่น้อยไป ผู้วิจัยแก้ปัญหาในการอภิปรายครั้งนี้โดยการสรุปประเด็นให้ชัดเจนเหมาะสมกับเวลาและให้ครอบคลุมกับเนื้อหา

ครั้งที่ 3 วันที่ 1 ตุลาคม 2548 เวลา 15.00 น. ผู้วิจัยได้พบกลุ่มตัวอย่าง ณ บ้านพักข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ในการดำเนินการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ชี้แจงให้กลุ่มตัวอย่างทราบว่า เป็นการจัดทำแผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 การอภิปรายในครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมอภิปรายครบจำนวน 20 คนและมีครอบครัวข้าราชการตำรวจให้ความสนใจเข้าร่วมสังเกตการณ์อีก 5 คน ผู้วิจัยได้ชี้แจงและแนะแนวทาง ขั้นตอนในการจัดทำแผนธุรกิจให้แก่ผู้เข้าร่วมอภิปรายและสังเกตการณ์ในวันนี้ทราบ การอภิปรายกลุ่มในครั้งนี้เป็นการอภิปรายโดยการร่วมกันวางแผนแนวทางในการทำแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับองค์ความรู้ที่ได้รับจากผู้วิจัย และสภาพความเป็นไปได้ของแต่ละครอบครัว ผู้วิจัยได้บันทึกผลการอภิปรายไว้ และแจ้งให้กลุ่มตัวอย่างทราบว่า จะนำผลสรุปมาชี้แจงให้ทราบในครั้งต่อไป

ครั้งที่ 4 วันที่ 2 ตุลาคม 2548 เวลา 19.00 น. ผู้วิจัยได้พบกลุ่มตัวอย่าง ณ บ้านพักข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ในการดำเนินการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้เป็นครั้งสุดท้ายของการดำเนินการอภิปรายกลุ่ม มีกลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมอภิปรายกลุ่มในครั้งนี้ครบจำนวน 20 คน เป็นการอภิปรายต่อเนื่องจากครั้งที่ 3 หลังจากผู้เข้าร่วมอภิปรายได้รับผลสรุปชี้แจงแล้ว ผู้วิจัยได้แจกกระดาษและให้แบ่งกลุ่มเป็น 4 กลุ่มจำนวนตามกลุ่มตัวอย่างที่ได้แบ่งไว้คือ

- กลุ่มสามี / ภรรยา มีรายได้ประจำ มีอาชีพเสริมอยู่แล้ว
- กลุ่มสามี / ภรรยา มีรายได้ประจำ ไม่มีอาชีพเสริม

- กลุ่มสามี / ภรรยา มีรายได้ประจำเพียงคนเดียว มีอาชีพเสริม
- กลุ่มสามี / ภรรยา มีรายได้ประจำเพียงคนเดียว ไม่มีอาชีพเสริม

จากการอภิปรายกลุ่มครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยที่ได้รับและสรุปองค์ความรู้ที่ได้รับจากการทำแผนธุรกิจและได้แนะนำให้สมาชิกนำไปใช้ปฏิบัติจริงในการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของตนเองต่อไป

ขั้นสรุปและรายงานผล ผู้วิจัยได้ดำเนินการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลและรายงานผลการวิจัยตามแผนปฏิบัติการดำเนินงาน

การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลของผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลดังนี้

1. แบบสอบถามภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างวิเคราะห์ โดยใช้ค่าความถี่และร้อยละ

ตอนที่ 2 ข้อมูลภาวะหนี้สิน แนวทางแก้ปัญหา ความคาดหวัง และแนวทางแก้ปัญหาในอนาคต วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ความถี่และร้อยละ

ตอนที่ 3 ข้อมูลความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของกลุ่มตัวอย่างได้กำหนดน้ำหนักความสำคัญ 4 ระดับ (อ้างใน บุญส่ง นิลแก้ว, 2531: 146) ดังนี้

4 หมายถึง	ความต้องการระดับ มากที่สุด
3 หมายถึง	ความต้องการระดับ มาก
2 หมายถึง	ความต้องการระดับ น้อย
1 หมายถึง	ความต้องการระดับ น้อยที่สุด

และในการแปลผลใช้วิธีเทียบค่าอันดับความต้องการตามเกณฑ์ (อ้างใน บุญส่ง นิลแก้ว, 2531: 146) ดังนี้

3.50 – 4.00	แปลว่า มีความต้องการ มากที่สุด
2.50 – 3.49	แปลว่า มีความต้องการ มาก
1.50 – 2.49	แปลว่า มีความต้องการ น้อย
1.00 – 1.49	แปลว่า มีความต้องการ น้อยที่สุด

แล้วจึงทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการคำนวณหาค่าเฉลี่ย (Mean) เพื่อแสดงให้เห็นลักษณะของข้อมูล คำนวณหาส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เพื่อแสดงการกระจายของข้อมูล 2 แบบอภิปราย

กลุ่มเกี่ยวกับภาวะหนี้สินและการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ดำเนินการวิเคราะห์โดยการพรรณาบรรยาย
สรุปตามประเด็นความสำคัญของการอภิปราย

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ระเบียบวิธีสถิติเชิงพรรณนา โดยใช้ค่าเฉลี่ย
เปอร์เซ็นต์ ความถี่ ร้อยละ และจัดกลุ่มจากคำถามปลายเปิด



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษาขอเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาตามลำดับเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.1 ข้อมูลทั่วไปของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
- 1.2 รายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
- 1.3 รายจ่ายของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 2 ภาวะหนี้สินและ สาเหตุของการเป็นหนี้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ดังนี้

- 2.1 ภาวะหนี้สินและสาเหตุของการเป็นหนี้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
- 2.2 การแก้ไขปัญหาภาวะหนี้สินในปัจจุบันของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
- 2.3 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 4 แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

- 4.1 แนวคิดในด้านความต้องการประกอบอาชีพเสริม
- 4.2 แนวคิดในความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต
- 4.3 แผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามตารางที่ 2 – 8 ดังนี้

1.1 ข้อมูลทั่วไปของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ตาราง 2 ความถี่และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างข้าราชการตำรวจในสังกัด

ตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154)

ข้อมูลทั่วไป		จำนวน	ร้อยละ
เพศ			
ชาย		119	77.3
หญิง		35	22.7
อายุ			
26 – 30 ปี		20	13.0
31 – 35 ปี		59	38.3
36 – 40 ปี		30	19.5
41 – 45 ปี		36	23.4
มากกว่า 45 ปี		9	5.8
สถานภาพ			
สมรส		142	92.2
หย่าร้าง / หม้าย		9	5.8
แยกกันอยู่		3	2.0
สมาชิกในครอบครัวข้าราชการตำรวจ			
2 – 4 คน		48	31.2
5 – 7 คน		100	64.9
8 – 10 คน		6	3.9
การอยู่อาศัยของครอบครัวข้าราชการตำรวจ			
บ้านพักของตนเอง		47	30.5
บ้านเช่า		3	2.0
บ้านพักของทางราชการ		67	43.5
บ้านเช่าซื้อ		12	7.8

ตาราง 2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
อาศัยบ้านญาติพี่น้อง	25	16.2
ระดับการศึกษา		
มัธยมศึกษาตอนต้น	9	5.8
มัธยมศึกษาตอนปลาย	40	26.0
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ	6	4.0
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง	3	2.0
ปริญญาตรี	96	62.2

กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชายร้อยละ 77.3 เป็นที่น่าสังเกตว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ สมรสแล้ว มีสมาชิกในครอบครัวระหว่าง 5 – 7 คน อยู่บ้านพักของทางราชการ และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี และมัธยมศึกษาตอนปลายในอัตราสูง

1.2 รายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

1.2.1 รายได้ประจำเดือนของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ตาราง 3 ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย รายได้ประจำเดือนของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154)

รายได้ประจำเดือน	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
5,001 - 10,000 บาท	20	13.0			
10,001 - 15,000 บาท	73	47.4	16,883.1	21,360.00	6,820.00
15,001 - 20,000 บาท	44	28.6			
20,001 - 25,000 บาท	17	11.0			

จากตาราง 3 รายได้ประจำเดือนของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ ระหว่าง 10,001 – 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.4 น้อยที่สุดอยู่ระหว่าง 20,001 – 25,000 บาท โดยมีรายได้ประจำเดือนเฉลี่ยเท่ากับ 16,833.1 และไม่พบผู้ที่มีรายได้ประจำเดือน ต่ำกว่า 5,001 บาท หรือ มากกว่า 25,000 บาทขึ้นไป แต่อย่างใด

1.2.2 รายได้อื่น ๆ ต่อเดือนของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ตาราง 4 ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย รายได้อื่น ๆ ต่อเดือน ของครอบครัวข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154)

รายได้อื่น ๆ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,001 บาท	127	82.5
5,001 - 10,000 บาท	18	11.7
10,001 - 15,000 บาท	5	3.2
20,001 - 25,000 บาท	4	2.6

จากตาราง 4 เป็นที่น่าสังเกตว่ารายได้อื่น ๆ ของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้ต่ำกว่า 5,001 บาท ต่อเดือน ถึงร้อยละ 82.5 และน้อยที่สุด อยู่ระหว่าง 20,001 – 25,000 บาท เพียงร้อยละ 2.6 และไม่พบว่ากลุ่มตัวอย่างบุคคลใดมีรายได้อื่น ๆ มากกว่า 25,000 บาท ขึ้นไปแต่อย่างใด

ตาราง 5 ความถี่ ร้อยละ การมีรายได้ประจำของคู่สมรสข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธร ภาค 5 (N = 154)

รายได้ประจำของคู่สมรส	จำนวน	ร้อยละ
มี	81	52.6
ไม่มี	73	47.4

จากตาราง 5 คู่สมรสของกลุ่มตัวอย่างมีรายได้ประจำ คิดเป็นร้อยละ 52.6 และ ไม่มีรายได้ประจำ คิดเป็นร้อยละ 47.4 ซึ่งเป็นผลที่ต่างกันไม่มากนัก

ตาราง 6 ความถี่ ร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย รายได้ประจำเดือนของกลุ่มสมรสข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจ
ภูธรภาค 5 (N = 154)

รายได้ประจำเดือนของกลุ่มสมรส	จำนวน	ร้อยละ	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ไม่เกิน 5,001 บาท	3	2.0		
5,001 - 10,000 บาท	100	64.9		
10,001 - 15,000 บาท	17	11.0	28,000	3,000
15,001 - 20,000 บาท	16	10.4		
20,001 - 25,000 บาท	15	9.7		
มากกว่า 25,000 บาท ขึ้นไป	3	2.0		

จากตาราง 6 รายได้ประจำเดือนของกลุ่มสมรสของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 5,001 – 10,000 บาท ถึงร้อยละ 64.9 และรายได้ประจำเดือนน้อยที่สุดมี 2 ระดับคือ ต่ำกว่า 5,001 บาท และ มากกว่า 25,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 2

ตาราง 7 ความถี่และร้อยละแหล่งที่มาของรายได้ภายในครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด
ตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154) เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แหล่งที่มาของรายได้	มีรายได้		ไม่มีรายได้	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เงินเดือนประจำ	142	92.2	12	7.8
อาชีพเสริม	41	26.6	113	73.4
รายได้รับเป็นครั้งคราว	38	24.7	116	75.3

จากตาราง 7 เป็นที่น่าสังเกตว่า แหล่งที่มาของรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง มาจากเงินเดือนประจำมากที่สุดถึงร้อยละ 92.2 และไม่ได้มาจากเงินเดือนประจำน้อยที่สุดเพียงร้อยละ 7.8 รองลงมา คือ รายได้จากการประกอบอาชีพเสริม ร้อยละ 26.6 และน้อยที่สุด คือ มาจากรายได้อื่น ที่ได้รับเป็นครั้งคราว ซึ่งได้มาจากการเป็นนายหน้าค้าที่ดิน การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า การรับจ้างทั่วไป ร้อยละ 24.7

1.3 รายจ่ายของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ตาราง 8 ความถี่และร้อยละ ของรายจ่ายภายในครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด ตำรวจภูธร
ภาค 5 (N = 154)

ประเภทการใช้จ่าย	มีการใช้จ่าย		ไม่มีการใช้จ่าย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การใช้จ่ายภายในครอบครัว	154	100.0	0	0.0
การศึกษา	105	68.2	49	31.8
เครื่องมือในการปฏิบัติหน้าที่	102	66.2	52	33.8
การพักผ่อนหย่อนใจ	72	46.8	82	53.3
อื่น ๆ	27	17.5	127	82.5

จากตาราง 8 จะเห็นได้ว่า การใช้จ่ายของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเกิดจากการใช้จ่ายภายในครอบครัว รองลงมาได้แก่การใช้จ่ายเพื่อการศึกษา ร้อยละ 68.2 ใกล้เคียงกับ เครื่องมือในการปฏิบัติหน้าที่ และน้อยที่สุดคือการใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น การเลี้ยงรับรอง การทำบุญ ฯลฯ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ภาวะหนี้สินและสาเหตุของการเป็นหนี้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ตาม ตาราง 9 - 12 ดังนี้

2.1 ภาวะหนี้สินและสาเหตุของการเป็นหนี้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ตาม ตาราง 9 – 10

ตาราง 9 ความถี่ และร้อยละ ของภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ภาวะหนี้สิน		
มี	148	96.1
ไม่มี	6	3.9
แหล่งกู้ยืมเงิน (เรียงจากมากไปน้อยและเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
สหกรณ์หรือสวัสดิการของทางราชการ	123	41.0
ธนาคารหรือสถาบันการเงิน	113	37.7
เพื่อนหรือญาติพี่น้อง	34	11.3
ร้านค้าหรือบริษัทเอกชน	30	10.0
บุคคลที่ทำให้เกิดหนี้สิน		
ตัวข้าราชการตำรวจ	145	52.5
คู่สมรส	70	25.4
บุตร	43	15.6
เพื่อนหรือญาติพี่น้อง	18	6.5
บุคคลที่รับผิดชอบหนี้สินที่เกิดขึ้น		
ตัวข้าราชการตำรวจ	130	61.6
คู่สมรส	60	28.4
ครอบครัว	15	7.1
ญาติพี่น้อง	6	2.9

ตาราง 9 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ระยะเวลาในการชำระหนี้		
ต่ำกว่า 5 ปี	12	8.1
6 – 10 ปี	91	61.5
11 – 15 ปี	15	10.1
15 ปีขึ้นไป	30	20.3
วิธีการชำระหนี้		
ผ่อนชำระรายเดือน	139	94.0
ผ่อนชำระรายงวด	5	3.4
ขอผ่อนผันการชำระ	3	2.0
ไม่มีการผ่อนชำระ	1	0.7

จากตาราง 9 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่าง มีหนี้สิน เป็นส่วนมากถึงร้อยละ 96.1 มีแหล่งกู้ยืมส่วนใหญ่คือ สหกรณ์ออมทรัพย์หรือสวัสดิการของทางราชการ บุคคลที่ทำให้เกิดหนี้สินคือ ตัวข้าราชการตำรวจ บุคคลที่รับผิดชอบหนี้สินที่เกิดขึ้นคือ ตัวข้าราชการตำรวจ ระยะเวลาในการชำระหนี้อยู่ที่ 6 - 10 ปี เป็นส่วนใหญ่ และวิธีการชำระหนี้คือการผ่อนชำระหนี้เป็นรายเดือน

ตาราง 10 ความถี่ ร้อยละ และ การจัดอันดับจากสาเหตุของการเกิดหนี้สินของครอบครัวข้าราชการ
ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ (N = 148)

สาเหตุการเกิดหนี้สิน (เรียงจากมากไปน้อย)	จำนวน					
	ระดับ / ร้อยละ					
	1	ร้อยละ	2	ร้อยละ	3	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายด้านอุปโภค	83	56.1	40	27.0	25	16.9
ค่าใช้จ่ายด้านบริโภค	70	47.3	55	37.2	23	15.5
ค่าใช้จ่ายเพื่อการพักผ่อน	60	40.5	52	35.2	36	24.3
ค่าใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย	58	39.2	37	25.0	53	35.8
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับรถยนต์และบัตรเครดิต	9	6.1	5	3.4	134	90.5

จากตาราง 10 จะเห็นได้ว่า สาเหตุของการเกิดหนี้สินของกลุ่มตัวอย่าง อันดับแรก ได้แก่ ค่าใช้จ่ายด้านอุปโภค ร้อยละ 56.1 รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายด้านบริโภค และมีค่าใช้จ่ายเพื่อการพักผ่อน มาก่อนค่าใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมี ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เกี่ยวกับรถยนต์หรือบัตรเครดิตน้อยที่สุด

เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามและสัมภาษณ์ไม่ยอมให้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพหนี้ผู้ศึกษาจึงอาศัยข้อมูลจากหนี้โดยเฉลี่ยจากสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภูธรภาค 5 มาแสดง ถึงแม้จะไม่เป็นข้อมูลชัดเจนนักถึงสภาพหนี้ของครอบครัวตำรวจ แต่พอให้เห็นภาพเกี่ยวกับสภาพหนี้ดังกล่าวได้พอประมาณ ดังนี้

รายได้	เป็นหนี้สหกรณ์ ประมาณ
10,000 – 15,000	300,000 บาท
15,001 – 20,000	400,000 บาท

2.2 การแก้ไขปัญหาหนี้สินในปัจจุบันของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธร

ภาค 5

เป็นการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เกิดขึ้นและเป็นอยู่ในปัจจุบันของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 แสดงในตาราง 11 ดังนี้

ตาราง 11 ความถี่ ร้อยละ และอันดับการแก้ไขปัญหาหนี้สินในปัจจุบันของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154) เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

การแก้ไขปัญหาหนี้สิน (เรียงจากมากไปน้อย)	ทำการแก้ไข									ยังไม่ได้ทำการแก้ไข		
	จำนวน									จำนวน	ร้อยละ	รวม
	ระดับแก้ไข / ร้อยละ					รวม ร้อยละ						
	1	2	3									
ลดรายจ่ายภายในครอบครัว	82	53.2	59	38.3	7	4.6	148	96.1	6	3.9	154	
หาแหล่งเงินกู้ยืมใหม่	70	45.5	45	29.2	30	19.5	145	94.2	9	5.8	154	
เลือกวิธีชำระหนี้ให้เหมาะสม	65	42.2	48	31.2	24	15.6	137	89.0	17	11.0	154	
ร่อนเงินเดือนประจำเพื่อนำมาชำระหนี้	62	40.3	37	24.0	25	16.2	124	80.5	30	19.5	154	
ประกอบอาชีพเสริมรายได้	45	29.2	35	22.7	19	12.4	99	64.3	55	35.7	154	

จากตาราง 11 การแก้ไขปัญหาหนี้สินในปัจจุบัน อันดับแรก คือ การลดรายจ่ายภายในครอบครัว ซึ่งทำการแก้ไข คิดเป็นร้อยละ 53.2 และยังไม่ได้ทำการแก้ไข คิดเป็นร้อยละ 3.9 เป็นที่น่าสังเกตคือ อันดับรองลงมา ได้แก่ การหาแหล่งเงินกู้ยืมใหม่ ซึ่งทำการแก้ไข ร้อยละ 45.5 และยังไม่ได้ทำการแก้ไข ร้อยละ 5.8 โดยมีการประกอบอาชีพเสริมรายได้ซึ่งทำการแก้ไขไปแล้ว ร้อยละ 29.2 และยังไม่ได้ทำการแก้ไข ร้อยละ 35.7

2.3 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

เป็นความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้สินในอนาคตเมื่อประกอบอาชีพเสริมแล้วของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 แสดงในตาราง 12 ดังนี้

ตาราง 12 ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตจากการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหา	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ ความสำคัญ
ความสามารถในการชำระหนี้	3.2	0.06	มาก
ความมั่นคงในรายได้ของครอบครัว	3.2	0.04	มาก
การเพิ่มขึ้นของรายได้ภายในครอบครัว	2.9	0.01	มาก
ความมั่นใจในอาชีพของสมาชิกในครอบครัว	2.9	0.01	มาก
การสนับสนุนจากแหล่งเงินทุน	2.2	0.01	น้อย
ปริมาณการขายเพิ่มขึ้น	2.1	0.02	น้อย
ความต้องการสินค้าของผู้บริโภค	2.1	0.02	น้อย
ความสามารถหาช่องทางการจัดจำหน่าย	1.8	0.05	น้อย

จากตาราง 12 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตจากการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของกลุ่มตัวอย่างส่วนมาก คือ มีความคาดหวังว่าจะมีความสามารถในการชำระหนี้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.2 ระดับ มาก รองลงมา ได้แก่ ความมั่นคงในรายได้ของครอบครัว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.2 ระดับ มาก และ น้อยที่สุด คือ ความสามารถหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.8 อยู่ในระดับ น้อย

ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

เป็นการแสดงความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ตามตาราง 13 - 14 ดังนี้

ตาราง 13 ความถี่ ร้อยละและการจัดอันดับ อาชีพเสริมรายได้ที่ต้องการของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 (N = 154)

ประเภทของอาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับจ้างทำของทั่วไป	70	45.5
ขายของชำหรือของที่ระลึก	30	19.5
ขายเสื้อผ้า	20	13.0
ร้านอาหารหรือขนมปัง	15	9.7
รับจ้างทำความสะอาด	10	6.5
จัดงานเลี้ยง	9	5.8

จากตาราง 13 อาชีพเสริมรายได้ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มตัวอย่าง อันดับแรก ได้แก่ อาชีพรับจ้างทำของทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาคือขายของชำหรือของที่ระลึก คิดเป็นร้อยละ 19.48 อันดับ 3 ได้แก่ ขายเสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 13 อันดับ 4 ได้แก่ ร้านอาหารหรือขนมปัง คิดเป็นร้อยละ 9.7 อันดับ 5 ได้แก่ อาชีพรับจ้างทำความสะอาด คิดเป็นร้อยละ 6.5 และ อันดับสุดท้าย ได้แก่ อาชีพจัดงานเลี้ยง คิดเป็น ร้อยละ 5.8

ตาราง 14 ความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการ
ตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ความต้องการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
เงินลงทุน			
แหล่งเงินทุน	3.5	0.04	มาก
วิธีการกู้ยืมเงิน	3.1	0.00	มาก
วิธีการจัดการ	3.4	0.02	มาก
รวม	3.3	0.03	มาก
การคัดเลือกผู้ร่วมงาน			
ผู้ร่วมลงทุน	2.7	0.01	มาก
ผู้ร่วมงาน	2.9	0.00	มาก
รวม	2.8	0.01	มาก
ความรู้ในการประกอบอาชีพเสริม			
ความชำนาญในอาชีพ	3.9	0.12	มากที่สุด
ความรู้และทักษะเพิ่มเติม	3.7	0.08	มากที่สุด
รวม	3.8	0.10	มากที่สุด
การตลาด			
สถานที่จำหน่าย	3.8	0.11	มากที่สุด
ความต้องการลูกค้า	3.8	0.11	มากที่สุด
สถานที่ผลิต	3.7	0.07	มากที่สุด
รวม	3.8	0.09	มากที่สุด
การวางแผน			
การประกอบอาชีพเสริม	3.7	0.09	มากที่สุด
การขายกิจการ	3.6	0.07	มากที่สุด
รวม	3.7	0.08	มากที่สุด

ตาราง 14 (ต่อ)

ความต้องการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
การสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน			
เงินทุน	3.4	0.02	มาก
การตลาด	3.6	0.06	มากที่สุด
การผลิต	3.6	0.05	มากที่สุด
แหล่งวัตถุดิบ	3.4	0.02	มาก
รวม	3.5	0.04	มาก

จากตาราง 14 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการ ความรู้ในการประกอบอาชีพเสริมมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.8 ใกล้เคียงกับความต้องการด้านการตลาด ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.8 ส่วนด้านการวางแผน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.7 ตามลำดับ ส่วนความต้องการในระดับมาก คือ ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.5 ด้านเงินลงทุน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.3 น้อยที่สุด คือ ด้านผู้ร่วมงานในการประกอบอาชีพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.8

ส่วนที่ 4 แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจ ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ดังนี้

จากการจัดการอภิปรายกลุ่มย่อยโดยมีครอบครัวของข้าราชการตำรวจที่อาศัยอยู่บ้านพักของทางราชการซึ่งผู้วิจัยได้คัดเลือกไว้รวม 20 ครอบครัวสรุปผลได้ดังต่อไปนี้

4.1 แนวคิดในด้าน ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 สรุปได้ว่า ประเภทธุรกิจที่ครอบครัวข้าราชการตำรวจต้องการเป็นอาชีพเสริมรายได้ คือ การรับจ้างทำของต่างๆ เช่น ทำของชำร่วย ตัดเย็บเสื้อผ้า รับจ้างทำอาหารประกอบเลี้ยงงานป็นต่าง ๆ ฯลฯ เป็นต้น เพราะไม่ยุ่งยากเสี่ยงต่อการลงทุนและการขาดทุน ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ ที่ตั้งสมมุติฐานลำดับความต้องการของมนุษย์ขั้นพื้นฐาน ขั้นที่ 2 คือความต้องการด้านความปลอดภัยหรือความมั่นคงในการปฏิบัติงาน สามารถใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์อย่างแท้จริงไม่บังคับตนเองมากเกินไป โดยมีเป้าหมายที่จะใช้เงินลงทุนอยู่ในระหว่าง 3,000 – 200,000 บาท มีความ

ต้องการความรู้ความชำนาญ มีฝีมือในการผลิตสินค้าที่ตนเองต้องการทำเป็นอาชีพเสริม มีความคาดหวังว่าสินค้าที่ผลิตโดยฝีมือของตนเองจะเป็นที่ถูกใจและเป็นที่ต้องการของตลาด มีเป้าหมายเริ่มต้นจากตลาดระดับกลาง คือผู้บริโภคทั่วไป และต้องการให้ภาครัฐและเอกชนสนับสนุนทางด้านเงินลงทุนและความรู้ในการประกอบอาชีพต่อไป

4.2 แนวคิดในความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 สรุปได้ว่าผู้เข้าร่วมอภิปรายกลุ่มมีความคาดหวังว่าการประกอบอาชีพเสริม จะส่งผลให้มีความสามารถหาระยะนี้ได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ และมีเงินเก็บสะสมไว้ใช้ในยามจำเป็น เพราะมีรายได้เพิ่มขึ้น ครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีงานเข้ามาตลอดได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เมื่อปริมาณงานเพิ่มขึ้นก็สามารถหาผู้ร่วมงานได้โดยไม่ยากและอาชีพเสริมนั้นสามารถขยายกลายเป็นอาชีพหลักของครอบครัวได้ในอนาคต มีความคาดหวังว่ารายได้ที่เกิดจากการประกอบอาชีพเสริมนี้จะส่งผลให้สถาบันครอบครัวเกิดความมั่นคง เมื่อขาดผู้นำครอบครัวก็จะสามารถอยู่ได้โดยไม่เดือดร้อน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดรายได้ถาวรซึ่ง Friedman (อ้างใน พริษฐ์ นฤรักษ์, 2547) ได้กล่าวไว้ว่า การเพิ่มขึ้นในรายได้ ของครอบครัวใด ๆ ในระยะยาวไม่มีผลต่อการบริโภคเฉลี่ย ผู้บริโภคจะบริโภคมากขึ้น รสนิยมอาจเปลี่ยนแปลงเมื่ออายุ หรือองค์ประกอบของครอบครัวเปลี่ยนแปลงไป และการตัดสินใจบริโภคขึ้นอยู่กับระดับรายได้ถาวรเป็นสำคัญ ถึงแม้ว่ารายได้ปัจจุบันจะไม่เพียงพอ แต่เมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้นก็มีความสามารถหาระยะเงินกู้คืนได้โดยอาศัยรายได้ปัจจุบันและรายได้ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต และสอดคล้องกับแนวคิดสมมุติฐานวัฏจักรชีวิต ของ Franco Modigliani ซึ่งเชื่อว่าการบริโภคไม่ได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในขณะนั้นเท่านั้น แต่ขึ้นอยู่กับการคาดคะเนรายได้ตลอดอายุขัยทั้งหมด คือ ตั้งแต่ อดีต ปัจจุบัน และอนาคต อีกด้วย

4.3 แผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 สรุปได้ว่าผู้เข้าร่วมอภิปรายมีแนวคิดในการวางแผนดำเนินการดังนี้

1. การวางแผนด้านสินค้าหรือบริการที่จะจำหน่าย ผู้อภิปรายมีความเห็นพ้องต้องกันว่าจะรับจ้างทำของและต้องการรวมกลุ่มกัน โดยจัดโครงสร้างองค์กรแล้วแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม (ตามภาพ 5) คือ

- 1.1 กลุ่ม รับจ้างทำของชั่วคราวที่ระลึกต่าง ๆ
- 1.2 กลุ่ม ตัดเย็บเสื้อผ้า
- 1.3 กลุ่ม รับจ้างทำอาหารประกอบเลี้ยง

2. มีขั้นตอนดำเนินการดังนี้

2.1 ผู้เริ่มก่อการ จัดทำโครงการเสนอต่อผู้บัญชาการตำรวจภูธรภาค 5 ผ่านงานสวัสดิการตำรวจภูธรภาค 5 ขออนุญาตจัดตั้งกลุ่ม “อาชีพเสริมรายได้ครอบครัวตำรวจ” พร้อมขอใช้สถานที่ดำเนินการ

2.2 เมื่อได้รับอนุญาตแล้ว จะจัดทำใบสมัครรับสมัครสมาชิกเข้ากลุ่มตามที่แบ่งไว้ข้างต้น

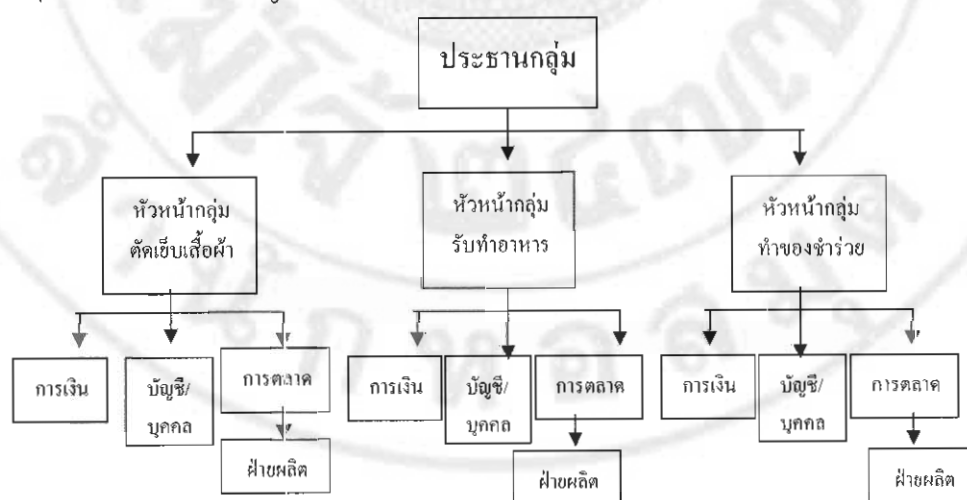
2.3 จัดให้มีการประชุมคัดเลือกประธาน คณะกรรมการบริหารโครงการหัวหน้ากลุ่ม ฝ่ายการเงิน บัญชี ฝ่ายการตลาด ฝ่ายผลิต ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฯลฯ ตามความเหมาะสม

2.4 คณะกรรมการร่วมกันประชุมจัดทำแผนธุรกิจ ออก กฎ ระเบียบข้อบังคับ นำเสนอที่ประชุมใหญ่ขอรับความเห็นชอบจากสมาชิก เมื่อได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกแล้ว ก็ให้ประธานลงนามแล้วแจ้งให้สมาชิกทราบและถือปฏิบัติ

2.5 เชิญวิทยากรจากโรงเรียนสารพัดช่างเชียงใหม่มาสอน แนะนำวิธีการผลิตสินค้าให้กับทุกกลุ่ม ในวันหยุดราชการ โดยขอใช้สถานที่สอน ณ อาคารคุ้มแก้วขวัญดาว ซึ่งเป็นอาคารเอนกประสงค์ ของ ตำรวจภูธรภาค 5 และให้สมาชิกผู้ที่ชำนาญงานแล้วเป็นผู้เลี้ยง คอยช่วยชี้แนะวิธีการปฏิบัติ

3. การวางแผนด้านเงินลงทุน โดยระดมเงินทุน จากสมาชิก และขอรับการสนับสนุนเงินทุนจากกองทุนสวัสดิการตำรวจภูธรภาค 5 อีกส่วนหนึ่ง

4. หลังจากดำเนินการไประยะหนึ่ง ก็จะมีการวิเคราะห์สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อขัดข้องต่าง ๆ และร่วมกันแก้ไขปัญหาดังต่อไปนี้



ภาพ 5 โครงสร้างองค์กรตามแผนแบ่งกลุ่มการผลิตสินค้าหรือบริการ

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัย ได้ศึกษาภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือ

1. เพื่อศึกษาภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธร ภาค 5
2. เพื่อศึกษาความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5
3. เพื่อจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

สรุปผลการวิจัย

ภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ผลการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31 – 35 ปี สถานภาพสมรส อาศัยอยู่บ้านพักของทางราชการเป็นส่วนมาก มีสมาชิกในครอบครัวระหว่าง 5 – 7 คน มีรายได้ประจำเดือนละไม่เกิน 15,000 บาท มีรายได้อื่นๆ ต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท คู่สมรสมีรายได้ประจำ ไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท และร้อยละ 47.4 ของ คู่สมรสไม่มีรายได้ประจำ จากการศึกษาภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 พบว่าภาวะหนี้สินของผู้ตอบแบบสอบถาม มีหนี้สินเฉพาะสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภูธรภาค 5 มากที่สุด อยู่ระหว่าง 300,000 บาท ต่อครอบครัว ในส่วนหนี้สินอื่น ไม่สามารถหาข้อมูลได้เพราะผู้ตอบแบบสอบถามและอภิปรายกลุ่ม ไม่อยากให้ข้อมูล และมีหนี้สินถึงร้อยละ 96.1 หนี้สินเกิดจากการใช้จ่ายด้านอุปโภคบริโภคภายในครอบครัว โดยมีตัวข้าราชการตำรวจเองเป็นผู้ก่อหนี้ และเป็นผู้รับผิดชอบหนี้สินทั้งหมดโดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้ อยู่ระหว่าง 5-10 ปี มีแหล่งกู้ยืมมากที่สุดคือ สหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภูธรภาค 5 การแก้ไขปัญหาในปัจจุบันคือ ลดค่าใช้จ่ายลง รองลงมาคือ การหาแหล่งเงินกู้ยืมใหม่ มีความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคตว่าจะมีความสามารถในการชำระหนี้จากการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ให้แก่ครอบครัว เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้

ผลการศึกษา พบว่า ครอบครัวข้าราชการตำรวจต้องการมีอาชีพเสริมรายได้คือ การรับจ้างทำของชั่วคราวที่ระลึกต่าง ๆ ตัดเย็บเสื้อผ้า และ รับจ้างทำอาหารประกอบเลี้ยง ต้องการทำงานเป็นกลุ่ม แบ่งได้ 3 กลุ่มใหญ่ โดยใช้เงินลงทุน ระหว่าง 3,000 - 200,000 บาทต่อกลุ่มและมีความต้องการให้ผู้มีความรู้ความชำนาญงานมาสอน

แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 สรุปได้ดังนี้

1. แผนกลยุทธ์ พบว่า ข้าราชการตำรวจและครอบครัวมีความสามารถด้านการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอนพอสมควร สามารถบริหารเวลาได้โดยไม่เบียดบังเวลาของทางราชการ โดยใช้เวลว่างให้เป็นประโยชน์จึงเน้นในอาชีพรับจ้างทำของเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นพิเศษ และมีความต้องการรู้ความชำนาญตลอดจนทักษะเพิ่มเติมประสบการณ์ในอาชีพเสริม
2. แผนกลยุทธ์ พบว่า ข้าราชการตำรวจและครอบครัวมีความต้องการวิธีที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ โดยมีการคิดค้นช่องทางใหม่ ๆ ให้แก่ตนเองและครอบครัวเสมอในทุกๆ เรื่อง ที่ต้องการให้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน ในขณะที่เดียวกันก็คาดหวังว่าจะสามารถใช้เป็นข้อต่อรองในการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต้นสังกัด จากภาครัฐหรือเอกชนต่าง ๆ สามารถใช้เป็นฐานเสริมสร้าง ความเจริญ ความมั่นคงในอาชีพเสริม การมีความคิดที่จะรับจ้างทำของเพราะ ไม่ต้องการความเสี่ยงในการผลิตสินค้าแล้วเหลือไว้ในโกดังเก็บสินค้า ซึ่งเป็นเงินทุนที่ต้องค้างไว้ในรูปสินค้าคงเหลือ มีความคิดในการออก กู้ ระเบียบ ข้อนบังคับ มีตลาดรองรับ และมีความหวังในการขยายกิจการในอนาคต
3. แผนปฏิบัติการ พบว่า ข้าราชการตำรวจ ตามปกติเมื่อมีการสั่งการจากผู้บังคับบัญชาเพื่อปฏิบัติภารกิจต่าง ๆ ก็จะมีการวางแผน มีความพร้อมที่จะปฏิบัติได้ในทันทีไม่ว่าจะในเวลาใดก็ตาม การที่ต้องสืบสวนสอบสวนหาตัวผู้กระทำผิดมาลงโทษ และภารกิจที่ได้รับคำสั่งบางครั้งมีการใช้กำลังมีความเสี่ยงภัยในชีวิตสูงมาก จึงรู้จักหาแนวทางและยุทธวิธี ต่าง ๆ เป็นอย่างดี จึงเป็นข้อได้เปรียบ หากได้รับการสนับสนุนส่งเสริมในด้านอาชีพเสริมแล้วก็จะพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจได้ในทันที เช่นกัน

อภิปรายผล

ภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามและผู้อภิปรายกลุ่มส่วนใหญ่มีหนี้สินซึ่งเกิดจากการใช้จ่ายภายในครอบครัว ซึ่งเกิดจากการอุปโภคบริโภคภายในครอบครัวทั้งสิ้น เนื่องมาจากมีรายได้ไม่พอกับรายจ่าย และเกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่าง ที่คู่สมรสไม่มีรายได้ประจำสอดคล้องกับงานวิจัยของ พงษ์ศักดิ์ เชื้อสมบูรณ์ (2536) ซึ่งพบว่า ปัญหาเงินเดือนกับค่าครองชีพของข้าราชการตำรวจมีความสัมพันธ์กับรายได้น้อย รายจ่ายมาก และรายจ่ายที่เกิดขึ้นมาจากการอุปโภคบริโภค เช่นเดียวกับ ชวลิต กษศิริ (2541) ที่พบว่า ภาวะหนี้สินของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนเกิดจากเงินเดือนน้อย ภาระความรับผิดชอบในครอบครัว สูง

แหล่งกู้ยืมของข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 คือ สหกรณ์ออมทรัพย์ หรือสวัสดิการของข้าราชการ รองลงมาคือธนาคารหรือสถาบันการเงินโดยมีวิธีการผ่อนชำระเป็นรายเดือนมากที่สุด ใช้ระยะเวลาในการชำระหนี้อยู่ระหว่าง 5 – 10 ปี สอดคล้องกับงานวิจัยของ นิกร สิมะสถิตชัย (2540) ซึ่งพบว่า ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการมากที่สุด และเกี่ยวเนื่องกับการวิจัยของ นรชัย ตริยสรส (2540) ซึ่งได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถชำระคืนเงินกู้ พบว่าการกู้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับปัจจัยอาชีพรับราชการและสถานภาพสมรส แสดงให้เห็นว่า รายได้ของผู้ประกอบการอาชีพรับราชการ มีผลกระทบกับภาวะหนี้สินของข้าราชการโดยผู้มีรายได้น้อยจะมีภาวะหนี้สินเกิดขึ้น อีกทั้งมีผลกระทบต่อความสามารถในการใช้หนี้ด้วยเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชวลิต กษศิริ (2541) พบว่าพื้นฐานของ ข้นเงินเดือน และผลตอบแทนอื่นของ สำนักงานตำรวจแห่งชาติมีน้อยเกินไป ประกอบกับข้าราชการตำรวจต้องรับผิดชอบต่อครอบครัวและญาติ คู่สมรสไม่มีรายได้ หรือรายได้น้อย เช่นเดียวกับงานวิจัยของ คำรห์ โชติเศรษฐ์ (2536) ซึ่งพบว่า สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการกระทำผิดของข้าราชการตำรวจเกิดจากรายได้ไม่เพียงพอจากรายจ่ายมากที่สุด

จากข้อค้นพบดังกล่าว ทำให้ทราบข้อมูลพื้นฐานของครอบครัวข้าราชการในเรื่องรายได้ น้อย และรายจ่ายที่สูง ตลอดจนการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของข้าราชการตำรวจยังมีน้อย และก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวน้อยด้วยเช่นกัน

ข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 มีวิธีแก้ไขปัญหานี้ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน โดย การลดค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว มากที่สุด อันดับสุดท้าย คือ การประกอบอาชีพเสริมรายได้ จากการวิจัยดังกล่าว จะสังเกตเห็นว่า มีผู้ต้องการแก้ปัญหาภาวะหนี้สินโดยการประกอบอาชีพเสริมรายได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปราโมทย์ พรหมจันทร์ (2547) ได้ศึกษาเรื่องอาชีพเสริมของข้าราชการครู จังหวัดลำปาง พบว่า เงื่อนไขที่ทำให้ข้าราชการครูเข้าสู่อาชีพเสริม ได้แก่ รายจ่ายในครอบครัวไม่พอเพียง

การมีหนี้สิน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการมีอาชีพเสริมรายได้ ทำให้สามารถนำรายได้ไปช่วยค่าใช้จ่ายในครอบครัว และชำระหนี้สินได้ด้วย นอกจากนี้ ยังพบการแก้ไขปัญหาโดยการลดค่าใช้จ่ายในครอบครัว อาจเป็นเพราะการได้รับการสนับสนุนและแรงจูงใจ ในเรื่องการวางแผนการใช้จ่ายเงิน จากนโยบายของ พ.ต.ท.ดร. ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ที่มีแนวคิดให้เกษตรกรและบุคคลทั่วไปทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย แต่ละครัวเรือนขึ้น เพื่อลดภาวะหนี้สินและเพิ่มการออมทรัพย์โดยจัดทำสมุดบัญชีครัวเรือนเพื่อลงรายรับ – รายจ่ายในแต่ละวันของครอบครัว โดยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่กลางเดือนกรกฎาคม 2548 เป็นต้นมา จนถึงวันเริ่มโครงการ 1 สิงหาคม 2548 ซึ่งจะทำให้เกิดความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต มากที่สุดคือ ความสามารถในการชำระหนี้ มีค่าเฉลี่ย 3.24 อยู่ในระดับมาก

ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

พบว่า ครอบครัวข้าราชการตำรวจ มีอาชีพเสริมอันดับแรกคือ จ้างทำของมากที่สุด ร้อยละ 45.5 รับจัดงานเลี้ยง น้อยที่สุด ร้อยละ 5.8 ส่วนความต้องการเกี่ยวกับการประกอบอาชีพเสริมรายได้นั้น ครอบครัวข้าราชการตำรวจมีความต้องการมากที่สุด คือ ความรู้ความชำนาญในการประกอบอาชีพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.9 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ การตลาด สถานที่จัดจำหน่ายสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.8 อยู่ในระดับ มากที่สุด เช่นกัน จากผลการวิจัยดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ข้าราชการตำรวจที่มีการประกอบอาชีพเสริมรายได้ นั้น มีลักษณะการประกอบอาชีพเป็นลักษณะของการประกอบธุรกิจด้วยตนเอง และเป็นธุรกิจขนาดย่อม ในลักษณะการรับจ้างทำของจำหน่าย ซึ่งจากการวิจัยของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2546) ได้ทำการศึกษาโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีงานอุตสาหกรรมที่หลากหลายและมีศักยภาพที่จะปรับตัวและขยายตัว เช่นอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องหนัง โลหะการ สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งยังมีโอกาสอยู่มากที่จะค้นพบช่องทางธุรกิจที่มีศักยภาพสูง โครงการสนับสนุนจากภาครัฐ ผลการศึกษาดังกล่าว สอดคล้องกับความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจที่มีลักษณะเป็นธุรกิจขนาดย่อม เช่นกัน และมีโอกาสจะพัฒนาธุรกิจ เพื่อเสริมรายได้ขึ้น จากการส่งเสริมของภาครัฐและการวางแผนเสริมธุรกิจด้วยตนเอง โดยพบว่า ความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง มีความต้องการความรู้ ความชำนาญเกี่ยวกับอาชีพ และความต้องการตลาดจัดจำหน่าย ซึ่งตรงกับแนวคิดในการบริหารจัดการด้านธุรกิจ ประกอบด้วย 4 M คือ Man, Money, Material และ Management ปัจจัยเกี่ยวข้อง โดยผู้ที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีความรู้ ความชำนาญ และทักษะในการประกอบอาชีพ ตลอดจน มีเงินลงทุน มีวัตถุดิบ ได้แก่ แหล่งจำหน่ายที่สามารถจูงใจผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ทำให้เกิดการพัฒนาทางด้านธุรกิจ ซึ่งหากผู้ประกอบอาชีพเสริมรายได้ ได้รับการตอบสนองความต้องการดังกล่าว

ผู้วิจัยคิดว่าจะทำให้เกิดอาชีพเสริมรายได้ มากขึ้นและมีโอกาสในการพัฒนาอาชีพเสริมรายได้ให้มั่นคงต่อไป

ข้อเสนอแนะของผู้วิจัย

จากการศึกษาภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ภาวะหนี้สินของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 พบว่า สาเหตุเกิดจากการที่รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย และรายจ่ายที่เกิดขึ้นนั้นเนื่องมาจาก การใช้จ่ายภายในครอบครัวประกอบกับปัจจุบันนี้ค่าครองชีพสูง แต่รายได้ที่ได้รับกลับเพิ่มขึ้นไม่มากนักในแต่ละปี แม้จะมีการลดค่าใช้จ่ายลงก็ตาม ประกอบกับภาระรับผิดชอบสมาชิกในครอบครัวตำรวจมีเป็นจำนวนมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจึงต้องดิ้นรนทุกวิถีทางเพื่อความอยู่รอดของครอบครัว ดังนั้น ผู้นำครอบครัวควรจะทำให้ความสนใจและชี้แจงให้บุคคลในครอบครัวได้รับทราบถึงสถานะความเป็นอยู่ภายในครอบครัวและร่วมกันคิดหาช่องทางที่จะประกอบอาชีพเสริมรายได้โดยให้บุคคลในครอบครัวได้มีส่วนร่วม และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

2. ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 มีความต้องการประกอบอาชีพเสริมโดย รับจ้างทำของเป็นอันดับแรก สาเหตุมาจากการไม่มีเวลาเพียงพอในการที่จะประกอบอาชีพอื่น ๆ ได้เต็มรูปแบบ ผู้บังคับบัญชาตลอดจน รัฐบาลควรใส่ใจให้การสนับสนุนและส่งเสริม เพื่อเป็นการป้องกันการทุจริตภายในหน้าที่หลัก และเป็นการช่วย ทำให้ครอบครัวข้าราชการตำรวจมีความเป็นอยู่ดีขึ้น

3. แนวทางในการส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ควรหาแนวทางดังนี้

3.1 ด้านแผนกลยุทธ์ ควรมีการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านข้าราชการตำรวจภาค 5 ขึ้น แล้วแบ่งกลุ่มให้ผู้ที่มีความต้องการประกอบอาชีพเสริมเหมือนกันรวมกลุ่มกันประมาณ 25 คนขึ้นไป หรืออาจจัดกลุ่มอาชีพเสริมอาทิเช่น ตัดเย็บเสื้อผ้า ประดิษฐ์ของชำร่วย ทำขนม ฯลฯ แล้วให้แม่บ้านเลือกที่จะเข้ากลุ่ม มีการเชิญวิทยากรผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในด้านอาชีพที่กำหนดไว้ หรือที่ต้องการ มาฝึกสอนให้แก่สมาชิกกลุ่ม

3.2 ด้านแผนกลยุทธ์ และ แผนปฏิบัติการ ให้แม่บ้านทุกคนที่เป็นสมาชิกมีส่วนร่วมในการคิดหาแนวทางในการปฏิบัติด้านการผลิต การตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย การบัญชี ฯลฯตลอดจน

ระบบต่าง ๆ ให้ควบคุม กำกับดูแลซึ่งกันและกัน ในขณะเดียวกันควรหาทางสนับสนุน และมีการให้สมาชิกแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ เพื่อปรับปรุงกิจการให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไป และเกิดความมั่นคง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริม รายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 ซึ่งเป็นข้าราชการตำรวจเพียงส่วนหนึ่งของข้าราชการตำรวจทั้งหมดในสังกัดสำนักงานตำรวจแห่งชาติ ทั้งประเทศ ซึ่งมีสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน การวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาถึง ทศนคติของข้าราชการตำรวจในสังกัดอื่น หรือ ข้าราชการในหน่วยงานอื่นในเรื่องเช่นเดียวกันนี้

ข้อเสนอแนะทั่วไป

1. สามารถนำผลการศึกษาในครั้งนี้ไปใช้กับข้าราชการตำรวจในสังกัดอื่น เพื่อนำมาวิเคราะห์วางแผนการบริหารของผู้บังคับบัญชาต่อไป
2. การวิจัยครั้งต่อไปควรได้ศึกษาถึงวิธีการในการก่อให้เกิดหนี้สินของครอบครัว ข้าราชการในสังกัดอื่น
3. ควรมีการติดตามการใช้จ่ายจริงโดยศึกษาเชิงคุณภาพ

บรรณานุกรม

- กนกทิพย์ พัฒนาพิวพันธ์. 2539. เอกสารประกอบการสอนวิจัยการศึกษากระบวนวิชา 055770. เชียงใหม่: ภาควิชาประเมินผลและวิจัยการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. ม.ป.ป. “แผนธุรกิจ” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://mccweb.agri.cmu.ac.th/agbus/data/project/busi_plan.pdf (15 มิถุนายน 2548).
- ชวลิต คชหิรัญ. 2541. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการกู้ยืมเงินของข้าราชการตำรวจชั้นประทวนของ สถานีตำรวจภูธรในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- คำรพ โชติเศรษฐ์. 2536. การกระทำความผิดของข้าราชการตำรวจ: สาเหตุและมาตรการป้องกัน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันเทคโนโลยีสังคม (เกริก) 2536
- นคร ภูรัตน์. 2545. ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจ แม่ฮ่องสอน จำกัด. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- นรชัย ศรียศชัย. 2540. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อนความสามารถชำระคืนเงินกู้. เชียงใหม่: การ ค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิกร สิมะสถิตชัย. 2540. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการให้สินเชื่อเพื่ออุปโภคบริโภคของธนาคาร พาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัย เชียงใหม่.
- บุญส่ง นิลแก้ว. 2539. เอกสารประกอบการสอนวิจัยการศึกษากระบวนวิชา 055770. เชียงใหม่: ภาควิชาประเมินผลและวิจัยการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ประสงค์ ประณีตพลกรัง, ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญกิตติ, อภิรัฐ ตั้งกระจ่าง, พงศ์ หรดาล, ปกรณ์ ทาบุญ, อรัญ นำผล, นพมาศ เสาร์สิงห์, บัณฑิต ผังนรินทร์ และ ชูชาติ มีจินดา. 2547. การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
- ปราโมทย์ พรหมจันทร์. 2547. อาชีพเสริมของข้าราชการครูในจังหวัดลำปาง. เชียงใหม่: การ ค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปิยฉัตร ชาญไวยวิทย์. 2547. ความต้องการให้มีการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ของบุคลากรใน ศูนย์ราชการจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัย แม่โจ้.

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ฝ่ายพัฒนารุรกิจอุตสาหกรรม. 2546. กรณีศึกษาโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.
- พงษ์ศักดิ์ เชื้อสมบุญ. 2536. เงินเดือนกับค่าครองชีพของข้าราชการตำรวจชั้นประทวน: กรณีศึกษาจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พริษฐ์ บุญรักษ์. 2547. ปัจจัยที่มีผลต่อการออมของข้าราชการวิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ภาควิชาประเมินผลและวิจัยทางการศึกษา. 2539. เอกสารประกอบการสอน วิทยการศึกษา. เชียงใหม่: คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักขิตานนท์, สุกร เสรีรัตน์ และ งามอาจ ปะวานิช. 2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัท วีระฟิล์มและเทเท็กซ์ จำกัด.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- , 2538 กลยุทธ์การตลาดการบริหารการตลาดและกรณีตัวอย่าง. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- สถานีโทรทัศน์ไอพีทีวี. 2546. แผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ. กรุงเทพฯ: โนเบิลบุ๊ก.
- สุรภิก ศรีมนัส. 2537. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อระดับขวัญและกำลังใจของตำรวจจราจรเมืองเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. “แผนธุรกิจ”. [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา <http://www.ismed.or.th/knowledge/showcontent.php> (15 มิถุนายน 2548).
- สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. “การสำรวจความต้องการสินค้าหัตถกรรมในตลาดท่องเที่ยว”. [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา <http://bchid.dip.go.th/distribute> (17 มีนาคม 2548).
- สมฤดี บุญตานนท์ และ เบญจมาศ อ่ำพันธุ์. 2543. การจัดทำแผนธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: วีระ ป้อมวรรณกรรม.
- อดุล จาตุรงค์กุล. 2543. การบริหารการตลาด กลยุทธ์ และยุทธวิธี. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อนันต์ บุญมหาธนกร. 2540. ปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นหนี้ค้างชำระสำหรับสินเชื่อกรุงเทพธนวิ. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์. 2546. การประเมินความต้องการทางการศึกษา. เชียงใหม่: คณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.





ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

รายนามผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถาม

1. พันตำรวจเอก ศราวุธ จันทระประเสริฐ ผู้กำกับการกลุ่มงานสืบสวน ศูนย์สืบสวน
สอบสวน ตำรวจภูธรภาค 5
รป.บ. โรงเรียนนายร้อยตำรวจ
2. พันตำรวจโท ภาณุวัฒน์ บัวชาติ รองผู้กำกับการฝ่ายอำนวยการ ศูนย์สืบสวน
สอบสวน ตำรวจภูธรภาค 5
ร.ม. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่,
น.ม. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
3. จำสืบทตำรวจ ชัชชัย แจ่มจันทร์ ผู้บังคับหมู่ งานอำนวยการ ศูนย์สืบสวน
สอบสวน ตำรวจภูธรภาค 5
ศษ.ม. (สาขาวิจัยและสถิติ)
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



ภาคผนวก ข



แบบสอบถาม

--	--	--

เรื่อง ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด
ตำรวจภูธรภาค 5

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5 เพื่อใช้ประโยชน์ในการวิจัยประกอบการศึกษาปัญหาพิเศษ ของนักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยสำรวจว่าครอบครัวข้าราชการตำรวจจะมีความรู้สึกหรือกระทำอย่างไร เมื่อเกิดภาวะหนี้สิน โดยให้ท่านกาเครื่องหมาย ✓ หน้าตัวเลือกที่กำหนดและเติมข้อมูลลงในช่องว่างให้ตรงกับความเป็นจริงโดยข้อมูลนี้ จะไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อตัวท่านแต่อย่างใด โดยผู้วิจัยจะ ปกปิดเป็นความลับ ซึ่งผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามจาก ทุกท่าน และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

แบบสอบถามมีทั้งหมด 4 หน้า และแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ภาวะหนี้สิน

ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง
ผู้วิจัย

แบบสอบถาม

เรื่อง ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด
ตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่านเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุตัว

- ☐ น้อยกว่า 25 ปี ☐ 26 – 30 ปี ☐ 31 – 35 ปี
☐ 36 – 40 ปี ☐ 41 – 45 ปี ☐ มากกว่า 45 ปี

3. สถานภาพ

- ☐ สมรส ☐ หย่า / หม้าย ☐ แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษา

- ☐ มัธยมต้น ☐ มัธยมปลาย ☐ ปวช.
☐ ปวส. ☐ปริญญาตรี ☐ สูงกว่าปริญญาตรี

5. รายได้ประจำต่อเดือน

- ☐ น้อยกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท
☐ 10,001 – 15,000 บาท ☐ 15,001 – 20,000 บาท
☐ 20,001 – 25,000 บาท ☐ มากกว่า 25,000 บาท

6. รายได้อื่น ๆ นอกเหนือจากเงินเดือน

- ☐ น้อยกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท
☐ 10,001 – 15,000 บาท ☐ 15,001 – 20,000 บาท
☐ 20,001 – 25,000 บาท ☐ มากกว่า 25,000 บาท

7. รายได้ประจำของคู่สมรส ☐ มี ☐ ไม่มี

8. ถ้าคู่สมรสมีรายได้ประจำ รายได้ของคู่สมรสต่อเดือน

- ☐ น้อยกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท ☐ 10,001 – 15,000 บาท
☐ 15,001 – 20,000 บาท ☐ 20,001 – 25,000 บาท ☐ มากกว่า 25,000 บาท

9. จำนวนสมาชิกในครอบครัว (นับรวมญาติพี่น้องที่ต้องอุปการะเลี้ยงดู)

- ☐ 2 – 4 คน ☐ 5 – 7 คน ☐ 8 – 10 คน ☐ มากกว่า 10 คน

10. รายได้ภายในครอบครัวมาจากแหล่งใด

- ☐ รายได้จากงานประจำ (เงินเดือน) จำนวน.....บาท
☐ รายได้จากการประกอบอาชีพเสริม จำนวน.....บาท

☐ รายได้อื่น ๆ ที่ได้รับเป็นครั้งคราว จำนวน.....บาท

11. มีการใช้จ่ายของครอบครัวด้านใดบ้าง

☐ การใช้จ่ายภายในครอบครัว จำนวน.....บาท

☐ การศึกษา จำนวน.....บาท

☐ การพักผ่อนหย่อนใจ จำนวน.....บาท

☐ เครื่องมือในการปฏิบัติหน้าที่ (อาวุธปืน, โทรศัพท์) จำนวน.....บาท

☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... จำนวน.....บาท

12. การอยู่อาศัยของครอบครัว

☐ บ้านพักของตนเอง ☐ บ้านเช่า ☐ บ้านพักของทางราชการ

☐ เช่าซื้อ ☐ อาศัยญาติ ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ภาระหนี้สิน

2.1 ภาระหนี้สินในปัจจุบัน

1. ปัจจุบันท่านมีหนี้สินหรือไม่ ☐ มี ☐ ไม่มี

(สำหรับผู้ตอบไม่มีกรุณาข้ามไปตอบข้อ 2.2)

2. โปรดกาเครื่องหมาย ✓ ในข้อความเห็นว่าเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์เป็นหนี้ของท่านตามลำดับ

สาเหตุของการเป็นหนี้เกิดจาก	อันดับ		
	1	2	3
1. การใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องอุปโภค เช่น ค่าน้ำมันรถ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสำอาง เครื่องแต่งกาย ฯลฯ			
2. การใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริโภค			
3. การใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย			
4. การใช้จ่ายเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ			
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....			

3. แหล่งของหนี้สินคือ

☐ ธนาคารหรือสถาบันการเงินต่าง ๆ ☐ สหกรณ์หรือสวัสดิการของทางราชการ

☐ ร้านค้าหรือบริษัทเอกชน ☐ เพื่อนหรือญาติ

4. หนี้สินเกิดจากบุคคลใด

☐ ตนเอง ☐ คู่สมรส ☐ บุตร ☐ เพื่อน / ญาติพี่น้อง

☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5. ผู้รับผิดชอบในการชำระหนี้สิน

☐ ตนเอง ☐ คู่สมรส ☐ ญาติพี่น้อง ☐ ครอบครัว

6. ระยะเวลาในการชำระหนี้คือ

- ☐ ต่ำกว่า 5 ปี ☐ 5 – 10 ปี ☐ 11 – 15 ปี ☐ 15 ปีขึ้นไป

7. วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับหนี้สินหลักของท่าน (โปรดตอบเพียงข้อเดียว)

- ☐ ผ่อนชำระรายเดือน ☐ จ่ายชำระรายงวด ☐ จ่ายชำระเมื่อมีเงิน
☐ ไม่มีการผ่อนชำระ ☐ ขอผ่อนผันการชำระ ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2.2 การแก้ไขปัญหาในปัจจุบัน

โปรดกาเครื่องหมาย ✓ ในข้อความเห็นว่าเกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหาในปัจจุบันของท่าน

การแก้ไขปัญหาในปัจจุบัน	ลำดับการแก้ปัญหา			ยังไม่ได้ทำ
	1	2	3	
1. ประกอบอาชีพเสริมรายได้				
2. หาแหล่งเงินกู้ยืมใหม่				
3. ลดรายจ่ายภายในครอบครัว				
4. รวบรวมเงินประจำเพื่อนำมาชำระหนี้				
5. เลือกรับชำระหนี้ให้เหมาะสม				

2.3 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต

โปรดกาเครื่องหมาย ✓ ในข้อความเห็นว่าเกี่ยวข้องกับระดับความคาดหวังของท่าน

ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ไขปัญหาในอนาคต	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
1. ความสามารถในการชำระหนี้				
2. ความมั่นคงในรายได้ของครอบครัว				
3. การเพิ่มขึ้นของรายได้ภายในครอบครัว				
4. ความมั่นใจในอาชีพของสมาชิกในครอบครัว				
5. ความสามารถหาช่องทางการจัดจำหน่าย				
6. สินค้าที่จำหน่ายเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค				
7. ได้รับการสนับสนุนจากแหล่งเงินกู้ต่าง ๆ				
8. ปริมาณการขายเพิ่มขึ้น				
9. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....				

ส่วนที่ 3 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

โปรดอ่านข้อความต่อไปนี้อย่างถี่ถ้วนแล้วทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องซึ่งเห็นว่าตรงกับ ความต้องการตามสภาพพฤติกรรมของท่านมากที่สุดโดย

- | | | |
|---|--------------------------|------------|
| 1 | หมายถึง ระดับความต้องการ | น้อยที่สุด |
| 2 | หมายถึง ระดับความต้องการ | น้อย |
| 3 | หมายถึง ระดับความต้องการ | มาก |
| 4 | หมายถึง ระดับความต้องการ | มากที่สุด |

ลำดับที่	ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้	ไม่ ต้องการ	ระดับความต้องการ			
			1	2	3	4
1	อาชีพเสริมที่ต้องการ(โปรดระบุ).....					
2	เงินลงทุน					
	- แหล่งเงินลงทุน					
	- วิธีกู้					
	- วิธีจัดการ					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
3	การคัดเลือกผู้ร่วมงาน					
	- ผู้ร่วมลงทุน					
	- ผู้ร่วมงาน					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
4	ความรู้ในการประกอบอาชีพเสริม					
	- ความชำนาญและประสบการณ์ ในการประกอบอาชีพเสริม					
	- ความรู้และทักษะเพิ่มเติม					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
5	การตลาด					
	- ความต้องการของลูกค้า					
	- สถานที่ผลิต					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
6	การวางแผนในการประกอบอาชีพ					
	- การวางแผนในการประกอบอาชีพ					
	- การขยายกิจการที่มีอยู่ในปัจจุบัน					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
7	การสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน					
	- เงินทุน					
	- การตลาด					
	- การผลิต					
	- แหล่งวัตถุดิบ					
	- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
8	อื่น ๆ					
	- ด้านอื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

ภาคผนวก ก





แบบอภิปรายกลุ่ม

เรื่อง ภาวะหนี้สินและความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจ
ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

ส่วนที่ 1 ความต้องการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจในสังกัด
ตำรวจภูธรภาค 5

1. ประเภทธุรกิจที่ต้องการทำ
2. เงินลงทุน.....บาท
3. ต้องการความรู้ในการประกอบอาชีพเสริมด้านใดบ้าง
4. ต้องการตลาดแบบใด
5. มีการวางแผนในการประกอบอาชีพเสริมอย่างไร
6. ต้องการการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐและเอกชนในลักษณะใด

ส่วนที่ 2 ความคาดหวังและแนวทางในการแก้ปัญหาในอนาคต

1. หากประกอบอาชีพเสริมแล้วจะมีความสามารถในการชำระหนี้อย่างไร
2. ครอบครัวจะมีความมั่นคงด้านรายได้หรือไม่
3. การเพิ่มขึ้นของรายได้
4. ความมั่นคงในอาชีพ
5. การทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
6. สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาด
7. ได้รับการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุน
8. มีการขยายธุรกิจ

ส่วนที่ 3 แผนส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจ
ในสังกัดตำรวจภูธรภาค 5

1. มีแผนดำเนินการอย่างไร
2. มีวิธีการทำอย่างไรให้เ็นไปตามแผน
3. มีขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์



ภาคผนวก ง



แนวทางการจัดทำธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

บทสรุปของผู้บริหาร

จากการอภิปรายกลุ่มและการออกแบบสอบถาม สามารถสรุปได้ว่า ครอบครัวข้าราชการตำรวจมีความต้องการรับจ้างทำของ โดยแบ่งประเภทของที่ต้องการผลิตเป็นอาชีพเสริมอยู่ 3 ประเภทได้แก่

1. การทำอาหารประกอบเลี้ยง
2. การรับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า
3. การรับจ้างทำของชำร่วยที่ระลึกต่าง ๆ

การทำอาหารประกอบเลี้ยง กลุ่มตัวอย่างมีแนวคิดว่าจะทำร่วมกัน โดยมี คุณ ทฤษฎี ปันทะ ภรรยาของ นายดาบตำรวจ ไกรศรี ปันทะ ซึ่งได้ประกอบธุรกิจรับจัดทำอาหารประกอบเลี้ยง คือ ร้านจันทร์หอม ช้างสถานีรถไฟ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นหัวหน้ากลุ่ม ให้คำปรึกษาแนะนำ ปัจจุบัน ร้านจันทร์หอม มีงานรับเข้ามามาก กรณีมีงานที่ซ้ำกันในวันเดียวกัน จำนวนมาก ก็ไม่สามารถจัดทำอาหารส่งได้ทัน จึงถือเป็นโอกาสของกลุ่มที่จะเข้ารับงานได้และสามารถรับงาน โดยกลุ่มเองมีลูกค้าเป้าหมายคือ ผู้จัดงานแต่งงาน งานบวช งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ โดยจะประสานกับ ครอบครัวข้าราชการตำรวจซึ่งประกอบกิจการให้เช่าโต๊ะ เก้าอี้ สำหรับจัดงานเลี้ยงต่าง ๆ คือ ครอบครัวของ นายดาบตำรวจหญิง รุ่งอรุณ ชันแก้ว นายดาบตำรวจนิยม ชัดคำ อีกส่วนหนึ่งเป็นการเสริมในธุรกิจซึ่งกันและกัน โดยจะแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มย่อย กลุ่มละประมาณ 8 – 9 คน

การรับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า กลุ่มตัวอย่างมีแนวคิดว่าจะทำร่วมกัน โดยมี คุณวรางคนางค์ กมลวิลาวัลย์ ภรรยาของ นายดาบตำรวจ ศักดินรินทร์ กมลวิลาวัลย์ ซึ่งประกอบธุรกิจ เกี่ยวกับการผลิต เสื้อผ้าพื้นเมือง เพื่อการขายและส่งออก ใช้ชื่อ “สุรางคนางค์ ผ้าไทย” เป็นหัวหน้ากลุ่ม รับงานมาจากลูกค้า มาส่งให้สมาชิก

การรับจ้างทำของชำร่วยของที่ระลึกต่าง ๆ มีแนวคิดโดยให้ ร้อยตำรวจเอกหญิง วราภรณ์ จงรักษ์ ซึ่งปัจจุบันนี้ก็ได้รับทำของชำร่วยโดยใช้เวลาวางทำ มีงานผลิตเข้ามามากและยังขาดผู้ร่วมงานอีกเป็นจำนวนมาก เหมาะสำหรับครอบครัวซึ่งมีงานประจำทั้งคู่ ใช้เวลาวางจัดทำ โดยกระจายงานไปยังสมาชิกภายในกลุ่มจัดทำที่บ้านพักของตนเอง

อาชีพเสริมทั้ง 3 ประเภท เชื่อว่า สามารถทำให้ ครอบครัวของข้าราชการตำรวจที่เป็นสมาชิก สามารถใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์และทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ภายในครอบครัวดีขึ้น สมาชิกวางเป้าหมายไว้ว่า เมื่อมีช่องทางและสามารถบริหารด้วยตนเองได้ ก็จะขยายเป็นธุรกิจ

ภายในครอบครัว โดยไม่ต้องอิงกลุ่ม เป็นการสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจแก่ครอบครัวต่อไปในอนาคต

การวิเคราะห์สถานการณ์

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ หรือที่เรียกว่า SWOT analysis ของกลุ่มตัวอย่างมีดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน เป็นการตรวจสอบความสามารถและความพร้อมของกลุ่ม โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง และ จุดอ่อน ของกิจการดังนี้

1.1 จุดแข็ง (strengths) ธุรกิจทั้ง 3 ประเภท มีหัวหน้ากลุ่มซึ่งเป็นผู้ประกอบกิจการนั้น ๆ อยู่แล้ว และมีความเต็มใจที่จะช่วยเหลือกลุ่มตนเองอย่างเต็มที่

1.2 จุดอ่อน (weaknesses) หากสมาชิกบางคนที่สามารถประกอบการได้ด้วยตนเองแล้วแยกตัวออกจากกลุ่ม อาจทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในภายหลัง ซึ่งทั้ง 3 กลุ่ม ต้องหาทางออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อเป็นการป้องกันปัญหานี้ไว้ก่อนที่จะเกิดขึ้น โดยเน้นย้ำให้เป็นพันธมิตรทางการค้าแทนการเป็นคู่แข่งทางการค้า

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เป็นการประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจซึ่งไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงได้โดยการวิเคราะห์ลักษณะที่เป็น โอกาส (opportunities) หรือ อุปสรรค (threats) ของกลุ่มดังนี้

2.1 โอกาส (opportunities) จากตำแหน่งหน้าที่ของข้าราชการตำรวจมีโอกาสได้พบปะและให้การช่วยเหลืออำนวยความสะดวก ด้านการจราจร ด้านรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของประชาชน ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกันเมื่อติดต่อกับธุรกิจ ต้องการความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ ก็จะได้รับความสะดวกใจ ความสะดวกพอสมควร อาทิเช่น หากต้องการหาสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ ก็จะได้รับความสะดวกช่วยเหลือเป็นอย่างดี หรือแม้แต่คำสั่งซื้อ ก็จะได้รับพิจารณา ก่อน ฯลฯ เป็นต้น

2.2 อุปสรรค (threats) ตำรวจมีข้อจำกัด คือ มีการแต่งตั้ง โยกย้ายเปลี่ยนแปลงสถานที่ทำงานบ่อย ซึ่งบางครั้งต้องย้ายข้ามจังหวัด จึงทำให้เป็นอุปสรรคในการประกอบอาชีพเสริมได้เช่นกัน และไม่สามารถจะเลี้ยงได้

เป้าหมายทางธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายมีความคาดหวังว่าจะมีธุรกิจเป็นของตนเอง และเป็นมรดกสำหรับบุคคลในครอบครัวในวันข้างหน้า และมีความคาดหวังว่าจะได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าโดยทั่วไปอย่างต่อเนื่อง

แผนการตลาด

1. จัดกลุ่มผู้ผลิตแยกกลุ่มตามสินค้าที่ผลิต มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อให้มีอำนาจต่อรองทางการตลาด

2. รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าภายในท้องถิ่นและขยายไปในต่างถิ่นในอนาคต
3. มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
4. มีการปรับแผนการผลิตให้เป็นไปตามกลไกของตลาดอยู่เสมอ

แผนการจัดการและแผนคน

เป็นไปตามโครงสร้างองค์กรที่ได้จัดเตรียมไว้ในบทที่ 4

แผนด้านเงินทุน

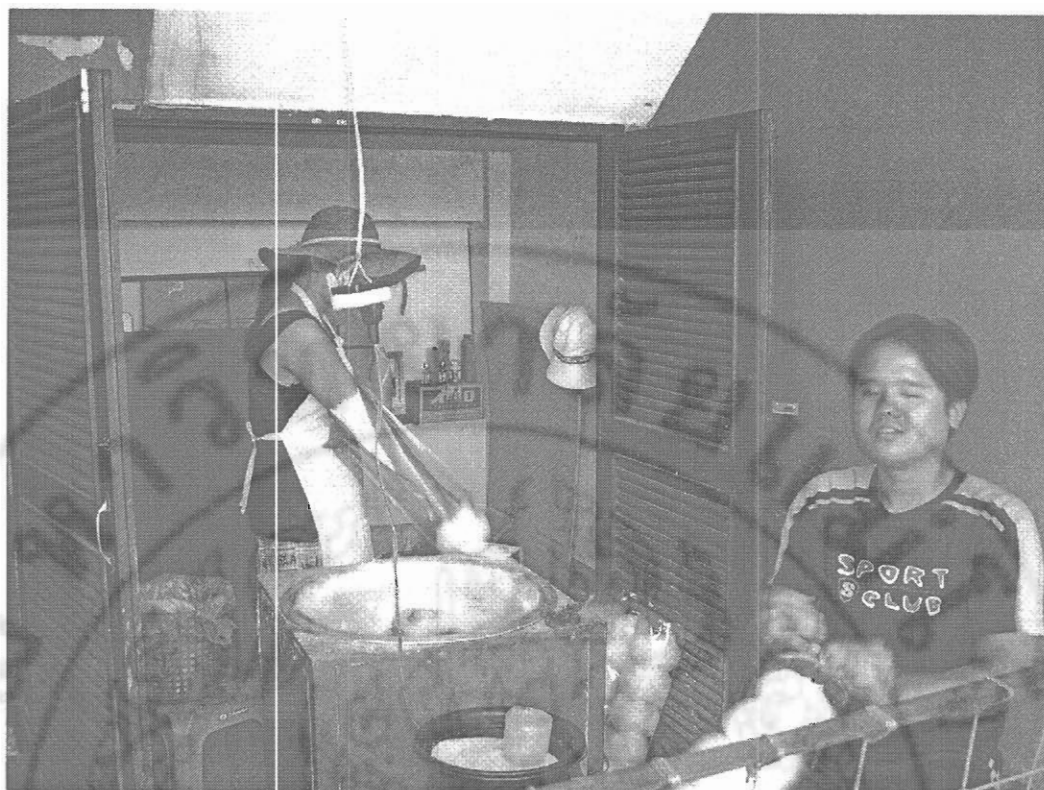
โดยการระดมทุนจากสมาชิกและขอรับการสนับสนุนเงินทุนจากกองทุนสวัสดิการตำรวจภูธรภาค 5 อีกส่วนหนึ่ง

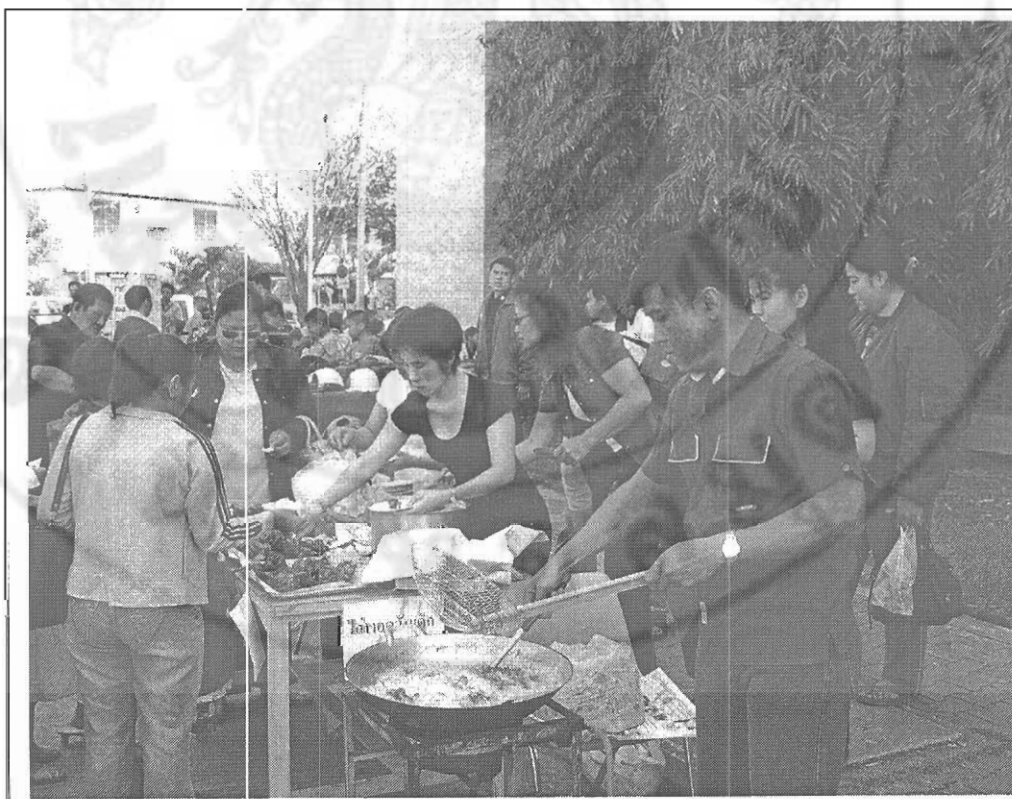
แผนการผลิตและปฏิบัติการ

เป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและกลไกของตลาด โดยเน้นย้ำคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก มีการสำรวจความคิดเห็น ความต้องการของลูกค้า และสำรวจปัญหาข้อขัดข้องต่าง ๆ ในการผลิต แล้วนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง

ภาพการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของครอบครัวข้าราชการตำรวจภูธรภาค 5 ในปัจจุบัน









ภาคผนวก จ

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	ร้อยตำรวจเอกหญิงพัชรินทร์ ตุภาวงศ์
เกิดเมื่อ	22 มีนาคม 2504
ที่อยู่ปัจจุบัน	77 / 211 หมู่ 2 ถนนมหิดล ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2524 ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) วิทยาลัยเทคโนโลยีและ อาชีวศึกษาวิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2532 บริหารธุรกิจบัณฑิต วิชาเอกการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช จังหวัดนนทบุรี
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2527 - 2532 เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี ระดับ 1-2 วิทยาลัยเกษตรกรรมลำพูน พ.ศ. 2532 - 2535 เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี ระดับ 3 ศูนย์มาลาเรีย เขต 2 จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2535 - 2537 รองสารวัตรงบประมาณและการเงิน ตำรวจภูธร จังหวัดเชียงใหม่ เขต 4 พ.ศ. 2537 - 2543 รองสารวัตรงาน 4 กองกำกับการ 3 กองบังคับการ อำนวยการตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2543 - 2548 รองสารวัตรงาน 3 กองกำกับการ 4 กองบังคับการ อำนวยการตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2548 - ปัจจุบัน รองสารวัตรฝ่ายอำนวยการ ศูนย์สืบสวนสอบสวน ตำรวจภูธรภาค 5 จังหวัดเชียงใหม่