

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐานตามกรอบแนวคิดในการวิจัยในบทที่ 2 โดยการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถามและยืนยันผลการวิจัยจากการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยแบ่งลำดับการนำเสนอ ดังนี้

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ประเภทของกิจการ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงานและผลประกอบการปีที่ผ่านมา

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ

ตอนที่ 4 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ประเภทของ กิจการ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงาน ผลประกอบการปีที่ผ่านมา และ ระดับของการประสบความสำเร็จ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมจากคำถามปลายเปิด

ตอนที่ 6 ผลการสัมภาษณ์ในเชิงลึก ของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง ระดับกลาง และ ระดับต่ำ

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม นำเสนอโดยใช้ ค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
จังหวัดที่ตั้งของธุรกิจ		
ยโสธร	39	15.98
ศรีสะเกษ	76	31.12
อำนาจเจริญ	23	9.42
อุบลราชธานี	106	43.48
รวม	244	100.00

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทกิจการ		
การผลิต	90	36.90

การบริการ	84	34.40
การค้า	70	28.70
รวม	244	100.00
ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจถึงปัจจุบัน		
3 ปี	62	25.40
เกิน 3 ปีไม่เกิน 5 ปี	25	10.20
เกิน 5 ปีไม่เกิน 10 ปี	48	19.70
เกิน 10 ปีขึ้นไป	109	44.70
รวม	244	100.00
รูปแบบการจดทะเบียน		
ร้านค้า/บุคคลธรรมดา	175	71.70
บริษัทจำกัด	17	7.00
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	43	17.60
อื่นๆ	9	3.7
รวม	244	100.0
ทุนจดทะเบียน (ไม่รวมที่ดิน)		
ไม่เกิน 50 ล้านบาท	220	90.20
เกิน 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	24	9.80
รวม	244	100.00
มูลค่าการลงทุนปัจจุบัน		
ไม่เกิน 2 แสนบาท	62	25.40
เกิน 2 แสนบาทไม่เกิน 5 แสนบาท	43	17.60
เกิน 5 แสนบาทไม่เกิน 1 ล้านบาท	29	11.90
เกิน 1 ล้านบาทไม่เกิน 5 ล้านบาท	44	18.00
เกิน 5 ล้านบาทไม่เกิน 10 ล้านบาท	25	10.20
เกิน 10 ล้านบาทขึ้นไป	41	16.80
รวม	244	100.00

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
การจ้างงาน		
ไม่เกิน 3 คน	75	30.70
เกิน 3 คนไม่เกิน 5 คน	36	14.80
เกิน 5 คนไม่เกิน 10 คน	50	20.50
เกิน 10 คนไม่เกิน 20 คน	32	13.10
เกิน 20 คนไม่เกิน 50 คน	35	14.30
เกิน 50 คนขึ้นไป	16	6.60

รวม	244	100.00
ผลการประกอบการปีที่ผ่านมา		
กำไร	224	91.80
เสมอทุน	13	5.30
ขาดทุน	7	2.90
รวม	244	100.00

จากตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 244 ราย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดอุบลราชธานี จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.48 เป็นกิจการประเภทการผลิต จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.9 กิจการประเภทบริการ จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.4 และประเภทการค้า จำนวน 70 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.7 ส่วนใหญ่ดำเนินกิจการเป็นเวลา 10 ปีขึ้นไป จำนวน 109 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.7 เป็นกิจการจดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดามากที่สุด จำนวน 175 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.7 มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 50 ล้านบาท จำนวน 220 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.2 มีมูลค่าเงินลงทุนในปัจจุบัน จำนวน 1– 5 ล้านบาท จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.0 มีการจ้างแรงงานจำนวน ไม่เกิน 3 คน จำนวน 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.7 และมีผลประกอบการในรอบปีที่ผ่านมาได้กำไร จำนวน 224 ราย คิดเป็นร้อยละ 91.8

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ประเภทของกิจการ ระยะเวลา ดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงาน และผลประกอบการปีที่ผ่านมาดังแสดงใน ตารางที่ 4.2 – 4.6

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามประเภทของกิจการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ประเภทของกิจการ (\bar{x})			
	ผลิต	การค้า	บริการ	รวม
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.0767	4.1143	4.0794	4.0847
มีความมั่นใจในตนเอง	4.3259	4.2000	4.2460	4.2623
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.2778	4.3429	4.3690	4.3279
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.9000	3.9048	3.8135	3.8716
มีความสามารถในการบริหารการเงิน	3.9815	3.8714	3.8452	3.9030
มีความสามารถทางการตลาด	3.9296	3.9667	3.8651	3.9180
มีความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.8185	3.8190	3.7143	3.7828
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.7889	3.7000	3.6627	3.7199
มีทักษะในการประสานงาน	4.0778	4.0333	4.0556	4.0574
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.8852	3.8667	3.8532	3.8689
ค่าเฉลี่ยรวม	4.0062	3.9819	3.9504	3.9796

จากตารางที่ 4.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง พบว่าในภาพรวมจำแนกตามประเภทกิจการผู้ประกอบการมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมค่าเฉลี่ย = 3.9796 เรียงตามประเภทกิจการได้ดังนี้ ประเภทการผลิต การค้า และการบริการ (ค่าเฉลี่ยโดยรวม 4.0062, 3.9819 และ 3.9504 ตามลำดับ) และเมื่อพิจารณาตามประเภทกิจการมีรายละเอียด ดังนี้

1. ภาคการผลิตผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ย 4.0062 เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้คือ มีความมั่นใจในตนเอง มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีทักษะในการประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.3259, 4.2778 และ 4.0778 ตามลำดับ)

2. ภาคการค้าผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ย 3.9819 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้คือ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3429, 4.2000 และ 4.1143 ตามลำดับ)

3. ภาคการบริการผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ย 3.9504 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้คือ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3690, 4.2460, และ 4.0794 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตาม ระยะเวลาที่ดำเนินการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ระยะเวลาที่ดำเนินงานจนถึงปัจจุบัน (\bar{X})				รวมเฉลี่ย
	<3ปี	3-5 ปี	>5-10ปี	>10 ปี	
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.0914	4.2000	3.9514	4.1131	4.0890
มีความมั่นใจในตนเอง	4.0806	4.5067	4.5417	4.1865	4.3289
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.2473	4.5467	4.3681	4.3085	4.3677
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.6935	4.0667	3.8889	3.9205	3.8924
ความสามารถในการบริหารการเงิน	3.7796	4.1467	3.9236	3.9083	3.9396
ความสามารถทางการตลาด	3.7849	4.0933	3.8472	3.9847	3.9275
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.7151	3.9467	3.8264	3.7645	3.8132
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.6183	3.9733	3.7917	3.6881	3.7679
ทักษะในการประสานงาน	3.8925	4.2533	4.1181	4.0795	4.0859
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.8011	4.0133	3.8542	3.8807	3.8873
ค่าเฉลี่ยรวม	3.8704	4.1747	4.0111	3.9834	4.0099

จากตารางที่ 4.3 พบว่าในภาพรวมจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินการผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ยรวม $\bar{X} = 4.0099$ เรียงตามระยะเวลาที่ดำเนินการได้ดังนี้ ผู้ประกอบการที่มีการดำเนินงาน 1) 3 - 5 ปี 2) >5 ปี - 10 ปี 3) >10 ปีขึ้นไป และ 4) <3 ปี (ค่าเฉลี่ยโดยรวม

4.1747, 4.0111, 3.9834, และ 3.8704 ตามลำดับ) และเมื่อพิจารณาตามระยะเวลาที่ดำเนินการมีรายละเอียด ดังนี้

1. ผู้ประกอบการมีระยะเวลาที่ดำเนินการเกิน 3 มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.0062 เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรก ได้ดังนี้ คือมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจนมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จมีความมั่นใจในตนเอง (ค่าเฉลี่ย 4.5467, 4.5067, และ 4.2533ตามลำดับ)

2. ผู้ประกอบการมีระยะเวลาที่ดำเนินการเกิน 3 ปี ไม่เกิน 5 ปี มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.0062 เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรก ได้ดังนี้ คือ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีทักษะในการ (ค่าเฉลี่ย 4.5467, 4.5067, และ 4.2533 ตามลำดับ)

3. ผู้ประกอบการมีระยะเวลาที่ดำเนินการเกิน 5 ปี ไม่เกิน 10 ปี มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.0111 เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรก ได้ดังนี้คือ มีความมั่นใจในตนเอง มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีทักษะในการประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.5417, 4.3681, และ 4.1181ตามลำดับ)

4. ผู้ประกอบการมีระยะเวลาที่ดำเนินการเกิน 10 ปีขึ้นไป มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 3.9834 เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรก ได้ดังนี้คือ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3085, 4.1865, และ 4.1131ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตาม มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน (ล้านบาท) (\bar{x})				รวม
	<1	1- 5	5 -10	>10	
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.0995	4.0606	4.0267	4.0976	4.0711
มีความมั่นใจในตนเอง	4.2488	4.1667	4.1867	4.4553	4.2644
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.3308	4.2121	4.2267	4.5041	4.3184
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.8557	3.7273	3.9733	4.0163	3.8932
ความสามารถในการบริหารการเงิน	3.8657	3.7500	3.8000	4.2520	3.9169
ความสามารถทางการตลาด	3.8682	3.7045	4.0800	4.2114	3.9660
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.7786	3.6439	3.8400	3.9106	3.7933
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.6716	3.5455	3.8533	3.9837	3.7635
ทักษะในการประสานงาน	4.0075	4.0152	4.1333	4.2195	4.0939
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.8383	3.7879	3.8400	4.0732	3.8849
เฉลี่ยรวม	3.9565	3.8614	3.9960	4.1724	3.9966

จากตารางที่ 4.4 จำแนกตามมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จ พบว่ามีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จในภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่า

เฉลี่ยรวม ค่าเฉลี่ย = 3.9966 โดยเรียงตามมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนได้ดังนี้ 1) เงินลงทุนเกิน 10 ล้านบาทขึ้นไป 2) เกิน 5 ล้านบาทไม่เกิน 10 ล้านบาท 3) เกิน 1 ล้านบาทไม่เกิน 5 ล้านบาท และ 4) ไม่เกิน 1 ล้านบาท (ค่าเฉลี่ย 4.1724, 3.9966, 3.9565, และ 3.861 ตามลำดับ) และเมื่อพิจารณาตามมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน แต่ละกลุ่มมีรายละเอียด ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนเกิน 10 ล้านบาทขึ้นไป ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของมีค่าเฉลี่ย 4.1724 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความสามารถในการบริหารการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.5041, 4.4553, และ 4.2520 ตามลำดับ)

2. มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนเกิน 5 ล้านบาทไม่เกิน 10 ล้านบาท มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ย 3.9960 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีทักษะในการประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.2267, 4.1867, และ 4.1333 ตามลำดับ)

3. มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 3.9565 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3308, 4.2488, และ 4.0995 ตามลำดับ)

4. มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาทไม่เกิน 5 ล้านบาท มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 3.9565 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.2121, 4.1667, และ 4.0606 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามจำนวนการจ้างงาน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	จำนวนการจ้างงาน (\bar{x})						รวม
	<3 คน	>3-5	>5-10	>10-20	>20-50	>50	
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.1067	4.1111	4.0733	3.9583	4.1333	4.1042	4.0812
มีความมั่นใจในตนเอง	4.1911	4.3611	4.3533	4.2396	4.0095	4.6875	4.3070
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.3378	4.3426	4.4267	4.2292	4.1905	4.4375	4.3274
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.8089	3.7963	4.0333	3.8750	3.7905	4.0000	3.8840
ความสามารถในการบริหารการเงิน	3.6844	3.8704	4.0200	3.9688	4.0952	4.0833	3.9537
ความสามารถทางการตลาด	3.7467	3.8611	3.9533	4.1667	3.9810	4.1042	3.9688
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.7067	3.7870	3.7667	4.0313	3.7810	3.6875	3.7934

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	จำนวนการจ้างงาน (\bar{x})						รวม
	<3 คน	>3-5	>5-10	>10-20	>20-50	>50	
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.5378	3.9444	3.7000	3.6563	3.9238	3.8125	3.7625
ทักษะในการประสานงาน	3.9244	4.0741	4.2000	4.1250	4.0286	4.1250	4.0795
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.7422	3.8796	3.9333	4.0208	3.8762	3.9167	3.8948
เฉลี่ยรวม	3.8787	4.0028	4.0460	4.0271	3.9810	4.0958	4.0052

จากตารางที่ 4.5 คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง พบว่าในภาพรวมจำแนกตามจำนวนการจ้างงานผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับปฏิบัติมาก มีค่าเฉลี่ยรวม \bar{X} = 4.0052 โดยมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเรียงจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) เกิน 50 คนขึ้นไป 2) เกิน 5 คน ไม่เกิน 10 คน 3) เกิน 10 คน ไม่เกิน 20 คน 4) เกิน 3 คน ไม่เกิน 5 คน 5) เกิน 20 คน ไม่เกิน 50 คน และ 6) ไม่เกิน 3 คน (ค่าเฉลี่ยโดยรวม 4.0958, 4.0460, 4.0271, 4.0028, 3.9810 และ 3.8787 ตามลำดับ) และเมื่อพิจารณาตามมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน มีรายละเอียด ดังนี้

1. จำนวนการจ้างงานเกิน 50 คนขึ้นไปมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 4.0958 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีความมั่นใจในตนเอง มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีทักษะในการประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.6875, 4.4375 และ 4.1250 ตามลำดับ)

2. จำนวนการจ้างงานเกิน 5 คน ไม่เกิน 10 คน มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 4.0460 อยู่ในระดับปฏิบัติบ่อยครั้ง เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง ทักษะในการประสานงาน และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.4267, 4.3533 และ 4.2000 ตามลำดับ)

3. จำนวนการจ้างงานเกิน 10 คน ไม่เกิน 20 คน มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 4.0271 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีความมั่นใจในตนเอง มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีความสามารถทางการตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.2396, 4.2292 และ 4.1667 ตามลำดับ)

4. จำนวนการจ้างงานเกิน 3 คน ไม่เกิน 5 คน มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 3.9810 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความสามารถในการบริหารการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.1905, 4.1333 และ 4.0952 ตามลำดับ)

5. จำนวนการจ้างงานเกิน 20 คน ไม่เกิน 50 คน มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 3.9810 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความสามารถในการบริหารการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.1905, 4.1333 และ 4.0952 ตามลำดับ)

6. จำนวนการจ้างงานไม่เกิน 3 คนมีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ย 3.8787 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรก ได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3378, 4.1911 และ 4.1067ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตาม ผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ผลการดำเนินงานปีที่ผ่านมา (\bar{X})			
	กำไร	เท่าทุน	ขาดทุน	รวม
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.0952	4.1538	3.6190	3.9560
มีความมั่นใจในตนเอง	4.2753	4.0513	4.2381	4.1882
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.3393	4.3590	3.9048	4.2010
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.8854	3.7949	3.5714	3.7506
ความสามารถในการบริหารการเงิน	3.9315	3.6410	3.4762	3.6829
ความสามารถทางการตลาด	3.9360	3.7949	3.5714	3.7674
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.7991	3.6410	3.5238	3.6546
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.7366	3.5897	3.4286	3.5850
ทักษะในการประสานงาน	4.0789	3.9231	3.6190	3.8737
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.8824	3.7179	3.7143	3.7715
รวม	3.9960	3.8667	3.6667	3.8431

จากตารางที่ 4.6 คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง พบว่าในภาพรวมจำแนกตามผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวม $\bar{X} = 3.8431$ มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการเรียงจำนวนการจ้างงานได้ดังนี้ กำไร เท่าทุน และขาดทุน (ค่าเฉลี่ยโดยรวม 3.9960, 3.8667 และ 3.6667ตามลำดับ) และเมื่อพิจารณาตามมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน มีรายละเอียด ดังนี้

1. ผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมากำไร มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยมีค่าเฉลี่ย 3.9960 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.3393, 4.2753 และ 4.0952 ตามลำดับ)

2. ผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาเท่าทุน มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยมีค่าเฉลี่ย 3.8667 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยสามอันดับแรกได้ดังนี้ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความมั่นใจในตนเอง (ค่าเฉลี่ย 4.3590, 4.1538 และ 4.0513 ตามลำดับ)

3. ผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาขาดทุน มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยมีค่าเฉลี่ย 3.6667 อยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย สามอันดับแรกได้ดังนี้ มีความมั่นใจในตนเอง มีแนวคิด

เกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีการจัดองค์กรที่เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.2381, 3.9048 และ 3.7143 ตามลำดับ)

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตาม ระดับของการประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะผู้ประกอบการ	ระดับของการประสบความสำเร็จ		
	ระดับต่ำ	ระดับกลาง	ระดับสูง
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	3.9197	4.1267	4.3162
มีความมั่นใจในตนเอง	4.0402	4.2865	4.6410
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.1606	4.3471	4.6239
มีแผนงานที่เป็นระบบ	3.6426	3.9063	4.2393
ความสามารถในการบริหารการเงิน	3.6707	3.9366	4.2991
ความสามารถทางการตลาด	3.6908	3.9587	4.2735
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	3.4859	3.8430	4.2222
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	3.5060	3.6970	4.2479
ทักษะในการประสานงาน	3.8353	4.0661	4.4872
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	3.6265	3.9229	4.1880
รวม	3.7578	4.0091	4.3538

จากตารางที่ 4.7 ผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จสูง คุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จในภาพรวมมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.3538 รองลงมาคือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จในภาพรวม มีค่าเฉลี่ย 4.0091 และผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จในระดับต่ำ มีค่าเฉลี่ย 3.7578

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จงานวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดสมมติฐานไว้ว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ทั้ง 10 ด้าน มีความสัมพันธ์กับการประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ 1) กำไรที่ได้รับมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 2) ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง 3) ยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 4) ธุรกิจมีจำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา 5) จำนวนการจ้างงานลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง ผลการทดสอบสมมติฐาน ดังแสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 แสดงค่าสหสัมพันธ์เพียร์สันระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ กับประเภทของการ ประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ประเภทของการประสบผลสำเร็จ (ค่า r)					ความสำเร็จรวม
	กำไร	ชำระหนี้	ยอดขาย	ลูกค้าใหม่	จ้างงาน	

	เพิ่มขึ้น	สูงขึ้น	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น	
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบ ความสำเร็จ	.232**	.185**	.258**	.268**	.138**	.279**
มีความมั่นใจในตนเอง	.219**	.111**	.244**	.287**	.215**	.184**
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเอง อย่างชัดเจน	.199**	.210**	.279**	.345**	.224**	.173**
มีแผนงานที่เป็นระบบ	.224**	.189**	.217**	.273**	.203**	.144**
ความสามารถในการบริหารการเงิน	.199**	.220**	.240**	.311**	.264**	.235**
ความสามารถทางการตลาด	.200**	.166**	.281**	.398**	.213**	.139**
ความสามารถในการมองเห็นสภาพ การแข่งขันของอนาคต	.276**	.247**	.280**	.373**	.242**	.216**

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ประเภทของการประสบความสำเร็จ (ค่า r)					ความสำเร็จ รวม
	กำไร เพิ่มขึ้น	ชำระหนี้ สูงขึ้น	ยอดขาย เพิ่มขึ้น	ลูกค้าใหม่ เพิ่มขึ้น	จ้างงาน เพิ่มขึ้น	
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	.229**	.249**	.252**	.278**	.248**	.268**
มีทักษะในการประสานงาน	.231**	.189**	.267**	.390**	.289**	.241**
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	.178**	.149**	.202**	.287**	.190**	.124**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.8 เมื่อวิเคราะห์หาค่าความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้านกับประเภทของการประสบความสำเร็จพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้านมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จทั้งในภาพรวม และรายประเภท อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 โดยมีค่าความสัมพันธ์ ในทางบวก ตั้งแต่ระดับ .111 ถึง .398 เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้านพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ มีค่าความสัมพันธ์ ต่อกำไรรวมมากที่สุด ($r=.279$) เมื่อพิจารณาจากการประสพผลสำเร็จแต่ละประเภท พบว่า

1. การทำกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ กับความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต มากที่สุด ($r=.276$) รองลงมาคือ การมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.232$) และการมีทักษะในการประสานงาน ($r=.231$) ตามลำดับ

2. ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ การมีกรมมีแหล่งสนับสนุนที่ดีมากที่สุด ($r=.249$) รองลงมาคือ ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ($r=.247$) และ ความสามารถในการบริหารการเงิน ($r=.220$) ตามลำดับ

3. ยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมีความสัมพันธ์ การมีความสามารถทางการตลาดมากที่สุด ($r=.281$) รองลงมาคือความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ($r=.280$) และ การมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน ($r=.279$) ตามลำดับ

4. จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีความสัมพันธ์กับการมีความสามารถทางการตลาดมากที่สุด ($r=.398$) รองลงมาคือการมีทักษะในการประสานงาน ($r=.390$) และความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ($r=.373$) ตามลำดับ

5. การจ้างงาน ลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นรอบ 3 ปีที่ผ่านมา มีความสัมพันธ์กับมีทักษะในการประสานงานมากที่สุด ($r=.289$) รองลงมาคือความสามารถในการบริหารการเงิน ($r=.264$) และมีแหล่งสนับสนุนที่ดี ($r=.248$)

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละ ตามระดับของการประสบความสำเร็จ

ระดับของการประสบความสำเร็จ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	84	34.43
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	121	49.59
ระดับสูง (4-5คะแนน)	39	15.98
รวม	244	100.00

จากตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จระดับกลาง มีจำนวนมากที่สุด คือ 121 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.59 รองลงมาคือ กลุ่มที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีจำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.43 และกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงมีจำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.59 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงค่าสหสัมพันธ์เพียร์สันระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ กับระดับของการประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ระดับของการประสบความสำเร็จ (ค่า r)		
	ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน) (n = 83)	ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน) (n = 121)	ระดับสูง (4-5คะแนน) (n = 39)
มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	.128	.279**	.342*
มีความมั่นใจในตนเอง	.034	.184*	.036
มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	.092	.173	.266
มีแผนงานที่เป็นระบบ	.149	.144	.039
ความสามารถในการบริหารการเงิน	.020	.235**	.142

ความสามารถทางการตลาด	.074	.139	.062
ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	.114	.216*	.097
มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	.020	.268**	.190
มีทักษะในการประสานงาน	.864	.241**	.106
มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	.118	.124	.072

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.10 เมื่อวิเคราะห์หาค่าความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้าน กับระดับของการประสบความสำเร็จ ทั้ง 3 ระดับ คือ ระดับสูง (4-5คะแนน) ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน) และ ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน) พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 กับลักษณะของผู้ประกอบการเพียง 1 ด้าน คือ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.342$)

2. ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 กับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มี 6 ด้าน คือ 1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.279$) 2) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี ($r=.268$) 3) มีทักษะในการประสานงาน ($r=.241$) และ 4) ความสามารถในการบริหารการเงิน ($r=.235$) ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ในทางบวก การประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 มี 2 ด้าน คือ 1) ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ($r=.216$) และ 2) มีความมั่นใจในตนเอง ($r=.184$)

3. ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ ไม่พบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ

ตอนที่ 4 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ประเภทของ กิจการ ระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงาน ผลประกอบการปีที่ผ่านมาและระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม โดยใช้การทดสอบค่าความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA)

ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ประเภทของ กิจการ ไม่พบความแตกต่าง ส่วนผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงาน ผลประกอบการปีที่ผ่านมา และระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม พบความแตกต่าง ดังแสดงในตารางที่ 4.11-4.18

ตารางที่ 4.11 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
จำแนกตามประเภทของกิจการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ ประสบความสำเร็จ	แหล่งความ แปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	.093	2	.046	.138	.871
	ระหว่างกลุ่ม	81.268	241	.337		
	รวม	81.361	243			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	.658	2	.329	.419	.658
	ระหว่างกลุ่ม	189.222	241	.785		
	รวม	189.880	243			
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเอง อย่างชัดเจน	ภายในกลุ่ม	.384	2	.192	.627	.535
	ระหว่างกลุ่ม	73.831	241	.306		
	รวม	74.215	243			
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม	.433	2	.217	.380	.684
	ระหว่างกลุ่ม	137.321	241	.570		
	รวม	137.754	243			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม	.904	2	.452	.718	.489
	ระหว่างกลุ่ม	151.800	241	.630		
	รวม	152.704	243			
6. ความสามารถทางการตลาด	ภายในกลุ่ม	.413	2	.207	.356	.701
	ระหว่างกลุ่ม	139.947	241	.581		
	รวม	140.361	243			
7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพ การแข่งขันของอนาคต	ภายในกลุ่ม	.601	2	.301	.522	.594
	ระหว่างกลุ่ม	138.664	241	.575		
	รวม	139.265	243			
8. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม	.731	2	.365	.486	.616
	ระหว่างกลุ่ม	181.354	241	.753		
	รวม	182.085	243			

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม	.078	2	.039	.077	.926
	ระหว่างกลุ่ม	122.674	241	.509		
	รวม	122.752	243			
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม	.045	2	.022	.037	.964
	ระหว่างกลุ่ม	146.203	241	.607		
	รวม	146.248	243			
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม	.131	2	.065	.214	.807
	ระหว่างกลุ่ม	73.600	241	.305		
	รวม	73.731	243			

จากตารางที่ 4.11 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตามประเภทของกิจการ พบว่า กิจการ ประเภทการค้า การผลิต และการบริการ มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้งภาพรวมและรายด้าน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.12 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	1.276	3	.425	1.275	.284
	ระหว่างกลุ่ม	80.084	240	.334		
	รวม	81.361	243			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	.658	2	2.637	3.478	.017
	ระหว่างกลุ่ม	189.222	241	.758		
	รวม	189.880	243			

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเอง	ภายในกลุ่ม	.384	2	.577	1.909	.129

อย่างชัดเจน	ระหว่างกลุ่ม	73.831	241	.302		
	รวม	74.215	243			
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม	.433	2	1.064	1.898	.131
	ระหว่างกลุ่ม	137.321	241	.561		
	รวม	137.754	243			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม	.904	2	.817	1.306	.273
	ระหว่างกลุ่ม	151.800	241	.626		
	รวม	152.704	243			
6. ความสามารถทางการตลาด	ภายในกลุ่ม	.413	2	.864	1.505	.214
	ระหว่างกลุ่ม	139.947	241	.574		
	รวม	140.361	243			
7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	ภายในกลุ่ม	.601	2	.361	.627	.598
	ระหว่างกลุ่ม	138.664	241	.576		
	รวม	139.265	243			
8.. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม	.731	2	.868	1.160	.326
	ระหว่างกลุ่ม	181.354	241	.748		
	รวม	182.085	243			
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม	.078	2	.959	1.919	.127
	ระหว่างกลุ่ม	122.674	241	.499		
	รวม	122.752	243			
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม	.045	2	.277	.458	.712
	ระหว่างกลุ่ม	146.203	241	.606		
	รวม	146.248	243			
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม	.131	2	.580	1.933	.125
	ระหว่างกลุ่ม	73.600	241	.300		
	รวม	73.731	243			

จากตารางที่ 4.12 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานธุรกิจจนถึงปัจจุบัน พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการเพียงด้านเดียวที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คือด้านมีความมั่นใจในตนเองสามารถอธิบายความแตกต่างได้จากการทดสอบ Post Hoc โดยใช้ LSD ดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ผลการทดสอบรายคู่ตามวิธี LSD ค่าเฉลี่ย คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินงานจนถึงปัจจุบันด้านมีความมั่นใจในตนเอง

ระยะเวลาดำเนินงาน	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ระยะเวลาดำเนินงาน			
		1	2	3	4

1. 1-3 ปี	4.080		-.426*	-.461*	-.105
2. เกิน 3 ปีไม่เกิน 5 ปี	4.506			-.035	.320
3. เกิน 5 ปีไม่เกิน 10 ปี	4.541				.355*
4. เกิน 10 ปีขึ้นไป	4.186				

จากตารางที่ 4.13 ผู้ประกอบการที่ดำเนินงานจนถึงปัจจุบันที่มีระยะเวลาดำเนินกิจการ ในช่วง 1-3 ปี มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านมีความมั่นใจในตนเอง แตกต่างจาก กลุ่มที่มีระยะเวลาดำเนินงาน ในช่วง 3-5 ปี และช่วง 5-10 ปี และกลุ่มที่ดำเนินกิจการ อยู่ในช่วง 5-10 ปี มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ แตกต่างจาก กลุ่มที่มีระยะเวลาดำเนินงาน ในช่วง เกิน 10 ปี ขึ้นไป โดยมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ตารางที่ 4.14 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตามมูลค่าการลงทุนปัจจุบัน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	.639	5	.128	.377	.864
	ระหว่างกลุ่ม	80.722	238	.339		
	รวม	81.361	243			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	2.964	5	.593	.755	.583
	ระหว่างกลุ่ม	186.915	238	.785		
	รวม	189.880	243			

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	ภายในกลุ่ม	2.211	5	.442	1.462	.203
	ระหว่างกลุ่ม	72.004	238	.303		
	รวม	74.215	243			
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม	3.464	5	.693	1.228	.297
	ระหว่างกลุ่ม	134.290	238	.564		
	รวม	137.754	243			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม	6.504	5	1.301	2.118	.064
	ระหว่างกลุ่ม	146.200	238	.614		

6. ความสามารถทางการตลาด	รวม	152.704	243			
	ภายในกลุ่ม	6.587	5	1.317	2.344	.042
	ระหว่างกลุ่ม	133.774	238	.562		
	รวม	140.361	243			
7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	ภายในกลุ่ม	2.315	5	.463	.805	.547
	ระหว่างกลุ่ม	136.951	238	.575		
	รวม	139.265	243			
8. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม	6.288	5	1.258	1.703	.135
	ระหว่างกลุ่ม	175.797	238	.739		
	รวม	182.085	243			
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม	1.690	5	.338	.664	.651
	ระหว่างกลุ่ม	121.062	238	.509		
	รวม	122.752	243			
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม	2.889	5	.578	.959	.444
	ระหว่างกลุ่ม	143.359	238	.602		
	รวม	146.248	243			

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม	2.256	5	.451	1.502	.190
	ระหว่างกลุ่ม	71.475	238	.300		
	รวม	73.731	243			

จากตารางที่ 4.14 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม มูลค่าการลงทุนปัจจุบัน พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการเพียงด้านเดียวที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คือด้าน ความสามารถทางการตลาด สามารถอธิบายความแตกต่างได้จากการทดสอบ Post Hoc โดยใช้ LSD ดัง ตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 ผลการทดสอบรายคู่ตามวิธี LSD ค่าเฉลี่ย คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำแนกตามมูลค่าการลงทุนปัจจุบัน ด้านความสามารถทางการตลาด

มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน	ค่าเฉลี่ย	มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน
----------------------------	-----------	----------------------------

	\bar{X}	1	2	3	4	5	6
1. ไม่เกิน 2 แสนบาท	3.8871		.0499	.0135	.1826	-.1929	-.3243(*)
2. เกิน 2 แสนบาทไม่เกิน 5 แสนบาท	3.8372			-.0364	.1327	-.2428	-.3742(*)
3. เกิน 5 แสนบาทไม่เกิน 1 ล้านบาท	3.8736				.1690	-.2064	-.3378(*)
4. เกิน 1 ล้านบาทไม่เกิน 5 ล้านบาท	3.7045					-.3755(*)	-.5068(*)
5. เกิน 5 ล้านไม่เกิน 10 ล้านบาท	4.0800						-.1314
6. เกิน 10 ล้านบาทขึ้นไป	4.2114						

จากตารางที่ 4.15 ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันตั้งแต่ ไม่เกิน 2 แสนบาท จนถึงไม่เกิน 10 ล้านบาท มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านความสามารถทางการตลาด แตกต่างจากกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 10 ล้านบาท และกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาทก็มีความแตกต่างจากกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 10 ล้านบาทโดยมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ตารางที่ 4.16 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม จำนวนการจ้างงาน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	.668	5	.134	.394	.853
	ระหว่างกลุ่ม	80.693	238	.339		
	รวม	81.361	243			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	.658	2	2.637	3.478	.017
	ระหว่างกลุ่ม	189.222	241	.758		
	รวม	189.880	243			
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	ภายในกลุ่ม	.384	2	.577	1.909	.129
	ระหว่างกลุ่ม	73.831	241	.302		
	รวม	74.215	243			
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม	.433	2	1.064	1.898	.131
	ระหว่างกลุ่ม	137.321	241	.561		
	รวม	137.754	243			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม	.904	2	.817	1.306	.273
	ระหว่างกลุ่ม	151.800	241	.626		
	รวม	152.704	243			
6. ความสามารถทางการตลาด	ภายในกลุ่ม	.413	2	.864	1.505	.214

7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	ระหว่างกลุ่ม	139.947	241	.574		
	รวม	140.361	243			
	ภายในกลุ่ม	.601	2	.361	.627	.598
	ระหว่างกลุ่มรวม	138.664	241	.576		
8.. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม	.731	2	.868	1.160	.326
	ระหว่างกลุ่ม	181.354	241	.748		
	รวม	182.085	243			

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม	.078	2	.959	1.919	.127
	ระหว่างกลุ่ม	122.674	241	.499		
	รวม	122.752	243			
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม	.045	2	.277	.458	.712
	ระหว่างกลุ่ม	146.203	241	.606		
	รวม	146.248	243			
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม	.131	2	.580	1.933	.125
	ระหว่างกลุ่ม	73.600	241	.300		
	รวม	73.731	243			

จากตารางที่ 4.16 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม จำนวนการจ้างงาน พบว่า กิจการ ที่มีจำนวนการจ้างงานต่างกันมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทั้งภาพรวมและรายด้าน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.17 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตามผลประกอบการในปีที่ผ่านมา

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	1.605	2	.802	2.425	.091
	ระหว่างกลุ่ม	79.756	241	.331		

	รวม	81.361	243			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	.621	2	.310	.395	.674
	ระหว่างกลุ่ม	189.259	241	.785		
	รวม	189.880	243			

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	ภายในกลุ่ม	1.295	2	.647	2.140	.120
	ระหว่างกลุ่ม	72.920	241	.303		
	รวม	74.215	243			
4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม	.750	2	.375	.660	.518
	ระหว่างกลุ่ม	137.004	241	.568		
	รวม	137.754	243			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม	2.350	2	1.175	1.883	.154
	ระหว่างกลุ่ม	150.355	241	.624		
	รวม	152.704	243			
6. ความสามารถทางการตลาด	ภายในกลุ่ม	1.111	2	.555	.961	.384
	ระหว่างกลุ่ม	139.250	241	.578		
	รวม	140.361	243			
7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต	ภายในกลุ่ม	.790	2	.395	.688	.504
	ระหว่างกลุ่ม	138.475	241	.575		
	รวม	139.265	243			
8. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม	.877	2	.438	.583	.559
	ระหว่างกลุ่ม	181.208	241	.752		
	รวม	182.085	243			
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม	1.683	2	.841	1.675	.189
	ระหว่างกลุ่ม	121.069	241	.502		
	รวม	122.752	243			

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม	.505	2	.252	.417	.659
	ระหว่างกลุ่ม	145.743	241	.605		
	รวม	146.248	243			
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม	.911	2	.456	1.508	.223
	ระหว่างกลุ่ม	72.820	241	.302		
	รวม	73.731	243			

จากตารางที่ 4.17 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม ผลประกอบการในปีที่ผ่านมา พบว่ากิจการ ที่มีผลประกอบการในปีที่ผ่านมา ต่างกัน มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทั้งภาพรวมและรายด้าน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.18 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ระดับของการประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
1. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	ภายในกลุ่ม	4.564	2	2.282	7.148	.001
	ระหว่างกลุ่ม	76.621	240	.319		
	รวม	81.185	242			
2. มีความมั่นใจในตนเอง	ภายในกลุ่ม	9.758	2	4.879	6.521	.002
	ระหว่างกลุ่ม	179.575	240	.748		
	รวม	189.333	242			
3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	ภายในกลุ่ม	5.784	2	2.892	10.143	.000
	ระหว่างกลุ่ม	68.431	240	.285		
	รวม	74.215	242			

ตารางที่ 4.18 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	MS	F	Sig.
--	------------------	----------------	----	----	---	------

4. มีแผนงานที่เป็นระบบ	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	9.772	2	4.886	9.178	.000
		127.768	240	.532		
		137.540	242			
5. ความสามารถในการบริหารการเงิน	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	10.737	2	5.368	9.079	.000
		141.912	240	.591		
		152.648	242			
6. ความสามารถทางการตลาด	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	9.415	2	4.707	8.628	.000
		130.939	240	.546		
		140.354	242			
7. ความสามารถในการมองเห็นสภาพ การแข่งขันของอนาคต	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	15.283	2	7.641	14.798	.000
		123.935	240	.516		
		139.218	242			
8.. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	14.731	2	7.366	10.563	.000
		167.351	240	.697		
		182.082	242			
9. มีทักษะในการประสานงาน	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	11.304	2	5.652	12.212	.000
		111.075	240	.463		
		122.380	242			
10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	9.196	2	4.598	8.128	.000
		135.767	240	.566		
		144.963	242			
ภาพรวม	ภายในกลุ่ม ระหว่างกลุ่ม รวม	9.649	2	4.825	18.088	.000
		64.017	240	.267		
		73.667	242			

จากตารางที่ 4.18 เปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม ระดับของการประสบความสำเร็จ พบว่า
คุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สามารถ
อธิบายความแตกต่างได้จากการทดสอบ Post Hoc โดยใช้ LSD ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 ผลการทดสอบรายคู่ตามวิธี LSD ค่าเฉลี่ย คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
จำแนกตามระดับของการประสบความสำเร็จ

ระดับของการประสบความสำเร็จ	ค่าเฉลี่ย	ระดับของการประสบความสำเร็จ
----------------------------	-----------	----------------------------

	\bar{X}	1	2	3
1. ด้านมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.9197		-.20704*	.39656*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	4.1267			-.18952
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.3162			
2. ด้านมีความมั่นใจในตนเอง				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	4.0402		-.24634*	-.60086*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	4.2865			-.35452*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.6410			
3. ด้านมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	4.1606		-.18646*	-.46329*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	4.3471			-.27682*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.6239			
4. ด้านมีแผนงานที่เป็นระบบ				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.6426		-.26377*	-.59675*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.9063			-.33298*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.2393			
5. ด้านมีความสามารถในการบริหารการเงิน				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.6707		-.26596*	-.62846*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.9366			-.36251*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.2991			

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ระดับของการประสบความสำเร็จ	ค่าเฉลี่ย	ระดับของการประสบความสำเร็จ		
	\bar{X}	1	2	3
6. ด้านมีความสามารถทางการตลาด				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.6908		-.26791*	-.58274*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.9587			-.31483*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.2735			
7. ด้านมีความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.4859		-.35703*	-.73628*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.8430			-.37925*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.2222			

8. ด้านมีแหล่งสนับสนุนที่ดี				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.5060		-0.19095	-0.74184*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.6970			-0.55089*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.2479			
9. ด้านมีทักษะในการประสานงาน				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.8353		-0.23077*	-0.65184*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	4.0661			-0.42106*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.4872			
10. ด้านมีการจัดองค์กรที่เหมาะสม				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.6265		-0.29636*	-0.56153*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	3.9229			-0.26517
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.1880			
ภาพรวม				
ระดับต่ำ (1-1.99 คะแนน)	3.7578		-0.25126*	-0.59601*
ระดับปานกลาง (2-3.99 คะแนน)	4.0091			-0.34476*
ระดับสูง (4-5คะแนน)	4.3538			

จากตารางที่ 4.19 สามารถอธิบายความแตกต่างเป็นรายคู่ได้ดังนี้

1. ด้านมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

2. ด้านมีความมั่นใจในตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

3. ด้านมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

4. ด้านมีแผนงานที่เป็นระบบ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

5. ด้านมีความสามารถในการบริหารการเงิน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

6. ด้านมีความสามารถทางการตลาด ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

7. ด้านมีความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

8. ด้านมีแหล่งสนับสนุนที่ดี ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

9. ด้านมีทักษะในการประสานงาน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

10. ด้านมีการจัดองค์กรที่เหมาะสม ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับต่ำ มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง และระดับสูง และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับปานกลาง มีคุณลักษณะด้านนี้แตกต่างจาก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ระดับสูง โดยแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม จากคำถามปลายเปิด มีผู้ตอบแบบสอบถามที่ตอบคำถามปลายเปิดให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมด้านคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จ จำนวน 90 ราย และให้ข้อเสนอแนะด้านการต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จำนวน 47 ราย สรุปได้ดังตาราง 4.20

ตารางที่ 4.20 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
ด้านคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จ (เสนอแนะเพิ่มเติม)		
มีคุณธรรม จริยธรรม ซื่อสัตย์จริงใจต่อลูกค้า ให้ความสำคัญกับลูกค้า	10	4.10
ควรเน้นที่คุณภาพสินค้า หรือบริการและมีการควบคุมคุณภาพให้สม่ำเสมอ	8	3.28
พยายามลดต้นทุน และค่าใช้จ่ายโดยรักษาคุณภาพให้คงเดิม เพื่อปรับราคาสินค้าลง	5	2.05
กล้าเสี่ยง กล้าคิดกล้าทำ กล้าตัดสินใจก่อนคนอื่น	4	1.64
พร้อมที่จะพัฒนาและปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงตนเองอยู่เสมอพร้อมที่จะเรียนรู้	3	1.23
ศึกษาเรียนรู้จากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	2	0.82
ศึกษาความต้องการของลูกค้าก่อนตัดสินใจ เข้าใจความต้องการของชุมชน	3	1.23
เน้นการตลาดเชิงรุก สร้างความแตกต่างให้สินค้า หรือบริการ	4	1.64
มีความเป็นผู้นำ มีระเบียบวินัย ตรงต่อเวลา	5	2.05

พร้อมที่จะเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ ทั้งด้านการติดต่อสื่อสาร และระบบบัญชี	4	1.64
ศึกษาจุดอ่อน จุดแข็งของตนเอง และนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์	2	0.82
มีการวางแผน จัดองค์การและมีการอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง	3	1.23
มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี กับลูกค้า และพนักงาน	5	2.05
ต้องใจกว้างรับฟังข้อคิดเห็นจากลูกค้า และบุคลากรภายนอกที่เกี่ยวข้อง	3	1.23
แสวงหาแหล่งเงินทุนที่ต้นทุน (ดอกเบี้ย) ต่ำ	4	1.64
สร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางการค้า	2	0.82

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องเรียนรู้ภาษาอังกฤษ หรือภาษาต่างประเทศที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาษาจีน เวียดนาม	2	0.82
ต้องมีบริการที่ครอบคลุม หรือมีสินค้าครบตามที่ลูกค้าต้องการ	5	2.05
หมั่นปรับปรุงภายในร้าน ปรับปรุงสินค้าและบริการอยู่เสมอ	4	1.64
ให้ความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน	3	1.23
มีการศึกษาดูงานแลกเปลี่ยนความรู้กับกลุ่มธุรกิจที่มีเครือข่ายเกี่ยวข้องกัน	2	0.82
มีการตรวจสอบบัญชีรายรับรายจ่าย สม่ำเสมอเพื่อวางแผนธุรกิจ	4	1.64
คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและผลกระทบต่อสังคม	1	0.41
มีวินัยทางการเงิน ไม่นำเงินหมุนเวียนทางธุรกิจไปใช้ทางอื่น	2	0.82
รวมแบบสอบถามที่ตอบคำถามปลายเปิด	90	36.89
แบบสอบถามที่ไม่ได้ตอบ	154	63.11
รวมทั้งหมด	244	100.00
ด้านการต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง		
ต้องการให้จากศูนย์ภาค 7 มีการส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง	9	3.69
ควรให้การสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและลดขั้นตอนซับซ้อนยุ่งยากลง	7	2.87
ต้องการการความช่วยเหลือด้านบริหารกลุ่ม และการสร้างเครือข่ายให้เข้มแข็ง	5	2.05
ต้องการการอบรมเรื่องการใช้เทคโนโลยีทั้งด้านระบบบัญชี และตลาดอิเล็กทรอนิกส์	8	3.28
จัดระบบพ่อค้าคนกลางไม่ให้เอาเปรียบผู้ผลิตมากเกินไป	7	2.87
ให้ความรู้เรื่องกฎระเบียบและกฎหมายทางการค้า	5	2.05
ให้ความรู้เรื่องระบบบัญชี และการเสียภาษีที่ถูกต้องและเป็นธรรม	4	1.64
ภาครัฐควรให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ที่เอื้อต่อการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน	2	0.82
รวมแบบสอบถามที่ตอบคำถามปลายเปิด	47	19.26
แบบสอบถามที่ไม่ได้ตอบ	197	80.74
รวมทั้งหมด	244	100

4.2 การสัมภาษณ์ ในเชิงลึก

การยืนยันผลการวิเคราะห์ข้อมูลและข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยเชิงปริมาณของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดำเนินการเก็บข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured interview) โดยนำ ผลของการเปรียบเทียบคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ

แต่ละกลุ่มจำแนกตามระดับของความสำเร็จ ไปยืนยันผลของการวิจัยโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) โดยเลือกสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive random sampling) โดยแยกตามตามระดับของความสำเร็จ ระดับสูง 2 คน ระดับกลาง 4 คน และระดับต่ำ 2 คน รวม 8 คน กระจายทั้ง 4 จังหวัด คือ ยโสธร ศรีสะเกษ อำนาจเจริญ และอุบลราชธานี

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หมายถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาพรวม ทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ 1) กำไรที่ได้รับมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 2) ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง 3) ยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 4) ธุรกิจมีจำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา 5) จำนวนการจ้างงานลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง การสัมภาษณ์ได้แบ่งผู้ให้สัมภาษณ์เป็น 3 กลุ่มดังนี้

กลุ่มที่ 1 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง จำนวน 2 ราย ให้ความเห็นตรงกันว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้าน เป็นสิ่งจำเป็นและเอื้อต่อการประสบความสำเร็จในระดับสูงอย่างยิ่ง และหากพิจารณาความสำเร็จในแต่ละด้าน มีคุณลักษณะบางอย่างที่เอื้อต่อความสำเร็จแต่และประเภทจริง ดังผู้ประกอบการรายหนึ่งกล่าวว่า

“ผมเห็นด้วยกับการที่ธุรกิจมียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการมีจำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น มีความสัมพันธ์โดยตรงกับความสามารถทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การประเมินความต้องการของลูกค้า การประเมินจุดอ่อนจุดแข็งของคู่แข่ง การเน้นที่ตัวผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย หากผมไม่มีความสามารถหรือไม่แสวงหาความรู้ทางการตลาดผมคงไม่รู้วิธีที่จะเอาชนะคู่แข่งได้ อีกเรื่องหนึ่งที่ผมเห็นด้วยคือ การแสวงหาแหล่งเงินทุนหรือแหล่งสนับสนุนที่ดี เพราะหากขาดแหล่งสนับสนุนที่ดี ไม่ว่าจะเป็นด้านการเงิน ด้านความรู้ หรือแม้แต่การได้รับเครดิตทางการค้า ผมก็คงไปไม่รอด”

ส่วนผู้ประกอบการอีกรายให้สัมภาษณ์สนับสนุน ว่าการมีคุณลักษณะทั้ง 10 ด้านทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ โดยกล่าวเสริมว่า

“ที่ผมประสบความสำเร็จมาได้ขนาดนี้ผมต้องขยันหมั่นเพียรและมุ่งมั่นที่จะ ประสบความสำเร็จ ผมเคยผ่านอุปสรรคมามาก ประสบการณ์ที่ผ่านมาทำให้ผมเรียนรู้ที่จะทำงานเป็นระบบมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ต้องหมั่นหาความรู้ทั้งด้านการบริหาร การตลาด และการเงิน และที่ผมเห็นด้วยอีกอย่างคือ การมีแหล่งสนับสนุนที่ดี เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการชำระหนี้ เพราะหากเกิดการผิดพลาดหรือธุรกิจชะงักตัว เราสามารถไปขอความช่วยเหลือจากแหล่งสนับสนุน หรือพันธมิตรได้”

กลุ่มที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับกลาง จำนวน 4 คน ยอมรับว่าคุณลักษณะทั้ง 10 อย่าง เป็นสิ่งจำเป็นและเอื้อต่อการประสบความสำเร็จ แต่ก็มีบางคุณลักษณะที่ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ยังขาดไป หรือมีน้อยกว่ากลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง ซึ่งยืนยันผลการวิจัยที่พบว่ากลุ่มนี้มีคุณลักษณะแตกต่างจากกลุ่มที่ 1 ดังคำให้สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการรายหนึ่งกล่าวว่า

“ผมก็ทราบนะครับว่าคุณลักษณะ ทั้ง 10 อย่างเป็นสิ่งจำเป็นต่อการประสบความสำเร็จ แต่ด้วยข้อจำกัดหลายๆ อย่าง เช่น การวางแผนงานเป็นระบบ การมีความสามารถในการบริหารการเงิน การมองสภาพการแข่งขันในอนาคต อันนี้ผมยังขาดประสบการณ์และการเรียนรู้อีกมาก”

ผู้ประกอบการอีกรายก็เห็นด้วยกับคุณลักษณะที่จำเป็นทั้ง 10 ด้าน แต่ก็ยังไม่สามารถมีคุณลักษณะครบทั้งหมด โดยกล่าวว่า

“ผมคิดว่าผมขาดความรู้ด้านการตลาดอาจเป็นเพราะผมขาดประสบการณ์ ทางด้านนี้ผมคงต้องไปหาความรู้เพิ่มเติมอีกมาก และอีกด้านที่ผมขาดคือการมีแหล่งแหล่งสนับสนุนที่ดี ไม่ว่าจะเป็นเครือข่ายหรือญาติพี่น้อง โดยเฉพาะจากสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานของรัฐ อันนี้เป็นเหตุผลหลัก และเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ผมไม่สามารถขยายกิจการได้ ส่วนคุณลักษณะด้านอื่นๆ ผมคิดว่าเป็นเรื่องที่แต่ละคนสามารถสร้างหรือฝึกฝนให้เกิดความชำนาญได้”

ผู้ประกอบการรายที่ 3 ก็เห็นด้วยกับคุณลักษณะที่จำเป็นทั้ง 10 ด้าน แต่ก็ยังไม่สามารถมีคุณลักษณะครบทั้งหมด โดยกล่าวว่า

“ผมคิดว่าการค้าขายอย่าง ซื่อสัตย์ตรงไปตรงมาและจริงใจต่อลูกค้า เป็นคุณลักษณะอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจของผมอยู่มาได้ยาวนานและครองใจลูกค้าให้อยู่กับเราได้ตลอดมา ถึงแม้ว่าจะทำให้กำไรลดลงไปบ้าง แต่เราก็ยังคงครองตลาด และรักษาชื่อเสียงเอาไว้ได้ในระยะยาว”

ผู้ประกอบการรายที่ 4 ของกลุ่มนี้ ก็เห็นด้วยกับคุณลักษณะที่จำเป็นทั้ง 10 ด้าน แต่ก็ยังไม่สามารถมีคุณลักษณะครบทั้งหมด โดยกล่าวเสริมว่า

“นอกจาก 10 คุณลักษณะที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ผมเห็นว่าการมีคุณธรรม จริยธรรมในการประกอบธุรกิจ ไม่เห็นแก่ได้ หรือหวังกำไรเพียงอย่างเดียว โดยไม่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม และผลกระทบต่อสังคมโดยรวม ก็เป็นคุณลักษณะที่จำเป็นอีกอย่างที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมี เพื่อให้กิจการประสบความสำเร็จและเติบโตในระยะยาวต่อไป”

กลุ่มที่ 3 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ จำนวน 2 คน พบว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ขาดคุณสมบัติ ในหลาย ด้าน ซึ่งยืนยันผลการวิจัยที่พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำมีคุณลักษณะแตกต่างจากกลุ่มที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญ ดึงคำให้สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการรายหนึ่งกล่าวว่า

“ฉันคิดว่าคุณลักษณะทั้ง 10 ด้าน มีความสำคัญและเอื้อต่อความสำเร็จของกิจการ แต่ด้านที่ ฉันยังขาด คุณลักษณะหลายด้าน โดยเฉพาะความสามารถด้านการบริหารการเงิน เพราะฉันหาวิธีควบคุมการรั่วไหล การลดต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ลงไม่ได้ ทำให้มีกำไรน้อย หรือบางครั้งก็แค่เสมอทุน การประสานงานกับลูกน้องในธุรกิจตัวเอง หรือกับคนภายนอกที่เกี่ยวข้องก็ไม่ดีนัก เพราะฉันไม่เก่งเรื่องติดต่อกับคน ฉันคงต้องเร่งพัฒนา ความสามารถ ทั้งสองด้านนี้ให้มาก”

ผู้ประกอบการอีกรายให้สัมภาษณ์ในเชิงสนับสนุนผลการวิจัยว่ากลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำยังขาดคุณลักษณะที่จำเป็นต่อความสำเร็จหลายด้านเช่นกัน โดยกล่าวว่า

“ผมเห็นว่าการทำธุรกิจสมัยนี้ มีความมุ่งมั่น ความขยัน อดยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง เท่านั้นไม่เพียงพอหรอกครับ ดังคำกล่าวที่ว่ากิจการรุ่งแต่ย่ำ ไม่เหมือนกับรุ่งเสีย แค่ขยันและมุ่งมั่นไม่พอจริงๆ ผมยอมรับครับว่าผมยังขาดคุณลักษณะอีกหลายอย่าง ทั้งด้านการบริหารการเงิน การตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง โดยเฉพาะ การแสวงหาแหล่งสนับสนุนที่ดี หรือการสร้างเครือข่าย รวมทั้งพันธมิตรทางการค้า อันนี้ผมเห็นว่าสำคัญที่สุด แต่ผมก็คงต้องใช้เวลาในการพัฒนาตนเองให้มีคุณลักษณะเหล่านี้เพิ่มขึ้น ผมว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรยื่นมือเข้ามาให้การช่วยเหลือ ไม่ว่าจะเป็นด้านการให้ความรู้ การสนับสนุนสถาบันการเงินให้ปล่อยสินเชื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยให้มากขึ้น และในเวลาอันใกล้นี้ เราจะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ (AEC) พวกผมซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย จะอยู่ไม่ได้ และต้องปิดตัวลงตามกันไปนะครับ”

4.3 ผลการทดสอบสมมติฐานในการวิจัย

จากการสมมติฐานในการวิจัยที่ตั้งไว้ 3 ข้อ พิสูจน์สมมติฐานได้ดังนี้

1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิตสินค้าและบริการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ทั้ง 10 ด้าน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกิจการ ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือคุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิตสินค้าและบริการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ทั้ง 10 ด้าน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกิจการอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 โดยมีค่าความสัมพันธ์ ในทางบวก ตั้งแต่ระดับ .111 ถึง .398
2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคการผลิตสินค้าและบริการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ทั้ง 10 ด้าน มีความสัมพันธ์กับระดับของความสำเร็จของกิจการทั้ง 3 ระดับ คือ การประสบความสำเร็จในระดับ ระดับปานกลาง และระดับต่ำ ผลการวิจัยพบว่า

2.1 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 กับลักษณะของผู้ประกอบการเพียง 1 ด้าน คือ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.342$)

2.2 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 กับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มี 6 ด้าน คือ 1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.279$) 2) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี ($r=.268$) 3) มีทักษะในการประสานงาน ($r=.241$) และ 4) ความสามารถในการบริหารการเงิน ($r=.235$) ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ในทางบวก การประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 มี 2 ด้าน คือ 1) ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ($r=.216$) และ 2) มีความมั่นใจในตนเอง ($r=.184$)

2.3 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ ไม่พบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ

3. ผู้ประกอบการ ที่มีประเภทของกิจการ ระยะเวลาที่ดำเนินการถึงปัจจุบัน มูลค่าการลงทุน จำนวนแรงงาน ภาคการผลิต ผลการดำเนินงานในรอบที่ผ่านมา และระดับการประสบความสำเร็จต่างกัน มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จแตกต่างกัน

3.1 ผลการพิสูจน์สมมติฐานพบว่า ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ประเภทของ กิจการ จำนวนแรงงาน และผลประกอบการปีที่ผ่านมา ไม่พบความแตกต่าง

3.2 ส่วนผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน และระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม พบความแตกต่าง ดังนี้

3.2.1 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน พบความแตกต่างเพียงด้านเดียวคือ ด้านมีความมั่นใจในตนเอง โดยมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

3.2.2 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม มูลค่าการลงทุนปัจจุบัน พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการเพียงด้านเดียวที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คือ ด้านความสามารถทางการตลาด

3.2.3 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่าง จำแนกตาม ระดับของการประสบความสำเร็จ พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 10 ด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05