

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ผลการวิจัยจากบทที่ 4 จะถูกนำมาสรุปและอภิปรายผลตามลำดับดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ประเภทของกิจการ ระยะเวลา ดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงานและผลประกอบการปีที่ผ่านมา

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จในแต่ละด้าน

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม

ส่วนที่ 5 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ประเภทของ กิจการ จำนวนแรงงาน ผลประกอบการปีที่ผ่านมา ระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน และระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม

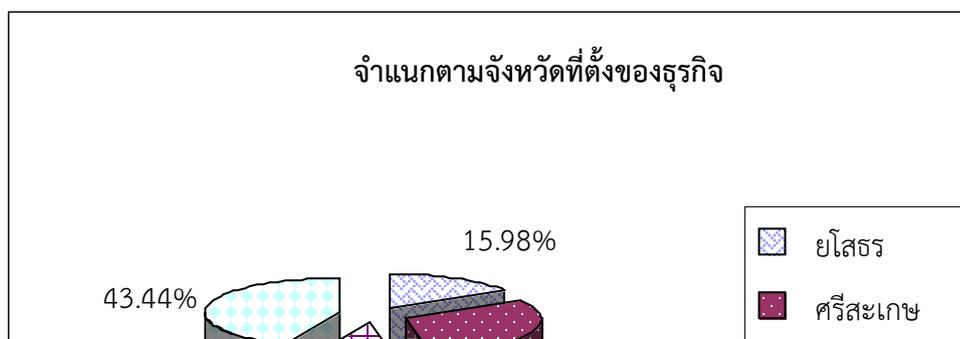
ส่วนที่ 6 อภิปรายผล

ส่วนที่ 7 ข้อเสนอแนะ

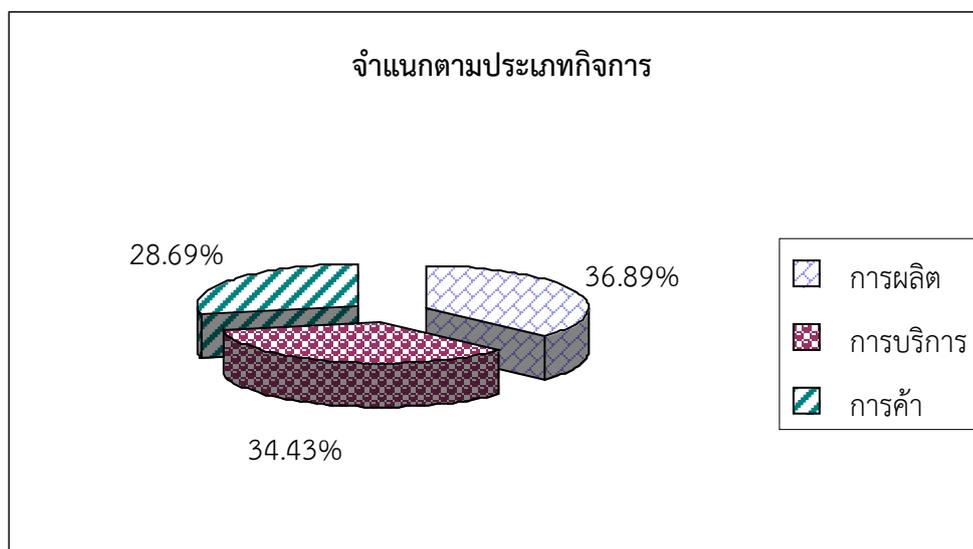
สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

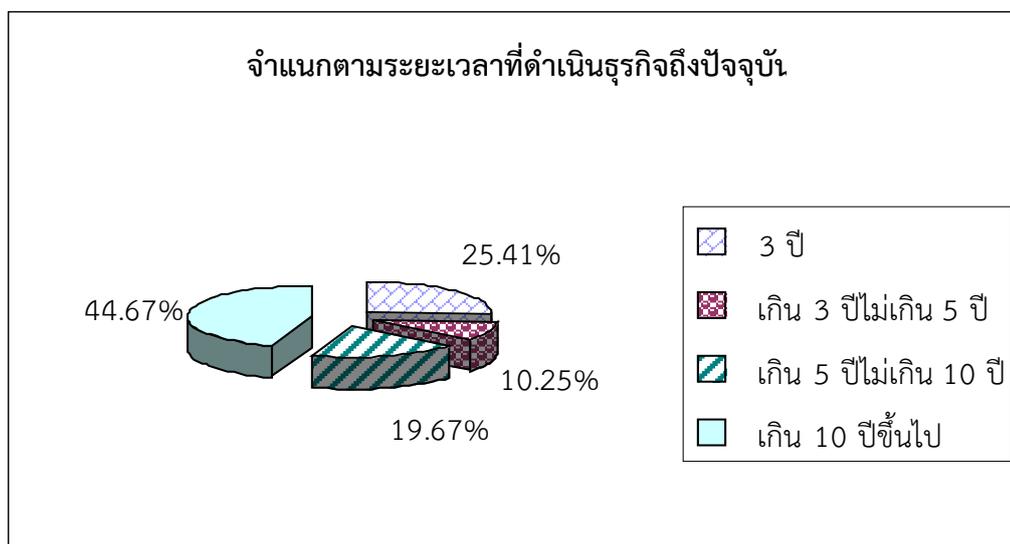
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 244 ราย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดอุบลราชธานี จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.48 เป็นกิจการประเภทการผลิต จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.9 กิจการประเภทบริการ จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.4 และประเภทการค้า จำนวน 70 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.7 ส่วนใหญ่ดำเนินกิจการ เป็นเวลา 10 ปีขึ้นไป จำนวน 109 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.7 เป็นกิจการจดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดา มากที่สุด 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 ดังแสดงในภาพที่ 5.1-5.8



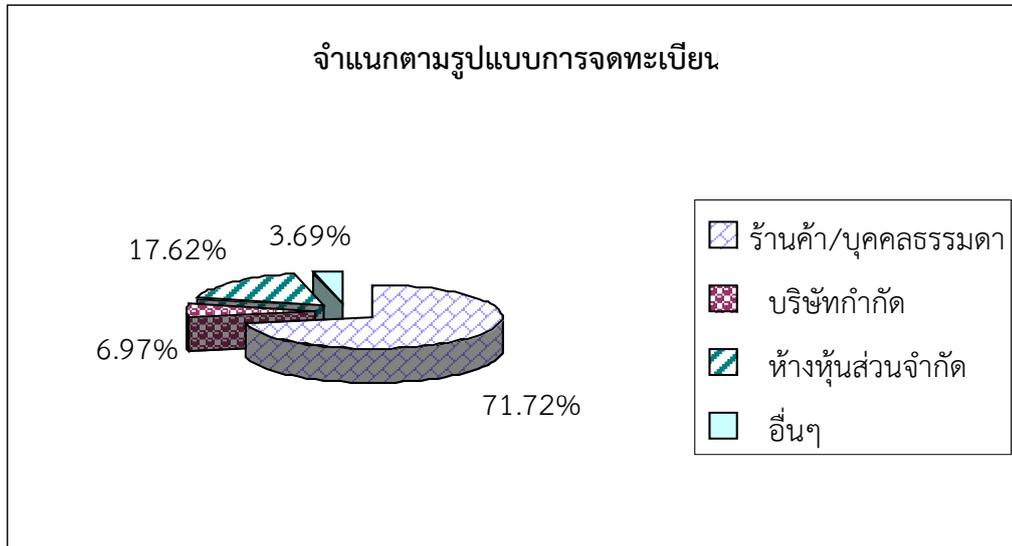
ภาพที่ 5.1 จำนวนธุรกิจจำแนกตามจังหวัดที่ตั้งของธุรกิจ



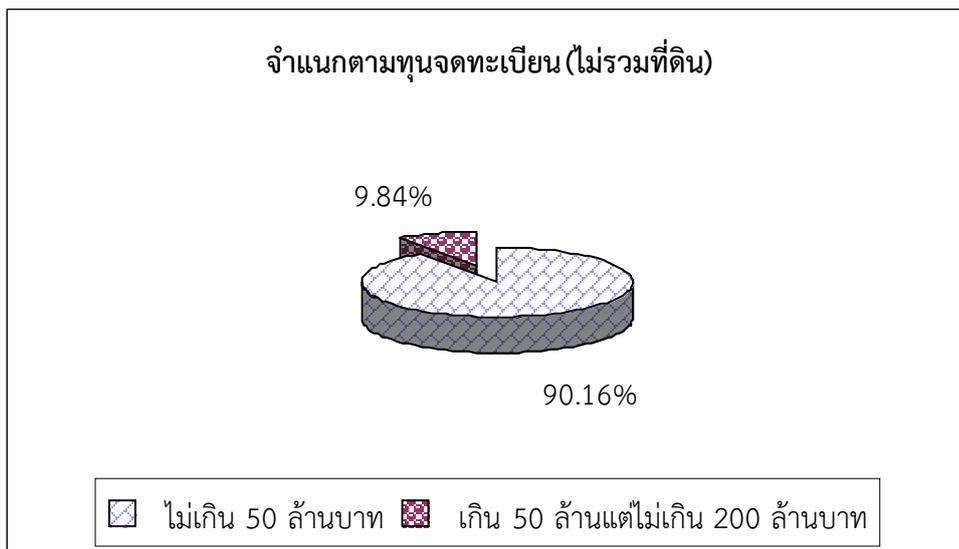
ภาพที่ 5.2 จำนวนธุรกิจจำแนกตามประเภทกิจการ



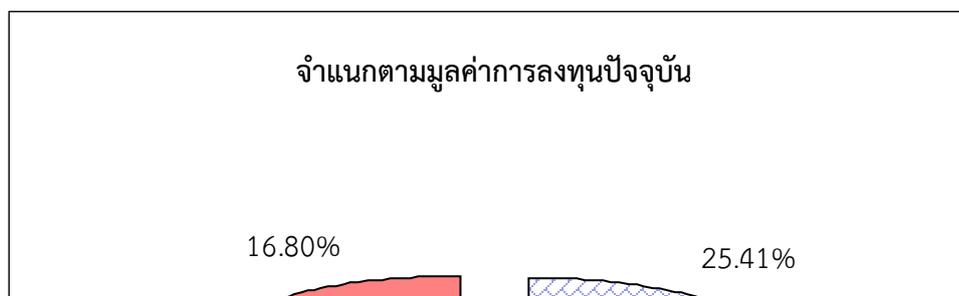
ภาพที่ 5.3 จำนวนธุรกิจจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจถึงปัจจุบัน



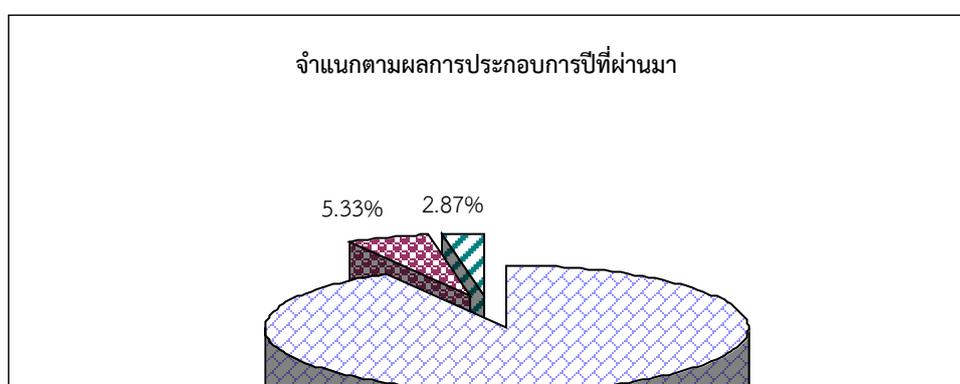
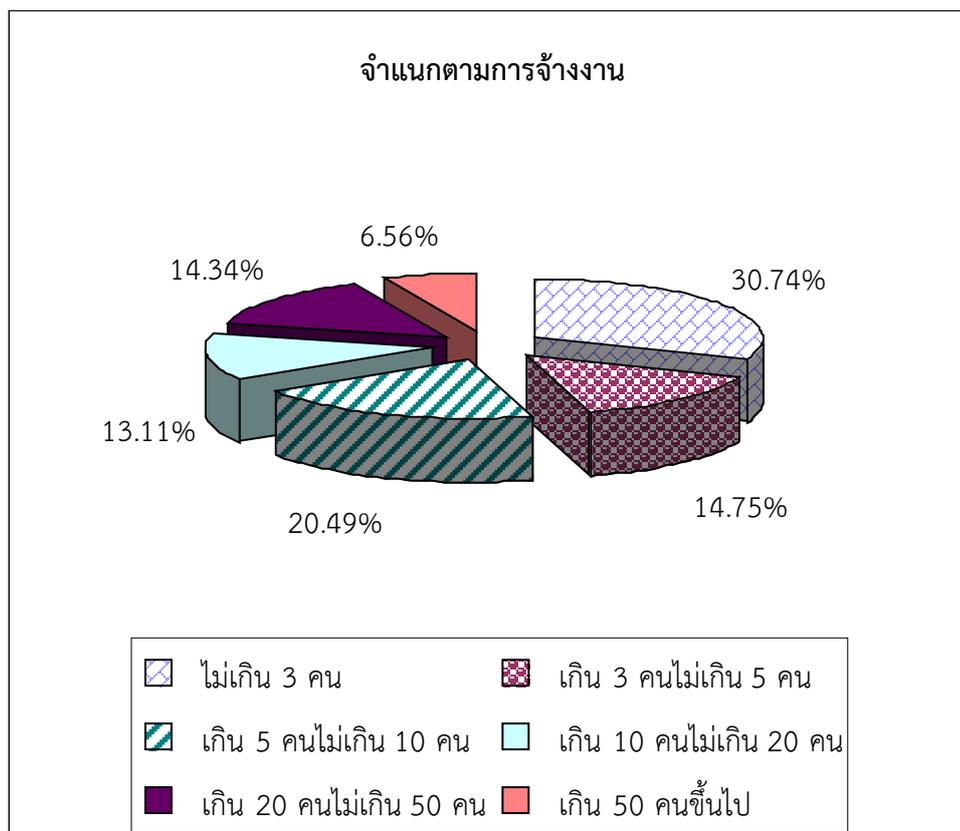
ภาพที่ 5.4 จำนวนธุรกิจจำแนกตามรูปแบบการจดทะเบียน



ภาพที่ 5.5 จำนวนธุรกิจจำแนกตามทุนจดทะเบียน

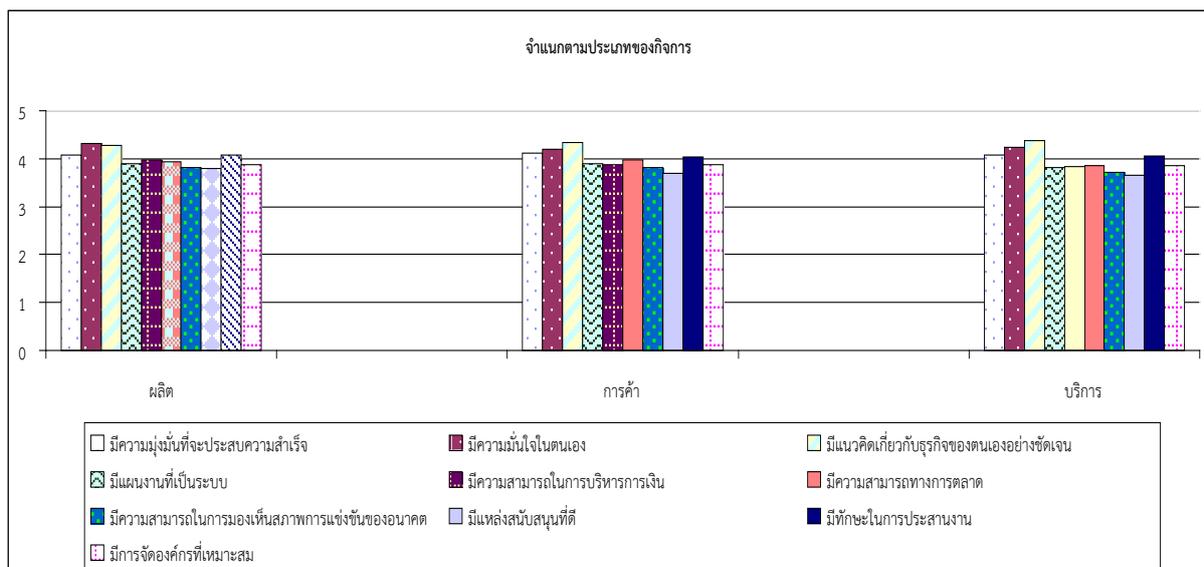


ภาพที่ 5.6 จำนวนธุรกิจจำแนกตามมูลค่าการลงทุนปัจจุบัน

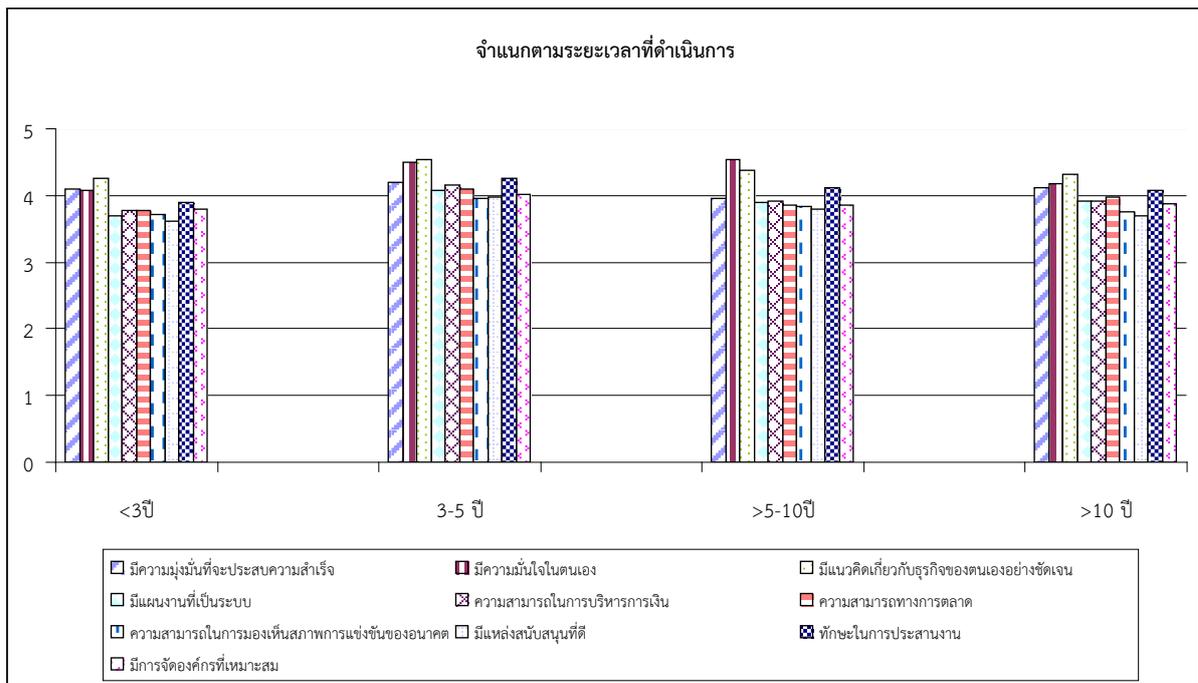


ภาพที่ 5.8 จำนวนธุรกิจจำแนกตามผลการประกอบการปีที่ผ่านมา

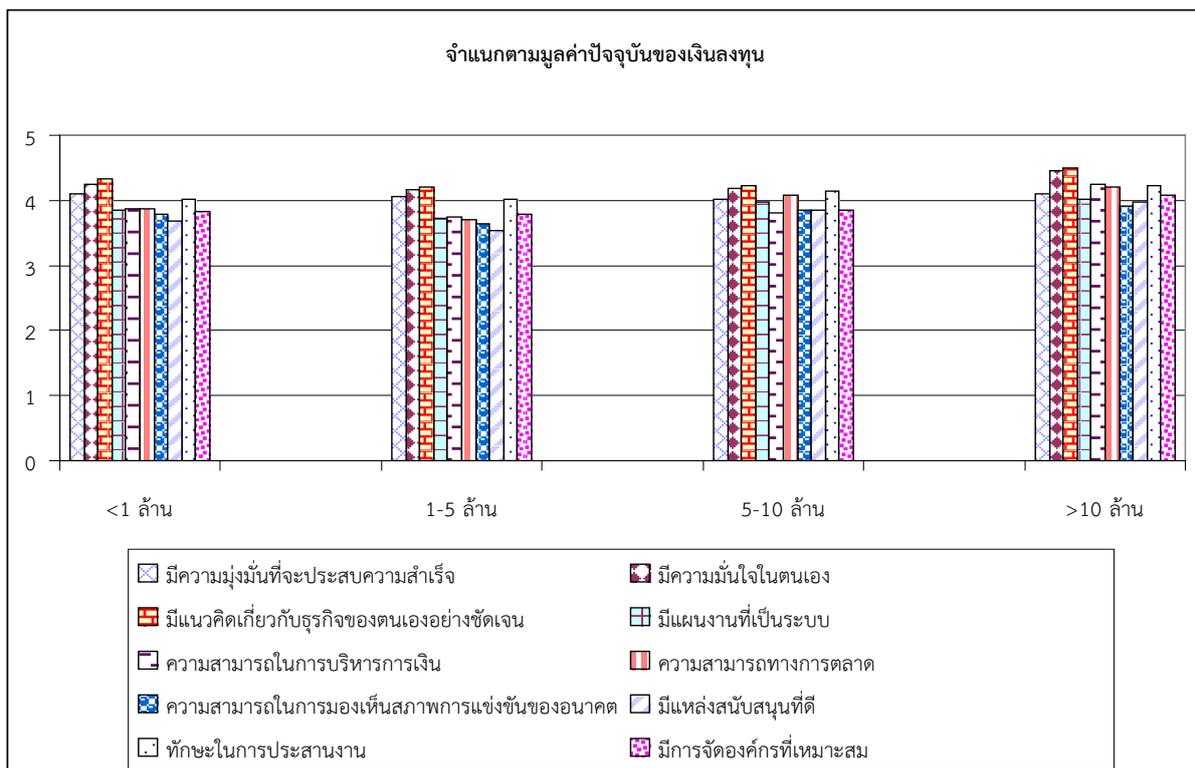
ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ประเภทของกิจการ ระยะเวลา ดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน จำนวนแรงงานและผลประกอบการปีที่ผ่านมา ผลการวิจัย พบว่าผู้ประกอบการ ภาคการผลิต ที่มีมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนสูง และมีระยะเวลาดำเนินงานมีนานกว่า มีคุณลักษณะที่เอื้อต่อความสำเร็จในภาพรวมมากกว่า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าภาคการผลิตต้องลงทุนสูง ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถรอบด้าน มีการสร้างนวัตกรรม กล้าเผชิญความเสี่ยง และมุ่ง บริหารงานเชิงรุก จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดมาได้ยาวนานกว่า สอดคล้องกับ ภาณี อุบลศรี (2546), ประหยัด แซ่หลิม (2547) และชาญ รัตนะพิสิฐ (2550), ที่พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้อง มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน มีความมั่นใจในตนเอง และมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ มีความสามารถในมน้ำใจดีใจผู้อื่น มีความมานะและทำงานหนัก มีความสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ มีความสามารถในการบริหารงานและเป็นผู้นำที่ดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความวิสัยทัศน์กว้างไกล ดังแสดงใน ภาพที่ 5.9-5.14



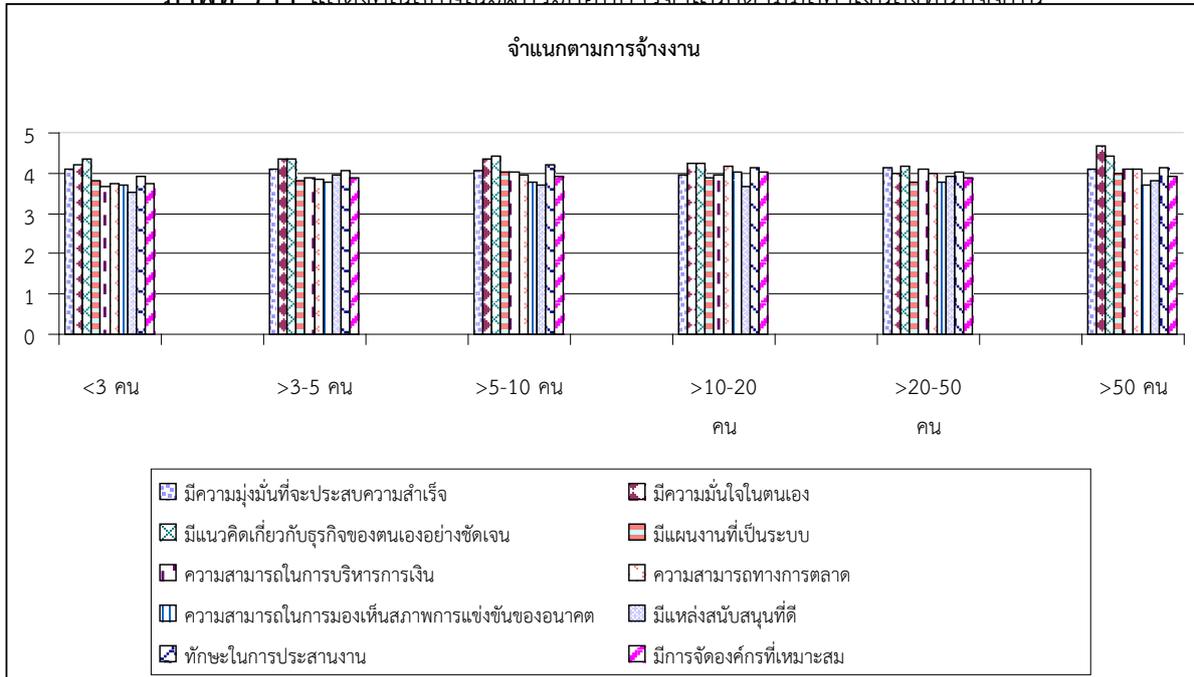
ภาพที่ 5.9 แสดงคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามประเภทของกิจการ



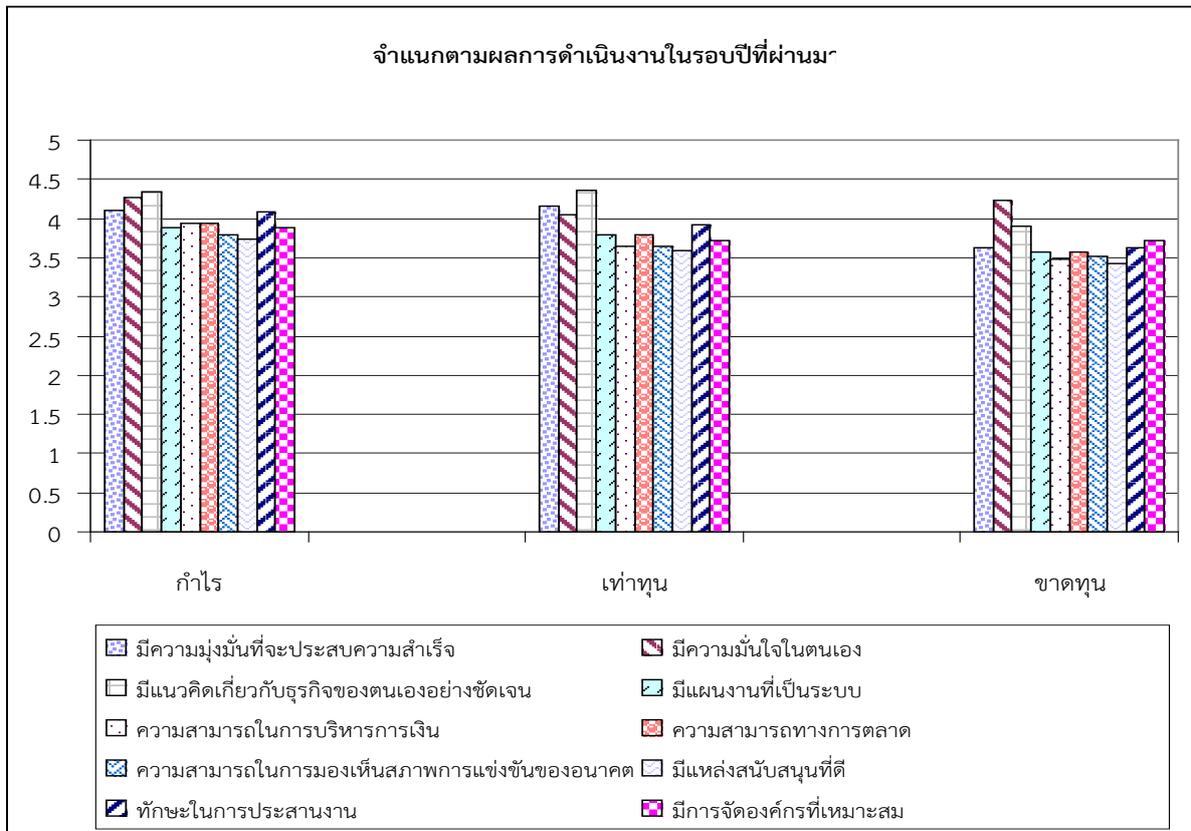
ภาพที่ 3.10 แสดงถึงผลจากปัจจัยความสำเร็จที่ผู้ประกอบการมีต่อระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจของตน



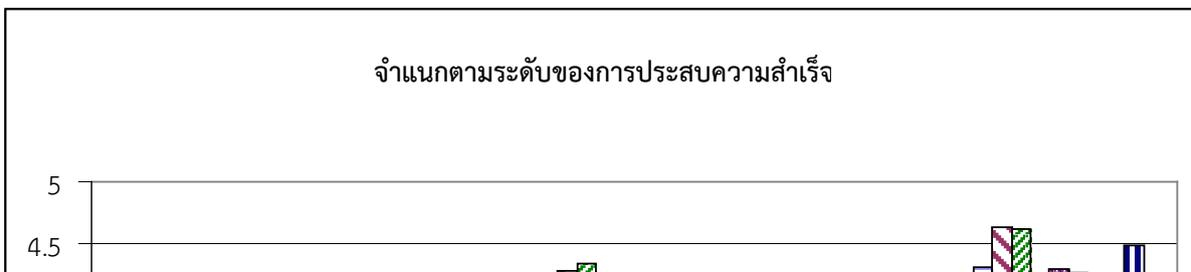
ภาพที่ 5.11 แสดงคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามมูลค่าเงินลงทุนที่ลงไว้



ภาพที่ 5.12 แสดงคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามจำนวนแรงงาน



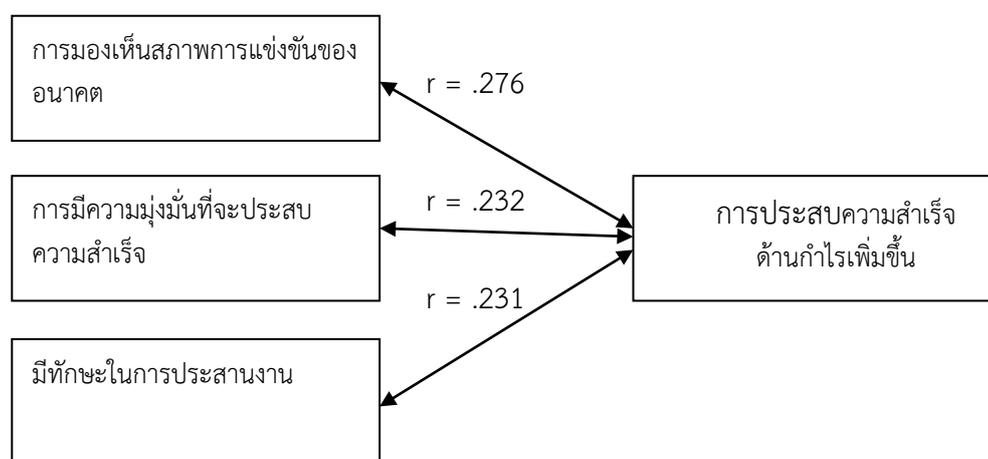
ภาพที่ 5.13 แสดงคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามผลประกอบการที่ผ่านมา



ภาพที่ 5.14 แสดงคุณลักษณะผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของการประสบความสำเร็จ

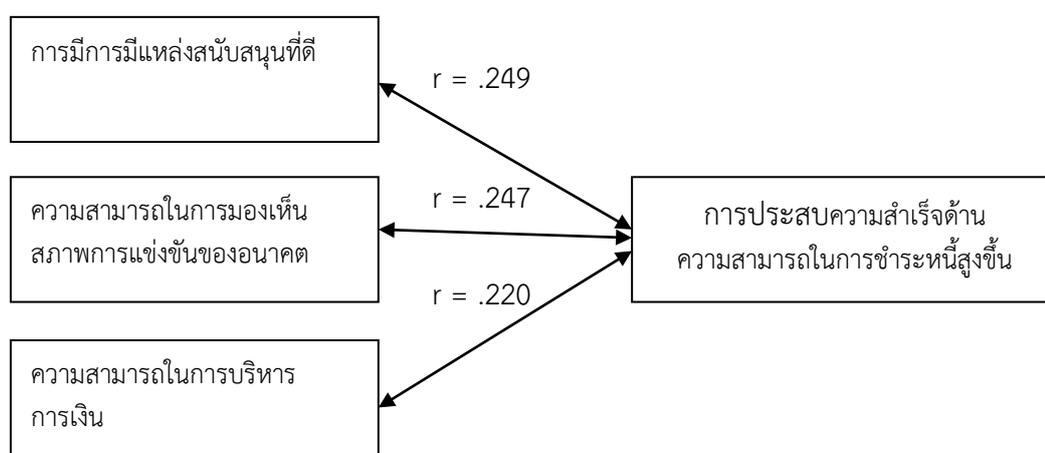
ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จในแต่ละด้าน ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับการประสบความสำเร็จ แต่ละด้าน สรุปดังนี้

1. การทำกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ กับความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต มากที่สุด รองลงมาคือ การมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และการมีทักษะในการประสานงาน ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับ Antonicic, (2000) ที่ศึกษาและพบว่า ผู้ประกอบการที่มีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการสูงแล้วจะมีความสามารถในการทำกำไรสูงด้วย ดังแสดงในภาพ 5.15



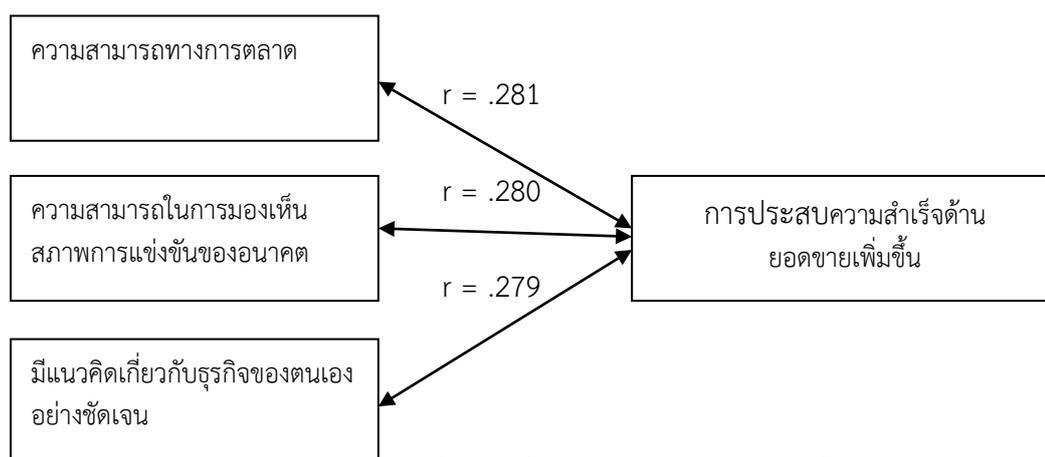
ภาพที่ 5.15 แสดงความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ ด้านกำไรเพิ่มขึ้น สามอันดับแรก

2. ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ การมีกรรมสิทธิ์แหล่งสนับสนุนที่ดีมากที่สุด รองลงมาคือ ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต และ ความสามารถในการบริหารการเงิน ตามลำดับ ทั้งนี้เป็นเพราะการมีแหล่งสนับสนุนที่ดี ไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงินภาคเอกชน หน่วยงานสนับสนุนจากภาครัฐ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุน รวมถึงมีความสามารถในการบริหารการเงิน และมีวินัยทางการเงิน ย่อมเป็นคุณลักษณะที่เอื้อต่อความสำเร็จด้านความสามารถในการชำระหนี้ได้อย่างชัดเจน สอดคล้องกับงานวิจัยของ จิตภา แจ่มจันทร์ (2554), ภาณี อุบลศรี (2546), และ ไฉ จามรมาน (2543) ดังแสดงในภาพ 5.16



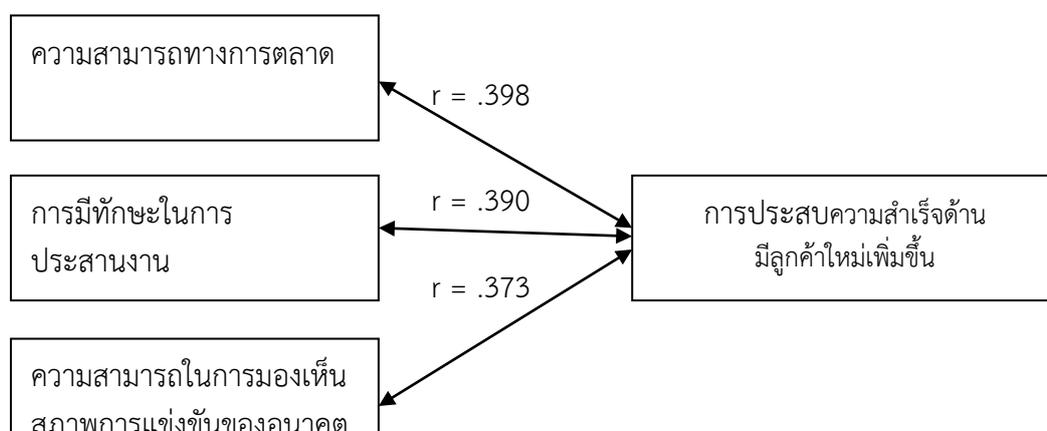
ภาพที่ 5.16 แสดงความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จด้านความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้น

3. การประสบความสำเร็จด้านยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ การมีความสามารถทางการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือ ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต และการมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน ตามลำดับ ทั้งนี้เพราะการที่จะทำให้อยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถทางการตลาด สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปราณี ต้นประยูร (2553) และ จีรวรรณ ดีประเสริฐ (2552) ที่พบว่า ความสามารถทางด้านนวัตกรรมและความสามารถทางการตลาด เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ดังแสดงในภาพ 5.17



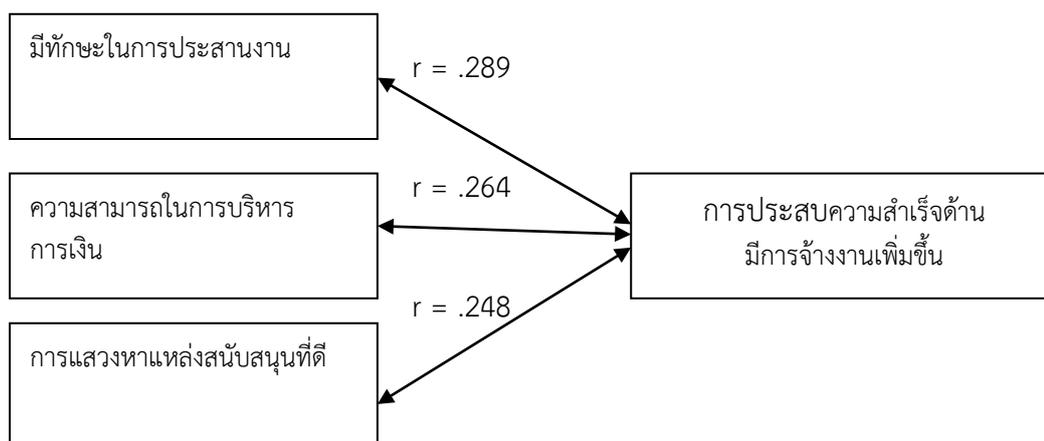
ภาพที่ 5.17 แสดงความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ ด้านยอดขายเพิ่มขึ้น

4. จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีความสัมพันธ์กับการมีความสามารถทางการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือ การมีทักษะในการประสานงาน และความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ตามลำดับ สอดคล้องกับ ชาญ รัตนะพิสิฐ (2550) ปราณี ต้นประยูร (2553) และ จีรวรรณ ดีประเสริฐ (2552) การมีลูกค้าเพิ่มขึ้น เป็นคุณลักษณะที่เอื้อต่อความสำเร็จด้านนี้เช่นเดียวกับด้านการตลาด ดังแสดงในภาพ 5.18



ภาพที่ 5.18 แสดงความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ ด้านมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

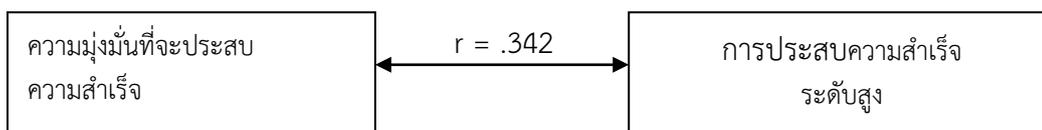
5. การการจ้างงาน ลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้นรอบ 3 ปีที่ผ่านมา มีความสัมพันธ์ กับมีทักษะในการประสานงานมากที่สุด รองลงมาคือความสามารถในการบริหารการเงินและ การแสวงหาแหล่งสนับสนุนที่ดี สอดคล้องกับ รัตติกรณ์ จงวิศาล (2551) ที่พบว่าระดับเชาวน์อารมณ์ที่ดีมีความสามารถในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับผู้อื่นได้ เป็นคุณลักษณะมีทำให้ผู้ประกอบการ ประสบความสำเร็จได้ ดังแสดงในภาพ 5.19



ภาพที่ 5.19 แสดงความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จ ด้านมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น

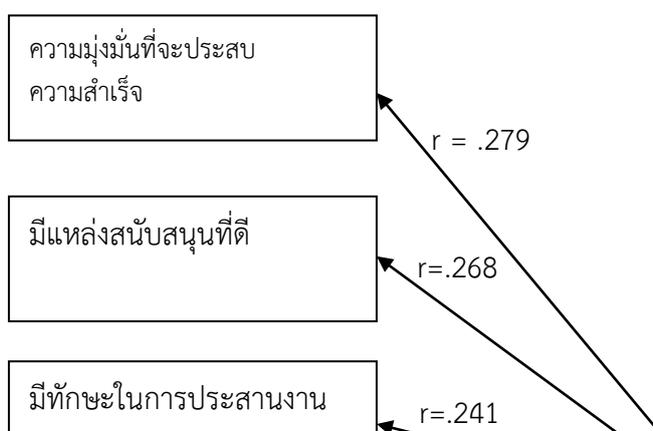
ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม

จากผลการวิจัยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับระดับของการประสบความสำเร็จ สรุปได้ดังภาพที่ 5.20 – 5.21



ภาพที่ 5.20 ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จในระดับสูง

จากภาพที่ 5.20 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 กับลักษณะของผู้ประกอบการเพียง 1 ด้าน คือ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ($r=.342$)



ภาพที่ 5.21 ความสัมพันธ์ของระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับการประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง

2. ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง มีความสัมพันธ์ในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญ ที่ระดับ .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

ส่วนที่ 5 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ประเภทของ กิจการ จำนวนแรงงาน และผลประกอบการปีที่ผ่านมา ไม่พบความแตกต่าง ส่วนผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มูลค่าเงินลงทุนปัจจุบัน และระดับของการประสบความสำเร็จในภาพรวม พบความแตกต่าง ดังนี้

1. จำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน พบความแตกต่างเพียงด้านเดียวคือ ด้านมีความมั่นใจในตนเอง 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

2. เปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตามมูลค่าการลงทุนปัจจุบัน พบความแตกต่างเพียงด้านเดียวคือ ด้านความสามารถทางการตลาด ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันตั้งแต่ ไม่เกิน 2 แสนบาท จนถึงไม่เกิน 10 ล้านบาท มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านความสามารถทางการตลาดแตกต่างจากกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 10 ล้านบาท และกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาทก็มีความแตกต่างจากกลุ่มที่มีมูลค่าการลงทุนจนถึงปัจจุบันมากกว่า 10 ล้านบาทโดยมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

3. เปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ระดับของการประสบความสำเร็จ พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ มีคุณลักษณะแตกต่างจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง และระดับสูงทั้ง 10 ด้าน

อภิปรายผล

จากผลการวิจัยข้างต้นพบว่าผู้ประกอบการในกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงมีคุณลักษณะสำคัญ ๆ คือ ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จสอดคล้องกับ McClelland (1961), Driessen;Zwart. (1992), Jennings; Cox & Cooper (1994), Ryan et al. (1999), ชุติภาโสภาสนน(2543), WY Kao & Liang(2001)ที่กล่าวว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาตนเองและธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการได้ต้องมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (Willingness to succeed) ซึ่งการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นมีเป้าหมายที่ชัดเจนซึ่งสมเหตุสมผลกับทรัพยากรที่มีอยู่มีประสบการณ์และการฝึกอบรมทางการบริหาร เต็มใจทำงานหนักและมีชั่วโมงการทำงานอย่างไม่เคยมีมาก่อนมีความ สามารถที่จะทำงานหนักโดยที่ไม่ส่งผลกระทบในทางตรงข้ามต่อสุขภาพทางด้านร่างกายและจิตใจสามารถตัดสินใจในกรณีที่เกิดปัญหาได้อย่างรวดเร็ว และมักเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่เต็มใจที่จะปฏิบัติงานทุกอย่างภายในธุรกิจตั้งแต่องานด้านการบริหารในระดับสูงจนถึงระดับล่างในธุรกิจ รู้สึกสนุกในการเรียนรู้ที่จะทำสิ่งใหม่ๆถึงแม้ว่าจะต้องใช้เวลา และเต็มใจปรับการดำเนินชีวิตของตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ

ส่วนคุณลักษณะที่ไม่พบในผู้ประกอบการกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูงทั้งหมด 9 ด้าน เนื่องจากการวิจัยพบในคุณลักษณะในผู้ประกอบการในระดับปานกลาง ซึ่งสามารถอภิปรายผลที่เกิดได้จากคุณลักษณะในผู้ประกอบการในระดับสูง มีการดำเนินกิจการตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จและเติบโตอย่างต่อเนื่องในระดับปานกลางและระดับต่ำ แต่มีการเน้นคุณลักษณะด้านความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ส่วนผู้ประกอบการในกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ที่ประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างต่อเนื่องในระดับปานกลางมีคุณลักษณะสำคัญ ๆ และสอดคล้องกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง ได้แก่ ด้านความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ ซึ่งสามารถอภิปรายผล ในคุณลักษณะของผู้ประกอบการให้มีความอยู่รอดและเติบโตอย่างต่อเนื่องเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. มีแหล่งสนับสนุนที่ดีคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องมีเครือข่ายกว้างขวาง จะทำให้การขอความสนับสนุนในด้านต่างๆ โดยเฉพาะด้าน

สถาบันการเงินซึ่งจะสามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการ และด้านเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่าย หรือ แหล่งสนับสนุนต่าง ๆ ที่มีผลต่อธุรกิจของตน สอดคล้องกับ Ryan et al.(1999)และ โทลิตัน เปียมรัชฎ์ (2542)ซึ่งกล่าวถึงผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้นมักจะเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่ายแหล่งสนับสนุนต่างๆที่มีผลต่อธุรกิจของตนเช่นประกอบการอาวุโสที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันที่สามารถสนับสนุนแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหาในลักษณะที่คล้ายกันสถาบันการเงินที่สามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการเป็นต้นการพัฒนาตนเองให้มีเครือข่ายกว้างขวางจะช่วยให้มีที่ปรึกษามากในการขอความช่วยเหลือในด้านต่างๆในอนาคต

2. ทักษะในการประสานงาน เป็นคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการในกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 สอดคล้องงานวิจัยของ (Melhralizadeh and Sajady,2006)ที่พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ไม่ประสบผลสำเร็จ ขาดทักษะในการประสานงาน การทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีคุณลักษณะมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีทักษะในการสื่อสารการสั่งการภาวะของการเป็นผู้นำ การถ่ายทอดงาน และด้านสามารถคิดหาวิธีการต่างๆเพื่อทำให้พนักงานรู้สึกว่าเขามีส่วนร่วมในความสำเร็จของธุรกิจและสอดคล้องกับRyan et al. (1999); Schein (1983); Legge & Hindle (1997); Ryan et al.(1999); Dorf & Byers(2008)ด้านการมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับ ที่กล่าวว่าด้านทักษะการประสานงานของผู้ประกอบการ ควรทราบว่าตนเองไม่สามารถรู้ทุกเรื่องและทำทุกเรื่องด้วยตัวคนเดียวได้ โดยเฉพาะเมื่อกิจการเริ่มขยายตัวการมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการ จะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่นทักษะในการประสานงานนี้รวมถึงการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีการมีทักษะในการสื่อสารการสั่งการ

3. ความสามารถในการบริหารการเงินทราบว่าขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นเท่าใด ด้านเข้าใจความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้าของตน ด้านวิธีการตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ และด้านมีการประมาณการต้นทุนทั้งหมดที่ต้องใช้ในการเข้าไปประกอบธุรกิจและรายจ่าย ด้านสามารถเก็บบันทึกทางการเงิน จัดเตรียมงบการเงินและใช้งบการเงินนั้นในการตัดสินใจทางการบริหารด้านรู้ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาในการบริหารการเงินได้ด้านไม่มีการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการ ด้านสามารถจัดเตรียมงบประมาณและยึดถืองบประมาณในการดำเนินงานด้านทราบว่าต้องการเงินจำนวนเท่าใดเพื่อให้มีการดำเนินชีวิตซึ่งเป็นที่ยอมรับและรายจ่ายอะไรบ้างที่สามารถปรับได้เมื่อเกิดความจำเป็นด้านเข้าใจความแตกต่างระหว่างการใช้เงินทุนส่วนตัวและการก่อกำหนดเพื่อจัดหาเงินมาใช้ในทางธุรกิจสอดคล้องกับ Ryan et al.(1999) ซึ่งสรุปว่าผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากสร้างตัวขึ้นมาได้จากการใช้ทักษะด้านการตลาดหรือการผลิตแต่มีผลกำไรไม่พัฒนาทักษะในเรื่องบัญชีและการเงินโดยมักจะโยนให้เป็นหน้าที่ของพนักงานบัญชี ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการยิ่งเมื่อกิจการเติบโตความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้ายังมีมากขึ้นผู้ประกอบการควรทราบว่าขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นอย่างไร เช่นมีสินทรัพย์รายได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายกำไรเป็นอย่างไรควรรู้วิธีการตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการจะได้รู้ปัญหาและหนทางแก้ไขปัญหาก่อนได้

4. ความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตเป็นคุณลักษณะในด้านการแสวงหากลยุทธ์ใหม่ๆอยู่เสมอเพื่อที่จะให้ได้มาซึ่งผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าและตอบสนองความต้องการของพวกเขาได้ดีขึ้น สอดคล้องกับ Ryan et al.(1999)ซึ่งกล่าวว่าในการทำธุรกิจนั้นแนวคิดแผน งานมักกระทำกันในวันนี้แต่การดำเนินงานจริงมักจะเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งมีความไม่แน่นอนดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องคาดการณ์ได้แม่นยำ

ว่าสภาพตลาดและการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรและทำการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไว้ล่วงหน้าซึ่งถือว่าการเตรียมความพร้อมไม่ได้รอคอยโอกาสทางธุรกิจ

5. มีความมั่นใจในตนเอง ผู้ประกอบการที่สามารถอยู่รอดและเติบโตอย่างต่อเนื่อง มักมีวิธีสร้างความเชื่อมั่น และให้กำลังใจตนเองสูง ไม่กลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค สอดคล้องกับ Ryan et al. (1999) ; โฆสิตบั้นเปี่ยมรัษฎ์ (2542) ที่พบว่าคนที่เชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีกำลังใจให้ตนเองสูงไม่กลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรคจึงมีโอกาสสูงที่จะบรรลุกับความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้คุณสมบัตินี้จะทำให้คนที่ทำงานด้วยหรือคนอื่นที่เกี่ยวข้องมีความเชื่อมั่นตามไปด้วย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้

จากผลจากการวิจัยดังกล่าว คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 จำเป็นที่จะต้องพัฒนาให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 แยกตามข้อค้นพบของงานวิจัย ได้แก่

1. การจัดกลุ่มตามประเภทของผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 จำแนกเป็นภาคผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ จากผลการวิจัยพบว่า ภาคการค้า และภาคบริการ ยังมีความต้องการที่จะพัฒนาคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จ ในอีกหลายด้าน ดังนั้นการพัฒนาหรือการฝึกอบรมต้องมีเนื้อหาหลักสูตร กระบวนการ ที่สอดคล้องและเหมาะสมกับแต่ละประเภทของกิจการ โดยส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายแต่ละประเภทเช่นผู้ผลิต ผู้ประกอบการค้า หรือผู้ประกอบการธุรกิจบริการ จัดให้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ แนวคิดและสร้างพันธมิตรทางการค้า เพื่อจะนำไปพัฒนา คุณลักษณะที่เอื้อต่อการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง และต่อยอดไปสู่คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้น

2. จากผลการวิจัยพบว่า การประสบความสำเร็จในแต่ละด้าน มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะเฉพาะในแต่ละด้าน ซึ่งแยกความสำเร็จแต่ละด้านได้ดังนี้

2.1 ความสำเร็จด้านทำกำไรเพิ่มขึ้น สัมพันธ์กับคุณลักษณะ 3 อันแรก ได้แก่ ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต การมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และการมีทักษะในการประสานงาน ดังนั้น หากผู้ประกอบการต้องการประสบความสำเร็จในด้านการทำกำไรเพิ่มขึ้น ก็ต้องมุ่งเน้นที่จะพัฒนา 3 คุณลักษณะแรกนี้เป็นอันดับต้นๆ

2.2 ความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์ กับคุณลักษณะ 3 อันแรก ได้แก่ การมีการมีแหล่งสนับสนุนที่ดี ความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ความสามารถในการบริหารการเงิน ดังนั้นผู้ประกอบการ ที่ต้องการประสบความสำเร็จในด้านนี้ ก็ต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณลักษณะ ทั้ง 3 ด้านที่กล่าวมาข้างต้นเป็นอันดับแรก

2.3 ความสามารถในการทำยอดขายสินค้าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะ 3 อันแรก ได้แก่ การมีความสามารถทางการตลาดมากที่สุด ความสามารถในการมองเห็นสภาพ

การแข่งขันของอนาคต และการมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน ดังนั้นผู้ประกอบการต้องพัฒนาความสามารถทางการตลาดเป็นอันดับแรก เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำยอดขายเพิ่มขึ้น

2.4 จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีความสัมพันธ์กับมีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะ 3 อันแรก ได้แก่ การมีความสามารถทางการตลาด การมีทักษะในการประสานงาน และความสามารถในการมองเห็นสภาพการแข่งขันของอนาคต ดังนั้นผู้ประกอบการต้องพัฒนาความสามารถทั้งสามด้านนี้ เป็นอันดับแรก เพื่อเพิ่มความสามารถในการหาลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

2.5 การจ้างงาน ลูกจ้างหรือพนักงานเพิ่มขึ้น มีความสัมพันธ์ กับคุณลักษณะ 3 อันแรก ได้แก่ มีทักษะในการประสานงาน ความสามารถในการบริหารการเงิน และมีแหล่งสนับสนุนที่ดี ดังนั้นผู้ประกอบการต้องพัฒนาความสามารถทั้งสามด้านนี้ เป็นอันดับแรก เพื่อเพิ่มความสำเร็จด้านการจ้างงานหรือการมีพนักงานเพิ่มขึ้น

3. จากผลการวิจัยพบว่า การประสบความสำเร็จในแต่ละระดับ ต้องการการพัฒนาคุณลักษณะเฉพาะในแต่ละด้าน ซึ่งแยกความสำเร็จแต่ละระดับดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ มีคุณลักษณะที่ประสบความสำเร็จแตกต่างจาก ระดับกลางและระดับสูง ทั้ง 10 ด้าน ดังนั้นจึงต้องการการพัฒนาความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะเบื้องต้น ซึ่งหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องควรจัดทำหลักสูตรในการฝึกอบรมเฉพาะกลุ่ม โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้

3.2 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง มีคุณลักษณะเพียงบางด้านที่ต่ำ และต้องการ การพัฒนาในบางด้าน เช่น ด้านการวางแผนงานที่เป็นระบบ การบริหารการเงิน การมีแหล่งสนับสนุนที่ดี เป็นต้น ดังนั้นแนวทางการพัฒนา หรือฝึกอบรม ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ ก็ควรจัดให้สอดคล้องกับสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการพัฒนา

3.3 ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับสูง มีคุณลักษณะที่เอื้อต่อการประสบความสำเร็จในระดับสูงเกือบทุกด้าน จากการวิจัยพบว่า มีเพียง ด้านความมุ่งมั่นที่ประสบความสำเร็จเพียงด้านเดียวที่มีความสัมพันธ์มากที่สุดต่อความสำเร็จ ดังนั้น ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ จึงต้องการ การพัฒนาเพียงบางด้าน ซึ่งอาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และสังคมในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งต้องทำการสำรวจความต้องการพัฒนา แตกต่างจากกลุ่มแรก และกลุ่มที่ 2

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยคุณลักษณะ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 มีข้อที่น่าสนใจและนำไปวิจัยต่อในเรื่องต่อไปนี้

1. ศึกษากลยุทธ์การบริหารของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 ที่ประสบความสำเร็จ

2. ศึกษาผลกระทบของการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่มีต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2

3. ศึกษาความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2

4. ศึกษาการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2

