

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย

การที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จะประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ หมายถึง การดำรงอยู่ของกิจการและมีกำไรต่อเนื่องได้นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ 1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Characteristic of entrepreneur) 2) การจัดการและความชำนาญ (Management and know-how) 3) ผลิตภัณฑ์และการบริการ (Products and services) 4) ความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจ (Way of doing business and cooperation) 5) สินทรัพย์และการจัดหาเงินทุน (Resources and finance) และ 6) สิ่งแวดล้อมภายนอก (External environment) (Mathew, 2010) เป็นที่ยอมรับกันว่า หนึ่งในปัจจัยเหล่านี้ที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการคือ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สามารถบริหารจัดการ ตลอดจนพัฒนาตนเองเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and medium enterprises) ตามที่ปรากฏในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 เป็นกิจการที่มีการผลิตสินค้าและบริการครอบคลุมกิจการ 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ 1) กิจการผลิตสินค้า 2) กิจการให้บริการ และ 3) กิจการค้าส่งและค้าปลีก (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550 ; มนุ เลี้ยวไพโรจน์, 2542)

ผู้ประกอบการเป็นผู้มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเป็นผู้จัดองค์กร จัดการและรับผลของความเสียหายทางธุรกิจ โดยมีเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจคือ (1) ความต้องการความสำเร็จ (2) หวังผลกำไรจากการดำเนินงาน และ (3) ความเจริญเติบโต การศึกษาเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เริ่มขึ้นเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1930 โดย Schumpeter (1934) ได้พยายามเชื่อมโยงให้เห็นถึงความสำคัญของนวัตกรรมที่มีต่อผู้ประกอบการ โดยที่ผู้ประกอบการเป็นผู้มีบทบาทต่อกระบวนการพัฒนานวัตกรรม และนวัตกรรมก็มีบทบาททำให้การเป็นผู้ประกอบการประสบความสำเร็จด้วย (Zhao, 2001) ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาพฤติกรรมในด้านการคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และแนวทางในการจัดการธุรกิจนอกจากความสามารถในด้านนวัตกรรมแล้ว ผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการได้จะต้องเป็นผู้ที่มีลักษณะของการเป็นผู้นำทีม ผู้นำองค์กร ผู้สร้างสรรค์สังคม (Longenecker, et al., 1994)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการมักจะมีลักษณะในการมองอนาคต (Visionary) ที่มีโอกาส (Opportunistic) โดยมีลักษณะที่สร้างสรรค์ (Innovative) สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี Enrikson (2003) ได้เสนอว่า จะต้องประกอบด้วย ประสบการณ์ในการควบคุม (Mastery Experience) ประสบการณ์ในการทำการแทนผู้อื่น (Vicarious Experience) ประสบการณ์เกี่ยวกับสังคม (Social Experience) (อ้างอิงจาก ไว จามรมาน และคณะ.,2548) ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีความกล้าเสี่ยง (Kao,1991; ชูติภา โอภาสานนท์,2543) มีความมุ่งมั่นใน

ความสำเร็จและมุ่งมั่นในเป้าหมาย (ชุตติภา โอภาสานนท์, 2543) มีความความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Schumpeter, 1934 ; ชุตติภา โอภาสานนท์, 2543) มีความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น มีความมานะและทำงานหนัก มีความสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ มีความสามารถในการบริหารงาน และเป็นผู้นำที่ดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความวิสัยทัศน์กว้างไกล (ชุตติภา โอภาสานนท์, 2543) ความรับผิดชอบการทำงาน ความสามารถในการควบคุมภายใน มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง มีความใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม มีความกล้าตัดสินใจและมีความพยายาม มีความสามารถในการคิดและวิเคราะห์ และการค้นหาและใช้ประโยชน์จากโอกาสและทรัพยากรในสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Westley , Mintzberg ,1989 ; Moore & Buttner,1997 ; ชุตติภา โอภาสานนท์, 2543) ความเป็นอิสระในการทำงาน มีความรู้จักประมาณตน สามารถในการสร้างพันธมิตร มีความประหยัดเพื่ออนาคต มีความซื่อสัตย์ จากที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่าคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นส่วนใหญ่ไม่ได้มีมาแต่กำเนิด แต่เกิดจากการเรียนรู้บ่มเพาะจากการหล่อหลอมหรือจากการใฝ่หาฝึกฝน เพื่อการพัฒนาไปสู่คุณลักษณะที่ติดตั้งกล่าว (ชุตติภา โอภาสานนท์, 2543 ) และยังมีนิยามคุณลักษณะของผู้ประกอบการซึ่งใกล้เคียงกันกับที่กล่าวมาแล้ว โดยเน้นการจัดกลุ่มคุณลักษณะของผู้ประกอบการไว้ ดังนี้ 1) ด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) คือ ความสามารถและความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส เป็นคนที่สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง และสามารถตัดสินใจได้ในภาวะบีบบังคับ 2) ด้านความมีนวัตกรรม (Innovativeness) คือ การเป็นผู้มีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ การบริการและเทคโนโลยีใหม่ๆ 3) ด้านความกล้าเสี่ยง (Risk taking) ความกล้าเสี่ยงแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ กล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ กล้าใช้ทรัพย์สินจำนวนมากสำหรับก่อตั้งธุรกิจ และกล้ากู้ยืมทรัพย์สินจำนวนมาก 4) ด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive aggressiveness) คือ ความมุ่งมั่นที่จะเอาชนะในการแข่งขัน ความพยายามที่จะทำให้คู่แข่งหมดประสิทธิภาพ 5) ด้านความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) หมายถึง การที่ผู้ประกอบการมีความมั่นคงไม่เก็บสิ่งผิดพลาดมาเป็นอารมณ์ หรือผิดพลาดท้อแท้ แต่จะนำเอาประสบการณ์เหล่านั้นมาเรียนรู้ และ 6) ด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) หมายถึง ผู้ที่ชอบงานที่ท้าทายมีแรงจูงใจในการทำงานให้สำเร็จและดีกว่าเดิม (Freeze, 2006)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาตนเองและธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอยู่รอดได้ต้องประกอบด้วย 1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (Willingness to succeed) การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น จะต้องทั้งลงทุนและลงแรง ต้องทำงานหนักแทบไม่จะมีวันหยุดเพราะต้องวางแผน ตัดสินใจดำเนินการแก้ไขปัญหาอยู่เกือบตลอดเวลา ลักษณะดังกล่าวนี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว ( Ryan et al.,1999) 2) มีความมั่นใจในตนเอง (Self confidence) คนที่เชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีกำลังใจให้ตนเองสูง ไม่กลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค จึงมีโอกาสสูงที่จะบรรลุกับความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ คุณสมบัตินี้จะทำให้คนที่ทำงานด้วยหรือคนอื่นที่เกี่ยวข้องมีความเชื่อมั่นตามไปด้วย 3) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน (A clear business idea) และมีการปรับปรุงตลอดเวลา ผู้ประกอบการจะต้องรู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไร ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนคืออะไร ธุรกิจของตนเมื่อเทียบกับคู่แข่งมีจุดอ่อนจุดแข็งอย่างไรบ้าง นอกจากนี้ยังต้องรู้ยุทธวิธีว่าทำอย่างไร ธุรกิจของตนจึงจะประสบความสำเร็จได้ โดยเน้นเป้าหมายแผนไปที่การเพิ่มคุณภาพซึ่งหมายถึงสามารถสร้างความพอใจให้กับลูกค้า ในยุคที่สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งเกิดขึ้นทั้งจากการแข่งขันและจากตัวผู้บริโภค

นั้น จุดสำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จคือการมีแผนธุรกิจที่ดี โดยเป็นแผนธุรกิจที่มีผู้บริโภคนับเป็นนาย (Ryan et al.,1999 ;โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์, 2542 ) 4) มีแผนงานที่เป็นระบบ (The business plan) การมีเฉพาะแนวคิดทางธุรกิจที่ไม่ได้ยืนยันว่าผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จ แต่ควรมีแผนงานที่เป็นระบบด้วย แผนงานนี้ เรียกว่า แผนธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการสร้างแผนธุรกิจ ช่วยให้เรารู้ทิศทางสถานการณ์ที่เป็นอยู่และที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เหมือนมีแผนที่อยู่ในมือทำให้ไม่หลงทาง 5) มีความสามารถในการบริหารการเงิน (Exact control of finances) ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากสร้างตัวขึ้นมาได้จากการใช้ทักษะด้านการตลาดหรือการผลิต แต่มักจะเลยไม่พัฒนาทักษะในเรื่องบัญชีและการเงิน โดยมักจะโยนให้เป็นหน้าที่ของพนักงานบัญชี ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการ ยิ่งเมื่อกิจการเติบโต ความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้ายิ่งมีมากขึ้น ผู้ประกอบการควรทราบว่า ขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นอย่างไร เช่น มีสินทรัพย์ รายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย กำไร เป็นอย่างไร ควรรู้วิธีการตรวจสอบฐานะทาง การเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ จะได้รับรู้ปัญหาและหนทางแก้ไขปัญหาก่อนได้ 6) มีความ สามารถทางการตลาด (Targeted marketing)ในยุคของการแข่งขันแบบนี้ ความสามารถทางการตลาดเป็นทักษะที่สำคัญที่จะทำให้กิจการอยู่รอดได้ ผู้ประกอบการจะต้องแสดงฝีมือด้านนี้ให้เห็นชัดเจนว่า ตนเองรู้วิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการเข้าสู่ตลาดให้ประสบผลสำเร็จได้ 7) มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้ (A step ahead of the competition) ในการทำธุรกิจนั้น แนวคิดแผน งานมักกระทำกันในวันนี้ แต่การดำเนินงานจริงมักจะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน ดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องคาดการณ์ได้แม่นยำว่าสภาพตลาดและการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร และทำการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไว้ล่วงหน้า ซึ่งถือว่าเป็นการเตรียมความพร้อม ไม่ได้รอคอยโอกาสทางธุรกิจ (Ryan et al, 1999) 8) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี (Management support) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้นมักจะเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่าย แหล่งสนับสนุนต่างๆ ที่มีผลต่อธุรกิจของตน เช่น ประกอบการอาวุโสที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันที่สามารถสนับสนุนแนวคิด และวิธีการแก้ไขปัญหาในลักษณะที่คล้ายกัน สถาบันการเงินที่สามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการเป็นต้น การพัฒนาตนเองให้มีเครือข่ายกว้างขวางจะช่วยให้มีที่ปรึกษาในการขอความสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ในอนาคตการเป็นนักพัฒนาซึ่งมุ่งที่จะสร้างความเข้มแข็งของเครือข่าย (Net work) เครือข่ายในที่นี้จะขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจแต่ละประเภท ซึ่งอาจจะหมายถึงเครือข่ายของผู้ผลิตสินค้าและบริการที่มีความเชื่อมโยงกัน เครือข่ายการตลาด เครือข่ายสาขา ฯลฯ ทั้งนี้เนื่องจาก การประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้นมีข้อจำกัดทางด้านขนาด ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการเชื่อมโยงกับกิจการที่มีลักษณะเกี่ยวเนื่องกันเพื่อให้เกิดความแข็งแกร่ง (Ryan et al,1999 ; โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์, 2542 ) 9) มีทักษะในการประสานงาน (Cooperation) ผู้ประกอบการควรทราบว่าตนเองไม่สามารถรู้ทุกเรื่อง และทำทุกเรื่องด้วยตัวคนเดียวได้ โดยเฉพาะเมื่อกิจการเริ่มขยายตัว การมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการจะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่น ทักษะในการประสานงานนี้รวมถึงการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การมีทักษะในการสื่อสาร การสั่งการ (Ryan et al.,1999) การมีภาวะผู้นำซึ่งมีบทบาทสำคัญในการอยู่รอดและความสำเร็จของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมในการสร้างวัฒนธรรมองค์กร (Legge & Hindle, 1997; Ryan et al.,1999)

อย่างไรก็ตามมีข้อน่าสังเกตว่างานวิจัยที่มีอยู่เกี่ยวกับปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการในประเทศอื่น ๆ รวมทั้งในประเทศไทย มักจะศึกษาในภาพรวม งานวิจัยเช่นนี้ในกลุ่มจังหวัดยังมีน้อย ผู้วิจัยจึงเห็นว่าการศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบการเฉพาะพื้นที่ จะทำให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ได้แก่ จังหวัดยโสธร จังหวัดศรีสะเกษ จังหวัดอำนาจเจริญ และจังหวัดอุบลราชธานี ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น พร้อมทั้งนำองค์ความรู้ที่พบจากการศึกษาเสนอแนะแนวทางที่เหมาะสมให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาหาตัวแบบของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบผลสำเร็จว่ามีคุณลักษณะอย่างไร โดยการศึกษาจะครอบคลุมในธุรกิจทั้ง 3 กลุ่มประเภทธุรกิจ ได้แก่ ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ พร้อมทั้งนำองค์ความรู้ที่พบจากการศึกษาเสนอแนะแนวทางที่เหมาะสมให้กับผู้ประกอบการ และหน่วยงานที่มีหน้าที่สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิต การค้า และการบริการ ที่ประสบความสำเร็จภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2
2. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ที่มีผลต่อการประสบความสำเร็จของกิจการ
3. เพื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิตสินค้าและบริการขนาดกลางและขนาดย่อมจำแนกตามระดับการประสบความสำเร็จของกิจการ
4. เพื่อเสนอแนะแนวทางในการสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาให้ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่เอื้อต่อความอยู่รอดและเติบโตอย่างต่อเนื่อง

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (จำนวนเงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน 200 ล้านบาท) ประเภทภาคการผลิต ภาคการค้า (การค้าปลีกและค้าส่ง) และภาคบริการ ที่ดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ได้แก่ จังหวัดยโสธร ศรีสะเกษ อำนาจเจริญ และอุบลราชธานี จำนวนรวม 116,822 ราย (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2554 : 4-7) ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ เจ้าของธุรกิจ ผู้จัดการ ผู้จัดการทั่วไป กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการโรงงาน ผู้อำนวยการ ผู้มีอำนาจหรือผู้ได้รับมอบอำนาจในการบริหารธุรกิจ เป็นต้น และเป็นธุรกิจที่เริ่มดำเนินธุรกิจและยังคงดำเนินธุรกิจ โดยมีช่วงระยะเวลาดำเนินกิจการ 3 ปีขึ้นไป

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) กลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งรู้จำนวนประชากรที่มีไม่มากและคำนวณโดยใช้สูตร(บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 39) ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 244 ราย ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วน (Proportionate Stratified Sampling) ครอบคลุมพื้นที่การวิจัยทั้ง 4 จังหวัดเป็นสัดส่วนตามจำนวนประชากรของแต่ละจังหวัด

2) กลุ่มตัวอย่างสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อเป็นการยืนยันผลการวิเคราะห์ข้อมูลและข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยเชิงปริมาณ เป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เลือกสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Random Sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างโดยเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของผู้วิจัย (นราศรี ไววนิชกุล และชูศักดิ์ อุดมศรี, 2547 : 125) โดยแยกตามจังหวัด ยโสธร ศรีสะเกษ อำนาจเจริญ และอุบลราชธานี จังหวัดๆละ 2 ตัวอย่าง ได้กลุ่มตัวอย่างรวม 8 ตัวอย่าง (บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 41

ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บข้อมูล แบ่งเป็น 2 ช่วง ได้แก่ ข้อมูลเชิงปริมาณ ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2556 ถึงเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2556 รวมเวลา 6 เดือน และข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงคุณภาพ ระหว่างเดือนกรกฎาคม 2556 ถึงเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2556 รวมเวลา 2 เดือน

#### 1.4 กรอบแนวความคิดของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้กรอบแนวคิด ดังแสดงในภาพที่ 1.1 ซึ่งสามารถอธิบายได้ ดังนี้  
**ตัวแปรต้น** ลักษณะของธุรกิจ จำแนกตาม

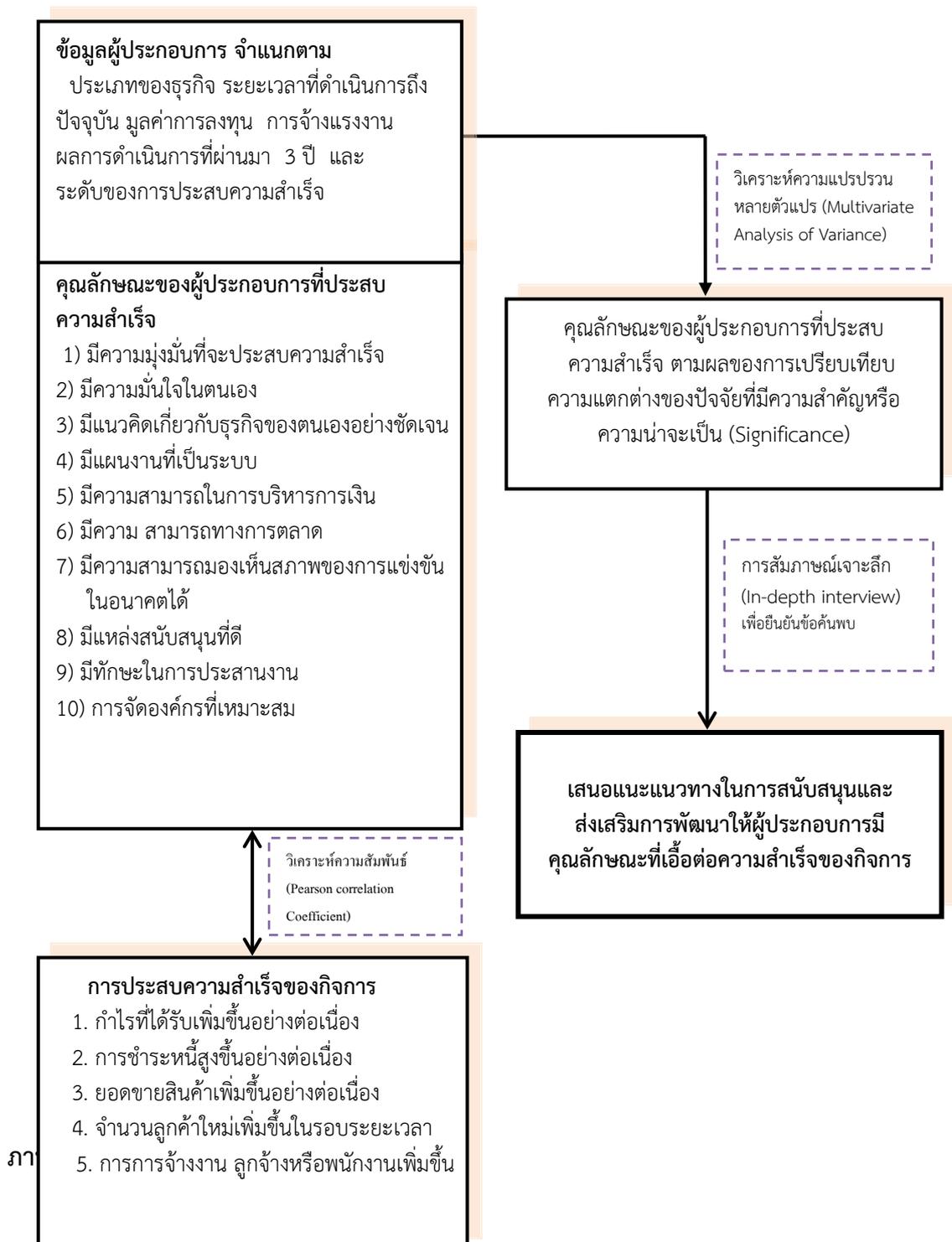
1. ประเภทของกิจการ
2. ระยะเวลาที่ดำเนินการถึงปัจจุบัน
3. รูปแบบการจดทะเบียน
4. ทุนจดทะเบียน (ไม่รวมที่ดิน)
5. มูลค่าการลงทุน
6. จำนวนแรงงาน
7. ผลการดำเนินงานในรอบที่ผ่านมา

**ตัวแปรตาม** ประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่

1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ
2. มีความมั่นใจในตนเอง
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ
5. มีความสามารถในการบริหารการเงิน
6. มีความสามารถทางการตลาด
7. มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้
8. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี
9. มีทักษะในการประสานงาน

10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม
- 2) ความสามารถในการประกอบกิจการให้ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย
  1. กำไรที่ได้รับมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
  2. ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
  3. ยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
  4. ธุรกิจมีจำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา
  5. จำนวนการจ้างงาน ลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นรอบ 3 ปีที่ผ่านมา



### 1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 มีลักษณะเป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยมีขั้นตอนเกี่ยวกับวิธีดำเนินการวิจัย 3 ขั้นตอนคือ 1) ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง 2) สร้างเครื่องมือในลักษณะแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ 3) สัมภาษณ์แบบเจาะลึก

**เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย** เป็นแบบสอบถาม เพื่อทราบคุณลักษณะและความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิต การค้า และบริการกับความสามารถในการประกอบกิจการที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 โดยมีรายละเอียดแยกเป็นส่วนได้ ดังนี้

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของธุรกิจ ประกอบด้วย ประเภทของกิจการ ระยะเวลาที่ดำเนินการถึงปัจจุบัน รูปแบบการจดทะเบียน ทุนจดทะเบียน (ไม่รวมที่ดิน) มูลค่าการลงทุน การจ้างแรงงาน และผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา

**ส่วนที่ 2** แบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วยคุณลักษณะและการปฏิบัติ 10 ด้าน ประกอบด้วย 1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ 2) มีความมั่นใจในตนเอง 3) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน 4) มีการวางแผนงานที่เป็นระบบ 5) มีความสามารถในการบริหารการเงิน 6) มีความสามารถทางการตลาด 7) มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้ 8) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี 9) มีทักษะในการประสานงาน และ 10) มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม คำตอบเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Likert scale) 5 ระดับ คือ คะแนน 5 หมายถึงมีคุณลักษณะด้านนี้มากที่สุด คะแนน 4 หมายถึงมีคุณลักษณะด้านนี้มาก คะแนน 3 หมายถึงมีคุณลักษณะด้านนี้ปานกลาง คะแนน 2 หมายถึงมีคุณลักษณะด้านนี้น้อย และคะแนน 1 หมายถึงมีคุณลักษณะด้านนี้น้อยที่สุด

**ส่วนที่ 3** แบบสอบถามความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ ประกอบด้วยผลประกอบการ 5 ด้าน ได้แก่ 1) ผลการดำเนินการของธุรกิจทำให้กำไรที่ได้รับมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 2) ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง 3) การส่งเสริมการขายทำให้อุดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 4) ในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจมีจำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น 5) จำนวนการจ้างงาน ลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา คำตอบเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Likert scale) 5 ระดับ คือ คะแนน 5 หมายถึงเพิ่มขึ้น ร้อยละ 40 ขึ้นไป คะแนน 4 หมายถึงเพิ่มขึ้น ร้อยละ 31-40 คะแนน 3 หมายถึงเพิ่มขึ้น ร้อยละ 21-30 คะแนน 2 หมายถึงเพิ่มขึ้น ร้อยละ 11-20 และ คะแนน 1 หมายถึงเพิ่มขึ้น ร้อยละ 1-10

### 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. องค์ความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคการผลิต การค้าและบริการประสบความสำเร็จ
2. ทราบความแตกต่างเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ ในระดับที่แตกต่างกันในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2
3. ข้อมูลที่ค้นพบจากการวิจัยทำให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กระทรวงอุตสาหกรรม และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและสนับสนุนการค้า การบริการ สามารถนำไปเป็นแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการในภาคการค้าส่งและค้าปลีก ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2

### 1.7 ผลที่คาดว่าจะได้

1. หลักสูตรการฝึกอบรมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในด้านการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการที่อยู่รอดและสามารถดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง 1 หลักสูตร
2. กลยุทธ์ในการส่งเสริม และพัฒนาผู้ประกอบการในภาคการค้าส่งและค้าปลีก ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

### คำนิยามศัพท์เฉพาะ

**คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ** หมายถึง สมรรถนะของบุคคลซึ่งแสดงให้เห็นถึงแนวทางการกระทำ พฤติกรรม หรือการคิด ที่เอื้อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ในงานวิจัยนี้หมายถึงคุณลักษณะ ทั้ง 10 ด้าน ได้แก่ 1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ 2) มีความมั่นใจในตนเอง 3) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน 4) มีแผนงานที่เป็นระบบ 5) มีความสามารถในการบริหารการเงิน 6) มีความสามารถทางการตลาด 7) มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้ 8) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี 9) มีทักษะในการประสานงาน 10) มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม

**การผลิต** หมายถึง การเปลี่ยนรูปวัตถุให้เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ด้วยเครื่องจักรกล หรือเคมีภัณฑ์ โดยไม่คำนึงว่างานนั้นทำโดยเครื่องจักรหรือด้วยมือ ทั้งนี้กิจการผลิตสินค้าในที่นี้รวมถึงการแปรรูปผลิตผลการเกษตรอย่างง่ายที่มีลักษณะเป็นการอุตสาหกรรมการผลิตที่มีลักษณะเป็นวิสาหกิจชุมชน และการผลิตที่เป็นการประกอบอุตสาหกรรมในครัวเรือนด้วย (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543; ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 119 ตอนที่ 93 ก หน้า 17 วันที่ 20 กันยายน 2545)

**การค้าส่งและค้าปลีก** หมายถึง การให้บริการเกี่ยวกับการค้า โดยที่การค้าส่ง หมายถึง การขายสินค้าใหม่และสินค้าใช้แล้วให้แก่ผู้ค้าปลีก ผู้ใช้ในงานอุตสาหกรรม งานพาณิชย์กรรม สถาบันผู้ใช้ในงานวิชาชีพ และรวมทั้งการขายให้แก่ผู้ค้าส่งด้วยตัวเอง ส่วนการค้าปลีก หมายถึง การขายโดยไม่มี การเปลี่ยนรูปสินค้าทั้งสินค้าใหม่และสินค้าใช้แล้วให้กับประชาชนทั่วไปเพื่อการบริโภคหรือการใช้ประโยชน์เฉพาะส่วนบุคคลในครัวเรือน การค้าในที่นี้มีความหมายรวมถึง การเป็นนายหน้าหรือตัวแทนการซื้อขาย สถานีบริการน้ำมัน และสหกรณ์ผู้บริโภค(พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ; ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 119 ตอนที่ 93 ก หน้า 17 วันที่ 20 กันยายน 2545)

**การบริการ** หมายถึง การศึกษา การสุขภาพ การบันเทิง การขนส่ง การก่อสร้างและ อสังหาริมทรัพย์ การโรงแรมและที่พัก การภัตตาคาร การขายอาหาร การขายเครื่องดื่มของ ภัตตาคารและร้านอาหาร การให้บริการเช่าสิ่งบันเทิงและการพักผ่อนหย่อนใจ การให้บริการส่วนบุคคล บริการในครัวเรือน บริการที่ให้กับธุรกิจ การซ่อมแซมทุกชนิด และการท่องเที่ยวและธุรกิจที่ เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยว (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543; ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 119 ตอนที่ 93 ก หน้า 17 วันที่ 20 กันยายน 2545)

**วิสาหกิจ** หมายถึง องค์กรเอกชนที่ดำเนินกิจการทางธุรกิจต่างๆ ทั้งที่เป็นการผลิต สินค้า และการให้บริการ เพื่อวัตถุประสงค์ด้านการแสวงหากำไร

**วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม** หมายถึงธุรกิจที่เป็นไปตามเป็นเกณฑ์ที่กำหนดขึ้น ตามประกาศกฎกระทรวงอุตสาหกรรม เรื่องกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 ซึ่งลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2545 โดยใช้การจ้างงานและสินทรัพย์ถาวรเป็นตัวกำหนดเกณฑ์มาตรฐาน ตามตาราง ที่ 1 ดังนี้

**ตารางที่ 1.1** นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใช้ในการศึกษา

ประเภท	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง	
	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
การผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 - 200
การบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 - 200
การค้า				
ค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	เกินกว่า 50 - 100
ค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	เกินกว่า 30 - 60

**การประกอบการ** หมายถึง การดำเนินการธุรกิจของผู้ประกอบกิจการในการลงทุนเพื่อหวังผลกำไร

**สถานประกอบการ** หมายถึง สถานที่ซึ่งเป็นที่ตั้งของการดำเนินธุรกิจการผลิต ดำเนิน ธุรกิจในพื้นที่จังหวัดยโสธร จังหวัดศรีสะเกษ จังหวัดอำนาจเจริญ และจังหวัดอุบลราชธานี

**ผู้ประกอบการ** หมายถึง ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นผู้มีอำนาจ ในการตัดสินใจ เจ้าของธุรกิจ ผู้จัดการ ผู้จัดการทั่วไป กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการโรงงาน ผู้อำนวยการ ผู้มีอำนาจหรือผู้ได้รับมอบอำนาจในการบริหารธุรกิจ