

แนวทางและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

รตนมณท์ โปธิจินดา^{1*}, ดารินทร์ โปธิตั้งธรรม² และวิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย²

¹นักศึกษา สาขาวิชาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

²อาจารย์ สาขาวิชาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

*ratanamonpho@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาอิทธิพลของ ปัจจัยด้านการจัดการ ด้านเครือข่ายและความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง 2) ศึกษาแนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยใช้วิธีการวิจัยผสมผสานวิธี ตัวอย่างการวิจัยเชิงปริมาณ คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ตอนล่างจำนวนรวม 381 คน โดยสุ่มตัวอย่างแบบโควตา เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ด้วยสูตรของเพียร์สัน การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (stepwise) การวิจัยเชิงคุณภาพเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้บริหาร จำนวน 3 คน ด้วยการเลือกแบบเจาะจง วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัย พบว่า

1.กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาประกอบกิจการ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รูปแบบสถานประกอบการ และลักษณะสถานประกอบการ มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05.

2.ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ในภาพรวม โดยเจาะลึกตามรายด้านของตัวแปรที่ส่งผลต่อความสำเร็จในเชิงบวกและมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ประกอบไปด้วย เป้าหมาย ($b=0.18$) ความมีประสิทธิภาพ ($b=0.12$) การมองโอกาส ($b=0.09$) ความมั่นคง ($b=0.09$) ความชอบธรรม ($b=0.09$) ตามลำดับ สมการมีอำนาจการพยากรณ์ร้อยละ 26 และเขียนสมการได้ดังนี้

$$Y_{tot} = 1.78 + 0.18 * X_{14} + 0.12 * X_8 + 0.09 * X_{12} + 0.09 * X_9 + 0.09 * X_{10}$$

3.แนวทางและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่างผู้บริหารต้องเปิดใจยอมรับความคิดเห็นใหม่ๆ ยอมรับความความคิดต่างจากพนักงาน และกล้าตัดสินใจสามารถจัดการความเสี่ยงและวางแผนกลยุทธ์ได้ความรู้และการพัฒนา ต้องการความรู้เพิ่มเติมอยู่ โดยเฉพาะความรู้ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย ทั้งในและต่างประเทศ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้เขาวิเคราะห์สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง เพราะในปัจจุบันการทำธุรกิจต้องมีการแข่งขัน ควรแข่งขันในเรื่องพัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณภาพ บริการ ด้านลดต้นทุนการผลิต ถ้าไม่มีการแข่งขัน ก็จะไม่มีการพัฒนาเกิดขึ้น เพราะฉะนั้นการเรียนรู้เป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาในด้านธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

คำสำคัญ: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การจัดการ เครือข่าย การเป็นผู้ประกอบการ

Guidelines and factors affecting the success of small and medium-sized enterprise operators (SMEs) in the lower central region

Ratanamon Phothichinda^{1*}, Darin Porthangtam² and Wisit Rittiboonchai²

¹Student, General Management Department, Nakhon Pathom Rajabhat University

²Lecturer, General Management Department, Nakhon Pathom Rajabhat University

*ratanamonpho@gmail.com

Abstract

The objectives of this research are 1) to study the influence of Management factors Network side and entrepreneurship that affects the success of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the lower central region. 2) To study ways to promote the success of small- and medium-sized enterprises (SMEs) in the lower central region. small and medium-sized enterprises (SMEs) in the lower central region Using a combination of research methods. An example of quantitative research is entrepreneurs of small and medium-sized enterprises. In the lower area, there were a total of 381 people, using quota sampling. The research instrument was a questionnaire created by the researcher. Statistics used in data analysis include frequency, percentage, mean, standard deviation. Analysis of correlation coefficient using Pearson's formula. Stepwise multiple regression analysis. Qualitative research collected data by interviewing 3 executives using purposive selection. Data were analyzed by content analysis. The research results found that

Sample group with Age Education level Period of business Experience in doing Business, establishment type and characteristics of the establishment It has an influence on the success of entrepreneurs. Statistically significant at the .05 level.

Factors affecting the operational success of medium-sized enterprise operators and small scale in the lower central region as a whole, by in-depth look at each aspect of the variables that positively affect success and are significantly related, including goals (b=0.18), Efficiency (b=0.12), opportunity perception (b=0.09), stability (b=0.09), legitimacy (b=0.09), respectively.

The equation can be written as follows. The equation has a predictive power of 26 percent and write the equation as follows

$$Y_{tot} = 1.78 + 0.18*X_{14} + 0.12X_8 + 0.09*X_{12} + 0.09*X_9 + 0.09*X_{10}$$

with statistical significance at the .05 level, respectively.

Guidelines and factors affecting the success of small and medium-sized enterprises. Small SME in the lower central region Executives must be open to accepting new opinions. Accepting different ideas from employees and dare to decide Able to manage risks and plan strategies through knowledge and development. I need to find more knowledge. Especially knowledge of market information, economics, politics, laws both domestically and internationally. This information will help him analyze the changing situation. Because nowadays doing business requires competition. Should compete in product development, quality, service, and reduction of production costs. If there is no competition There will be no development. Therefore, learning is important for business development to be successful.

Keyword: Small and medium enterprises, Management, Networks, Entrepreneurship

1. บทนำ

การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงเช่น ทุกวันนี้จำเป็นต้องให้ความสำคัญอย่างมากกับเรื่องการบริหารจัดการและการสร้างเครือข่ายให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เพื่อส่งเสริมให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ ตลอดจนเป็นเครื่องมือที่ช่วยเสริมสร้างให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถแข่งขันมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศเป็นอย่างมาก ด้านการดำเนินงาน สร้างรายได้ ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในหลายด้านทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยมีการประเมินผลการสนับสนุน ดังกล่าวว่ามีผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมเพียงในมิติมูลค่าหรือเป็นตัวเงิน เท่านั้น และส่วนใหญ่ เป็นการประเมินจากรายได้การจำหน่ายสินค้าและบริการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เท่านั้น ซึ่งถือเป็นผลด้านเศรษฐกิจที่มีการประเมินกันอยู่โดยทั่วไป แต่การประเมินผลการส่งเสริมสนับสนุนจากโครงการของภาครัฐต่อกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในมิติด้านอื่นยังไม่มีการจัดทำอย่างแพร่หลาย อาทิ มิติการบริหารจัดการ การสร้างเครือข่าย ในอนาคต และการเป็นผู้ประกอบการ เป็นต้น

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างยิ่งของระบบเศรษฐกิจ ในส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมีปริมาณกว่าร้อยละ 90 ของวิสาหกิจทั้งหมด แสดงให้เห็นถึงการมีอิทธิพลต่อระบบเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ในฐานะที่เป็นแหล่งสำคัญของการผลิตสินค้าและบริการพื้นฐาน จ้างงาน เพิ่มรายได้ระดับครัวเรือน สร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจ ทำให้เกิดภาพรวมขององค์กรที่ดี ในการบริหารจัดการเป็นผลกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างเต็มรูปแบบและมีความหลากหลายในวิธีการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ นำไปสู่ความสำเร็จเพื่อเพิ่มประสิทธิผลในการดำเนินงาน มีการตอบสนองความเชื่อมั่นในการสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับสังคม [1] [2]

การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการแต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือตัวของผู้ประกอบการเอง ต้องมีลักษณะของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย ความกล้าเสี่ยงในการวางแผนการดำเนินการ การหาทางเลือกหรือโอกาสในสถานการณ์ที่สามารถทำให้ธุรกิจมีผลประกอบการที่ดีใช้แนวคิดในการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีความแตกต่างเหนือคู่แข่งขึ้นเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการ ต้องกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนมีความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างผลงานที่เป็นที่พอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการมีหลักการบริหารจัดการ จะเห็นแนวทางในการดำเนินองค์กรให้มีความทันสมัย ทั้งกระบวนการผลิต และการบริการ เป็นความท้าทาย หรือบททดสอบอย่างหนึ่ง และเป็นโอกาสที่ดี ที่จะพัฒนาธุรกิจให้จะเติบโตไปสู่ความสำเร็จได้ นอกจากนี้ปัจจัยด้านเครือข่าย ยังเป็นคุณสมบัติที่สำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการที่จะต้องมีความมั่นใจ และเชื่อมั่นในองค์กรองค์กรให้เป็นไปตามนโยบาย หรือข้อจำกัดขององค์กร ซึ่งส่งผลต่อการประสบความสำเร็จสูงมีความเชื่อมั่นในการประกอบธุรกิจ มีทักษะทางสังคมที่ดี มีแรงจูงใจให้กับผู้อื่น สร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือได้ดี

การดำเนินงานทางธุรกิจ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการประเมินความสำเร็จเพื่อที่จะนำผลของการประเมินไปแก้ไข ปัญหาและพัฒนาองค์กรต่อไป แนวทางที่ใช้ในการประเมินความสำเร็จในการดำเนินงาน คือ การประเมินองค์กรแบบสมดุล (balanced score card) เป็นการประเมินที่ทำให้องค์กรเกิดความเข้าใจและมีความเห็นในลักษณะที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมุ่งเน้นเป้าหมายที่สำคัญกับองค์กรที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กร การประเมินองค์กรแบบสมดุลจึงเป็นแนวคิดการประเมินองค์กรแนวใหม่ ที่ศึกษาความสำเร็จขององค์กรจากมุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านธุรกิจ และมุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต ที่มุ่งเน้นความสอดคล้องในแต่ละมุมมอง เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานขององค์กรรวมทั้งสร้างความมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมาย ทิศทางและผลลัพธ์ของการพัฒนาให้เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกับความต้องการของบุคลากรภายในองค์กร ทำให้องค์กรมีความเข้มแข็งและสามารถปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมได้อย่างยั่งยืน [3]

อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังคงต้องมีการพัฒนาระบบธุรกิจเพื่อสร้างผลิตภาพที่สูงขึ้น ให้สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญได้รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการเครือข่าย ซึ่งผู้วิจัยได้ปฏิบัติงานอยู่ในองค์กรวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง และเล็งเห็นว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ยังมีความเข้าใจในเรื่องปัจจัยการจัดการ ปัจจัยด้านเครือข่าย และความเป็นผู้ประกอบการไม่มากนัก จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเตรียมความพร้อมในการเรียนรู้และการพัฒนา การสร้างความสัมพันธ์ เพื่อให้ผู้ประกอบการเกิดความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาอิทธิพลของ ปัจจัยด้านการจัดการ ด้านเครือข่าย และความเป็นผู้ประกอบการ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง
2. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Piriya Phonpirun [4] วิสาหกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อมนั้นมีการให้ความหมาย ที่แตกต่างกันในบางพื้นที่ หรือ บางประเทศ มีการใช้ทุนจดทะเบียน เงินลงทุนหรือยอดขายเป็นเกณฑ์ในการตัดสิน ในประเทศไทยมีจำนวนงานว่าจ้างหรือ การจ้างงานมูลค่าสินทรัพย์ถาวรหรือทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ตามกำหนดการของกฎกระทรวงที่ใช้เป็นเกณฑ์การตัดสินและ จำแนกประเภทของวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อม ตามมาตรา 4 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ได้ดังนี้

วิสาหกิจขนาดกลาง ได้แก่ กิจการที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. กิจการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 200 ล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน 200 คน
2. กิจการให้บริการที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกินสอง 100 ล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน 200 คน
3. กิจการค้าส่งที่มีทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 100 ล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน ห้าสิบคน
4. กิจการค้าปลีกที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 60 ล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน 30 คน

การประกอบอาชีพใด ๆ ก็แล้วแต่จะมีความแตกต่างกันในสาระของกระบวนการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ก็มีลักษณะเด่นที่ควรทราบ ดังนี้

1. การเข้าสู่ธุรกิจทำได้ง่าย เพราะใช้เงินทุนและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ไม่มากนักและเมื่อประกอบการเสร็จแล้วเกิดมีปัญหาค่าความสูญเสียโอกาสที่จะฟื้นตัวเกิดขึ้นได้ง่ายกว่ากิจกรรมขนาดใหญ่
2. มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ ผู้ประกอบสามารถควบคุมดูแลกิจการได้อย่างทั่วถึงและใกล้ชิด
3. ดำเนินธุรกิจไม่ว่าด้านการผลิตสินค้า การจัดจำหน่ายหรือการบริการจะมีความยืดหยุ่นสูง สอดคล้องกับยุคการผลิตและการค้าที่ต้องการตอบสนองที่รวดเร็วตลอดจนการผลิตและการค้าที่มุ่งความหลากหลายของรูปแบบหรือบริการมากกว่ามุ่งปริมาณ
4. สามารถสร้างความชำนาญเฉพาะอย่างเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ

สรุปว่า การที่จะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจขนาดย่อม เกณฑ์ที่ต้องใช้ พิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจขนาดย่อมก็คือ ธุรกิจนั้น จะต้องมียอดขายไม่สูงมากมีจำนวนพนักงาน น้อย ใช้เงินทุนน้อย และผู้เป็นเจ้าของจะต้องบริหารจัดการธุรกิจด้วยตนเอง

แนวคิดเกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ

Gautam และ Singh [5] ให้คำจำกัดความของผู้ประกอบการว่าไม่มีความหมายที่แน่นอนและตายตัว โดยจากการศึกษา นั้นได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า “ ผู้ที่สามารถสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ จากแนวความคิด ซึ่งมีความคิดสร้างสรรค์, เป้าหมายที่ตั้งไว้, และการยอมรับที่จะกล้าความเสี่ยงกับปัญหาหรืออุปสรรคที่ขึ้นรวมถึงโอกาสในการมองเห็นอนาคตของธุรกิจพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสทำให้ธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จไปได้ อุปสรรคและบริหารงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ ดังนั้นความหมายเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ คือ กระบวนการของการนำความรู้, ทักษะ, ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารของผู้ประกอบการโอกาสสร้างผลงานเพื่อต่อยอดธุรกิจให้มีผลประกอบการที่ดี

Sutheera Atawongsa [6] ได้เสนอแนะว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องเกิดจากแรงผลักดันภายใน ลักษณะนิสัยส่วนบุคคล และทักษะความรู้ความสามารถ

Krauss et al. [7] ได้กล่าวเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการประกอบด้วย 7 คุณลักษณะ ได้แก่ 1) ความเป็นอิสระ (Autonomy Orientation) 2) ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) 3) ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) 4) ความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) 5) การเรียนรู้ (Learning Orientation) 6) ความต้องการบรรลุความสำเร็จ (Achievement Orientation) และ 7) ความคิดริเริ่มของบุคคล (Personal Initiative)

Allen [8] ได้เสนอคุณลักษณะของผู้ประกอบการ 5 ประการประกอบด้วย 1. การเผชิญกับความเสี่ยง (Risk taking) 2. ความต้องการประสบความสำเร็จ (Need for achievement) 3. ความเป็นอิสระ (A sense of independence) 4. การควบคุมปัจจัยที่เกี่ยวข้องภายใน (Internal locus of control) และ 5. ความอดทนต่อความไม่ชัดเจน (Tolerance for ambiguity)

สรุปได้ว่าคุณลักษณะที่สำคัญของการเป็นผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับลักษณะของกรอบความคิด และมุมมองของผู้ประกอบการแต่ละคนภายใต้สภาพแวดล้อมและลักษณะวัฒนธรรมขององค์กรที่แตกต่างกัน

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดการ

Druck [9] กล่าวว่า มีการพัฒนาแนวคิดสมัยของฟาโยล์ (Fayol) ปี 1916 ที่เห็นว่าหน้าที่การจัดการประกอบด้วย POCCC ได้แก่ การวางแผน (Planning), การจัดองค์การ (Organizing), การสั่งการ (Commanding), การประสานงาน (Coordinating) และการควบคุม

สาคร สุขศรีวงศ์ [10] กล่าวถึง แนวคิดการจัดการสามารถแบ่งได้ ดังนี้ 1. แนวคิดการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ 2. แนวคิดการจัดการเชิงบริหาร 3. แนวคิดการจัดการเชิงพฤติกรรม 4. แนวคิดการจัดการเชิงปริมาณ และ 5. แนวคิดการจัดการร่วมสมัย

สรุปได้ว่า การจัดการ (Management) หมายถึง ขบวนการที่ทำให้งานกิจกรรมต่างๆ สำเร็จลงได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลด้วยคนและทรัพยากรขององค์กร ซึ่งตาม ความหมายนี้องค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ ได้แก่ ขบวนการ (Process) ประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) ขบวนการ (Process) ในความหมายของการจัดการนี้ หมายถึง หน้าที่ต่างๆ ด้านการจัดการ ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์การ การโน้มน้าวองค์การ และการควบคุม ซึ่งจะได้อธิบายละเอียดต่อไปในหัวข้อต่อไปเกี่ยวกับหน้าที่และขบวนการจัดการ

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยเครือข่าย

แนวคิด Farinda et al ., [11] กล่าวว่า โดยปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการเชื่อมโยงระบบเครือข่ายธุรกิจที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ได้แก่

1. ความจำเป็น (necessity) การแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างพันธมิตรธุรกิจเพื่อการเพิ่มรายได้หรือผลประโยชน์ให้กับองค์กร และลดคู่แข่งทางการตลาด
2. ความไม่สมดุล (asymmetry) จากคำสั่งหรือถูกควบคุมการใช้ทรัพยากรจากองค์กรอื่น
3. การพึ่งพาอาศัยกัน (reciprocity) การร่วมมือกันทั้งภายในและภายนอกระหว่างองค์กรธุรกิจให้ตรงกับวัตถุประสงค์ขององค์กรและส่งผลสำเร็จตามเป้าหมาย
4. ความมีประสิทธิภาพ (efficiency) ที่ทำให้การดำเนินธุรกิจขับเคลื่อนไปได้อย่างดี สามารถเข้าถึงการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรสำคัญของ เครือข่ายได้อย่างยืดหยุ่น และสอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรในการเชื่อมโยงระบบธุรกิจให้ดำเนินการไปอย่างมีประสิทธิภาพ
5. ความมั่นคง (stability) ในการทำงานร่วมกันภายในหรือภายนอกองค์กร การติดต่อประสานงานเครือข่ายธุรกิจที่เข้าถึงกัน เช่น การทำวิจัย (joint research) การเป็นผู้สนับสนุนร่วม (co-sponsor) การเป็นผู้สร้างแบรนด์ร่วม (co-branding) และการเป็นผู้ร่วมผลิต (co-production)
6. ความชอบธรรม (legitimacy) การรักษาภาพลักษณ์ขององค์กร ให้เป็นไปโดยชอบธรรม ทั้งชื่อเสียงธุรกิจ และสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ เป็นที่ยอมรับในสังคม

Ormrod and Henneberg et al., [12] นอกจากนี้ ระบบเครือข่ายมีการเชื่อมโยงระบบการดำเนินการเข้าถึงกันได้ทุกที่ เท้าที่บุคคลหรือสมาชิกกลุ่ม ธุรกิจหรือบุคคลจะสามารถมองเห็นเป้าหมายขององค์กรได้อย่างชัดเจนและความสามารถของเครือข่าย ทั้งนี้มีกลุ่มผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการ ได้กล่าวว่า การสร้างเครือข่ายในการดำเนินงานเชิงพัฒนาเป็นแนวโน้มที่จะสร้างเครือข่ายระหว่างองค์กรให้มีความพึ่งพิงซึ่งกันและกันมากกว่าที่จะแข่งขันกัน ซึ่งเครือข่ายในแต่ละองค์กรก็จะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับธุรกิจขององค์กรที่เป็นองค์ประกอบส่วนสนับสนุนต่อความสำเร็จของระบบเครือข่าย

สรุปว่า การจัดการเครือข่ายทางธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจได้เป็นอย่างดี ในการเชื่อมโยงระบบการทำงานภายในองค์กรและกระบวนการผลิตที่ใช้ประโยชน์จากเครือข่าย การทำความเข้าใจซึ่งกันในการประสานงานติดต่อพึ่งพาอาศัยกันภายในองค์กรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เมื่อองค์ประกอบเป็นไปในทิศทางเดียวกันซึ่งส่งผลที่ดีกับธุรกิจทำให้เกิดจุดแข็งด้านการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

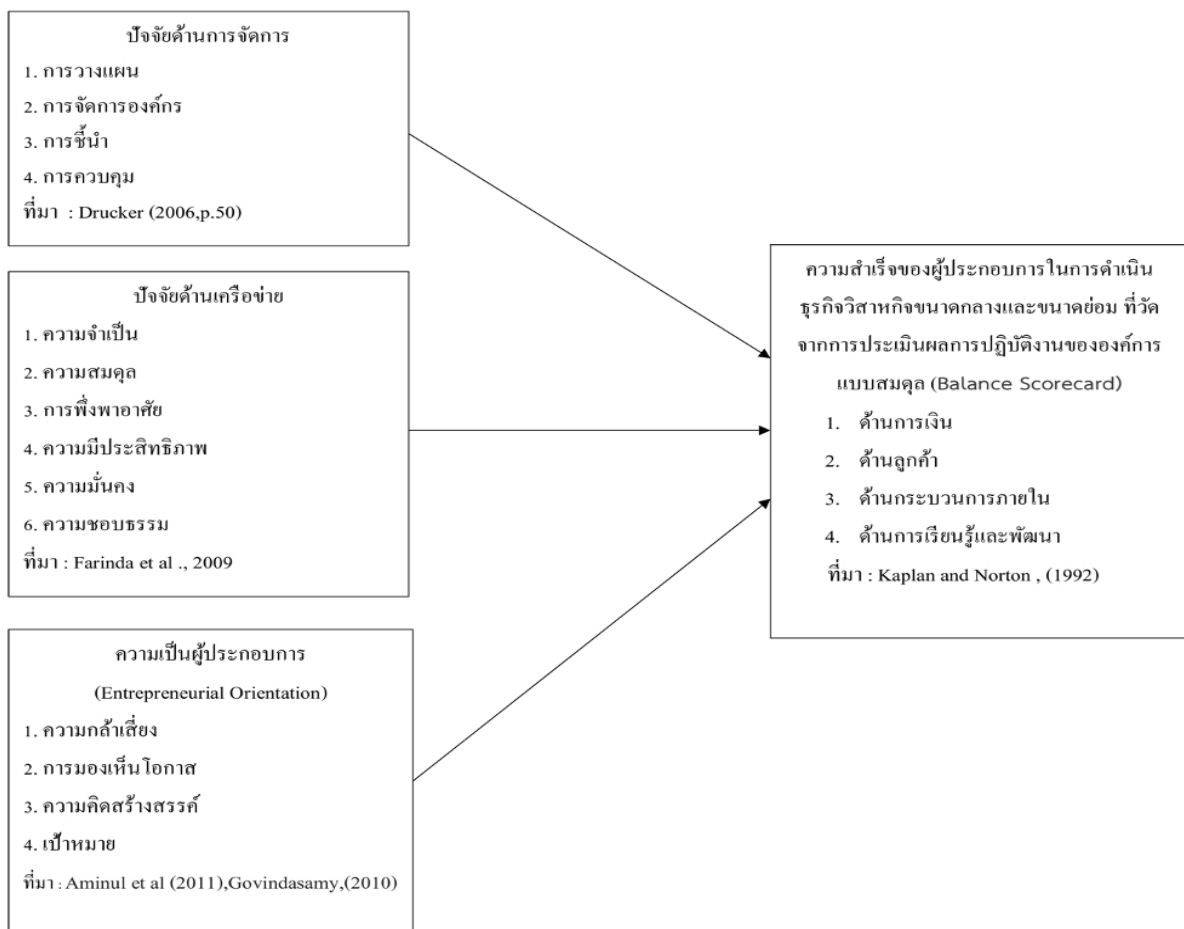
การเป็นผู้ประกอบการเป็นอาชีพ ๆ หนึ่ง “อาชีพผู้ประกอบการ” นับได้ว่าเป็นอาชีพที่เปิดกว้างมากที่สุดกล่าวคือ ไม่ว่าหญิงหรือชาย ไม่ว่าหนุ่มสาว หรือแก่ ไม่ว่าจะมาจากอาชีพอะไร ครู หมอ วิศวกร สถาปนิก ช่างลูกจ้าง ฯลฯ ก็สามารถจะก้าวมาลงทนประกอบการธุรกิจเพื่อจะเป็นผู้ประกอบการได้

การประกอบการคุณลักษณะ ดังกล่าวมีรายละเอียด คือ 1. มีความกล้าเสี่ยง 2. มีความมุ่งมั่นในความสำเร็จ 3. มีความผูกพันต่อเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้ 4. มีความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น 5. มีความมานะและทำงานหนัก 6. มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง 7. มีความสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ 8. มีความรับผิดชอบ 9. มีความเชื่อมั่นในตนเอง 10. มีความสนใจการแสวงหาความรู้เพิ่มเติม 11. มีความสามารถในการบริหาร 12. มีความคิดสร้างสรรค์ 13. มีความสามารถในการปรับสภาพแวดล้อม และ 14. มีความกล้าตัดสินใจ

Kara, Chu and Benzng [13] กล่าวว่าคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเช่นกัน ได้แก่ อายุ เพศ ประสบการณ์ การศึกษา สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำและพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง หากความรู้เพิ่มเติมอยู่ โดยเฉพาะความรู้ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย ทั้งในและต่างประเทศ

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมสามารถนำเสนอเป็นกรอบแนวคิดได้ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

3. วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร และตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ตอนล่างจำนวนรวม 381 คน ตามเกณฑ์การหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง ที่เหมาะสมของ Yamane [14] ได้ขนาดตัวอย่างจำนวน 381 ราย เมื่อทราบขนาดของกลุ่มตัวอย่างแล้ว ลำดับต่อไปผู้ศึกษาดำเนินการสุ่มตัวอย่าง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบโควตา ผู้ให้ข้อมูลหลัก และวิธีการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ บุคคลผู้ซึ่งดำรงตำแหน่ง ผู้บริหารหรือผู้จัดการภายในองค์กรวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 5 คน เลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเฉพาะเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (questionnaire) โดยมีทั้งคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด เพื่อใช้ในการวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ซึ่งมีขั้นตอนในการสร้างแบบสอบถาม คือ ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อมาสังเคราะห์เป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย แล้วจัดทำแบบสอบถามและแนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์ โดยมีขอบเขตเนื้อหาของแบบสอบถาม และข้อคำถามแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือการวิจัยแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับคุณลักษณะของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ ตามความเป็นจริง โดยเลือกตอบได้เพียงข้อเดียว ได้แก่ สถานที่ตั้ง ขนาดของกิจการ รูปแบบองค์กร เงินทุนหมุนเวียนของกิจการ ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ จำนวนพนักงาน

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยแบ่งออกเป็น 1) ปัจจัยด้านการจัดการ 2) ปัจจัยเครือข่าย 3) ความเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้แบบกำหนดตัวเลขมาตรวัดประมาณค่า มี 5 ระดับ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และพัฒนา โดยใช้เป็นแบบกำหนดตัวเลขมาตรวัดประมาณค่า มี 5 ระดับ

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง มีลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาต่อไป

3.3 การสร้างและพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย

การวิจัยเชิงปริมาณ เป็นแบบสอบถามสำหรับใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย มีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาเอกสาร แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ แนวทางและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

2. นำแบบสอบถามที่ได้เสนอผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา ความชัดเจนของข้อความ ความเหมาะสม และความสอดคล้องของเครื่องมือการวิจัย โดยทำการวิเคราะห์ดัชนีความสอดคล้อง (The Index of Item-Objective Congruence: IOC) ในแต่ละข้อคำถามของแบบสอบถาม ได้ผลค่าความตรงเชิงเนื้อหาเป็นค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) พบว่าผ่านเกณฑ์ จำนวน 78 ข้อ โดยอยู่ระหว่าง 0.67-1.00

3. นำแบบสอบถามที่ตรวจสอบและแก้ไขตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญไปทดลองกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีลักษณะคล้ายกับกลุ่มประชากรเป้าหมายแต่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 40 คน กับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง จังหวัดสุพรรณบุรี เพื่อหาความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับ และจำแนกความเชื่อมั่นในแต่ละตอนโดยการคำนวณโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยสัมประสิทธิ์แอลฟา ต้องไม่น้อยกว่า 0.7

4. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปรวบรวมข้อมูลต่อไป

การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์เป็นแนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์โดยอาศัยแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผลการศึกษาที่ได้รับจากการวิจัยเชิงปริมาณมาพัฒนาขึ้นเป็นแนวคำถามในการสัมภาษณ์ที่ครอบคลุมถึงแนวทางและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามจากตัวอย่างตามสัดส่วนที่คำนวณได้โดยการส่งแบบสอบถามไปยังองค์กรวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง และข้อมูลจากการสัมภาษณ์โดยการประสานไปยังผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการเก็บข้อมูล ทั้งสองแบบนี้ จะเก็บตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างแบบโควตาในพื้นที่ทั้งหมด 8 จังหวัด โดยแต่ละจังหวัดนั้นจะใช้การสุ่มแบบสะดวกในการเก็บข้อมูลสามารถติดต่อกับผู้ประกอบการ, องค์กร หรือ บริษัท ที่ให้ความร่วมมือในการเก็บข้อมูลวิจัยครั้งนี้ ก็จะเลือกเก็บจากบริษัทนั้น จนครบตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้ของทั้ง 8 จังหวัด

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลสภาพการณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับคุณลักษณะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ตำแหน่งของผู้ประกอบการ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การสืบทอดกิจการ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รูปแบบของสถานประกอบการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมก่อตั้งมาแล้วกี่ปี และลักษณะของสถานประกอบการ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสถิติวิเคราะห์ การแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ
2. การวิเคราะห์ระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
3. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ด้วยสูตรของเพียร์สัน (Pearson's product-moment correlation coefficient) เพื่อตรวจสอบปัญหาตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันเอง (multicollinearity) และใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)
4. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์ในประเด็นเกี่ยวกับเกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางและความเรียง

4. ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 52.00) มีอายุระหว่าง 40-50 ปี (ร้อยละ 40.20) จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 56.70) ระยะเวลาประกอบกิจการ 10 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 31.80) เป็นธุรกิจที่สร้างขึ้นมามีด้วยตนเอง (ร้อยละ 76.60) มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจโดยการฝึกฝนมาก่อน (ร้อยละ 67.20) รูปแบบสถานประกอบการเป็นเจ้าของคนเดียว (ร้อยละ 55.90) ก่อตั้งมาแล้ว 10 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 40.70) ลักษณะสถานประกอบการเป็นกิจการผลิต (ร้อยละ 33.10)

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

- ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยด้านการจัดการ พบว่า ระดับปัจจัยด้านการจัดการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.19$ และ $S.D = 0.31$) และเมื่อพิจารณารายด้านผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดการควบคุมมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.20$ และ $S.D = 0.55$) รองลงมาคือการขึ้นนำมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.19$ และ $S.D = 0.48$) การจัดการองค์กรมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.19$ และ $S.D = 0.45$) และการวางแผนมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.16$ และ $S.D = 0.45$)

- ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยด้านเครือข่าย พบว่า ระดับปัจจัยด้านเครือข่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.17$ และ $S.D = 0.25$) และเมื่อพิจารณารายด้านผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ความไม่สมดุลมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.25$ และ $S.D = 0.38$) รองลงมาคือ ความจำเป็น มีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.23$ และ $S.D = 0.35$) การพึ่งพาอาศัยมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.17$ และ $S.D = 0.44$) ความมีประสิทธิภาพมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.13$ และ $S.D = 0.55$) ความชอบธรรมมีระดับความสำคัญมาก ($\bar{X} = 4.09$ และ $S.D = 0.50$) และความมั่นคง ($\bar{X} = 4.07$ และ $S.D = 0.69$)

- ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยด้านความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ระดับปัจจัยด้านความเป็นผู้ประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 4.18 และ S.D = 0.29) และเมื่อพิจารณารายด้านผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เป้าหมายมีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.31 และ S.D = 0.36) รองลงมาคือ ความสร้างสรรค์มีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.20 และ S.D = 0.53) ความกล้าเสี่ยง (\bar{X} = 4.13 และ S.D = 0.42) และการมองโอกาส (\bar{X} = 4.12 และ S.D = 0.55)

- ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัจจัยด้านความสำเร็จของผู้ประกอบการ พบว่า ระดับปัจจัยด้านความสำเร็จของผู้ประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 4.19 และ 0.35) และเมื่อพิจารณารายด้านผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านลูกค้ามีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.29 และ S.D = 0.58) รองลงมาคือ ด้านการเงินมีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.19 และ S.D = 0.51) ด้านการเรียนรู้พัฒนามีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.16 และ S.D = 0.58) และด้านกระบวนการภายในมีระดับความสำคัญมาก (\bar{X} = 4.15 และ S.D = 0.52)

ผลการเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลพบว่าผู้ที่มีอายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาประกอบกิจการ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รูปแบบสถานประกอบการ และลักษณะสถานประกอบการ มีอิทธิพลที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

ตารางที่ 1 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ในภาพรวม

	B	SE	Beta	t	sig	Tolerance	VIF
(Constant)	1.78	0.30		5.88	0.00		
มองหาโอกาส X_{12}	0.09	0.03	0.14	2.89	0.00	0.90	1.11
ความมั่นคง X_9	0.09	0.02	0.18	3.78	0.00	0.95	1.05
วางเป้าหมาย X_{14}	0.18	0.05	0.19	3.88	0.00	0.91	1.09
ความมีประสิทธิภาพ X_8	0.12	0.05	0.13	2.61	0.01	0.96	1.04
ความชอบธรรม X_{10}	0.09	0.03	0.12	2.59	0.01	0.96	1.04

R Square (R2) 0.26

*** ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

จากตารางที่ 1 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ในภาพรวม โดยเจาะลึกตามรายด้านของตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในเชิงบวกและมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ประกอบไปด้วย เป้าหมาย (b=0.18) ความมีประสิทธิภาพ (b=0.12) การมองโอกาส (b=0.09) ความมั่นคง (b=0.09) ความชอบธรรม (b=0.09) ตามลำดับ โดยเขียนสมการได้ดังนี้

$$Y = 1.78 + 0.18X_{14} + 0.12X_8 + 0.09X_{12} + 0.09X_9 + 0.09X_{10}$$

ตอนที่ 4 แนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง

- ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยแบ่งออกเป็น ปัจจัยการจัดการ ปัจจัยเครือข่าย และปัจจัยความเป็นผู้ประกอบการ การคำนึงถึงปัจจัยความสำเร็จในโอกาสที่จะสร้างธุรกิจให้เจริญเติบโต ต้องมีหลายประการประกอบกัน ปัจจัยต่าง ๆ ล้วนมีความสำคัญไปในทางเดียวกัน คือ เป้าหมายในการทำใหธุรกิจประสบความสำเร็จ

- ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และพัฒนา ในการเริ่มทำธุรกิจ

ถ้าเรามองความสำเร็จในอนาคตของธุรกิจต้องมีความรู้ การเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจ สามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำ และแก้ปัญหาได้ เพราะฉะนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือด้านการเรียนรู้และพัฒนา

- แนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง คือ การตั้งเป้าหมาย เป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ ความรู้และการพัฒนา ต้องหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการที่ต้องการประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

5. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป และอภิปรายผล

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ศึกษาอิทธิพลของปัจจัยด้านการจัดการ ด้านเครือข่าย และความเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการจัดการ มีอิทธิพลมากในด้านการควบคุมการกำกับดูแลติดตามและตรวจสอบในการปฏิบัติงานของบุคลากรภายในองค์กร ให้เป็นไปตามมาตรฐาน แผนเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ ที่องค์กรกำหนดขึ้นเพื่อให้มั่นใจว่า การดำเนินธุรกิจจะประสบความสำเร็จ ส่วนปัจจัยด้านเครือข่าย มีอิทธิพลมากในด้านความไม่สมดุล ความไม่เท่าเทียมกันของบุคลากรในองค์กร ในการเชื่อมโยงการปฏิบัติงานตามหน้าที่ของตนเอง การทำงานมากน้อย หรือได้รับการมอบหมายงานไม่เท่าเทียมกัน และปัจจัยความเป็นผู้ประกอบการ มีอิทธิพลมากในด้านเป้าหมาย การพัฒนาในด้านเศรษฐกิจ โดยสร้างรายได้เพิ่มแก่บุคลากรและการสนับสนุนกิจกรรมขององค์กรอย่างต่อเนื่อง การสร้างความเข้มแข็งให้กับองค์กรทำให้องค์กรเกิดปัญหาในการประสานงานติดต่อ หรือการรับข้อมูลข่าวสาร ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Nipaphon Jongwutwet, Rangsan Singhalert and Somsuan Passako [15] ศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มีจำนวน 4 ปัจจัย คือ ผู้นำ การสร้างเครือข่าย การบริหารและจัดการ และคณะกรรมการกลุ่ม

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง จากผลการศึกษาพบว่า ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ที่ประกอบธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง รวมจำนวน 3 คน แบ่งออกเป็น 3 ประเด็นในการสัมภาษณ์ ดังนี้

ประเด็นสัมภาษณ์ที่ 1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง โดยแบ่งออกเป็น ปัจจัยการจัดการ ปัจจัยเครือข่าย และปัจจัยความเป็นผู้ประกอบการ การคำนึงถึงปัจจัยความสำเร็จในโอกาสที่จะสร้างธุรกิจ ให้เจริญเติบโต ต้องมีหลายประการประกอบกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Pattama Inthrachan and Luliya Teerathansirikul [16] ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้นคือ ผู้ประกอบการ เนื่องด้วยผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดทิศทาง นโยบาย และเป็นผู้ขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมายที่วางไว้

ประเด็นสัมภาษณ์ที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และพัฒนา ในการเริ่มทำธุรกิจ ถ้าเรามองความสำเร็จในอนาคตของธุรกิจต้องมีความรู้ การเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจ สามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำและแก้ปัญหาได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย Phitak Siriwong et al. [17] ศึกษาวิจัยเรื่อง ประสิทธิภาพความสำเร็จของผู้ประกอบการระบบการจัดการร้านอาหาร กรณีศึกษา Food Story บริษัทลิฟวิ้งโมบาย จำกัด ผู้บริหารธุรกิจย่อมต้องเป็นผู้มีความสามารถในการปรับปรุงธุรกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภคได้

ประเด็นสัมภาษณ์ที่ 3 แนวทางการส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง สรุปได้ดังนี้

1) การตั้งเป้าหมาย เป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ โรจลักษณ์ จักรไพวงศ์ และ บรรพต วิรุณราช [18] ศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางธุรกิจแปรรูป การเกษตรไทยในยุคไทยแลนด์ 4.0 พบว่า เมื่อมองเห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ พร้อมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว ผู้ประกอบการจะมุ่งมั่นใช้พลังงานความคิดสติปัญญา ความสามารถทั้งหมด ทำงานหนักทุ่มเทให้กับงาน เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามช่องทางที่วางไว้

2) ความรู้และการพัฒนา ต้องหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Suwimon Mathuras [19] การศึกษา เรื่อง ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของผู้ประกอบการ ได้แก่ ปัจจัยด้านเครือข่ายและปัจจัยด้านนวัตกรรม นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยด้านจิตวิทยาและปัจจัยด้านลักษณะส่วนบุคคล

3) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการที่ต้องการประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ซึ่งผลดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ Raduan Che Rose, Naresh Kumar, Lim Li Yen [20] งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของการก่อตั้งผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซียมีส่วนทำให้กิจการของบริษัทเติบโต โดยเฉพาะสอดคล้องและเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างการเติบโตของกิจการกับปัจจัยต่อไปนี้ ได้แก่ ความคิดริเริ่มของผู้ประกอบการ เงินทุน

5.2 ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

1. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในการสนับสนุนด้านการตลาดให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพราะอนาคตควรจะมุ่งเน้นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการให้สามารถปรับตัวสอดคล้องกับบริบทที่เปลี่ยนแปลงไปและแนวโน้มทางเศรษฐกิจภายในอนาคต

2. ควรมีการศึกษาการส่งเสริมผู้ประกอบการในการพัฒนาด้านการเรียนรู้ในการออกสู่ตลาดที่ควบคู่กันทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ พร้อมทั้ง ส่งเสริมการผลิตสินค้าและบริการเกี่ยวกับกระบวนการภายในองค์กร การประสานงานระบบขององค์กรที่มีความมั่นคง เพื่อดึงดูดในด้านลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ ลดข้อจำกัดในการให้บริการลูกค้าที่ไม่เป็นไปตามความต้องการ และข้อจำกัดด้านการเรียนรู้และพัฒนา

3. ควรสนับสนุนส่งเสริมให้มีการใช้สิทธิประโยชน์ ทางการค้าและเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับผลกระทบให้กับผู้ประกอบการ และมีศักยภาพในการต่อยอดกิจการ ควบคู่ไปกับการกำกับดูแลสร้างความเป็นธรรมทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นผู้ขายสินค้าและบริการกับ ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มไทยและต่างชาติ

6. เอกสารอ้างอิง

- [1] Inan, G.G. and Bititci, U.S. (2015). Understanding Organizational Capabilities and Dynamic Capabilities in the Context of Micro Enterprises: A Research Agenda. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 210, 310-319.
- [2] Maksimov V., Wang S. L., & Luo Y. (2017). Reducing poverty in the least developed countries: The role of small and medium enterprises. *Journal of World Business*, 52(2), 244–257.
- [3] Kaplan, R.S., & Norton, D.P. (2000). *Balanced Score Card*. Harvard Business press.
- [4] Piriya Phonpirun (2013). The role of Thai small and medium enterprises in the creative economy. *Periscope Journal of Economics Institute of Development Science*, 7(1).205-250. [in Thai]
- [5] Gautam, M. K., & Singh, S. K. (2015). Entrepreneurship education: concept, characteristics and implications for teacher education. *An International Journal of Education*, 5(1), 21-35.
- [6] Sutheera Atawongsa. (2013). *Characteristics of being an entrepreneur. and characteristics of establishments that affect the growth of small and medium enterprises in Thailand*. Thesis for the Doctor of Management Program Faculty of Business Administration Dhurakij Pundit University. [in Thai]
- [7] Krauss, S. I., Frese. M., Friedrich, C., & Unger, J. M. (2005). Entrepreneurial orientation: A psychological model of success among southern African small business owners. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 14(3), 315-344.
- [8] Allen. (2006). *Launching New Ventures: An Entrepreneurial Approaching* (4^{ed}). Boston: Houghton Mifflin.
- [9] Druck, (2006). *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*, Harper Collins, New York.



- [10] Sakorn Suksriwong. (2007). Management from an executive's perspective. Bangkok: GP Cyberprint. [in Thai]
- [11] Farinda, A. G., Kamarulzaman, Y., Abdullah, A., & Ahmad, S. Z. (2009). Building business networking: A proposed framework for Malaysian SMEs. *International Review of Business Research Papers*, 2(5), 151-160.
- [12] Oromod, R. P., & Henneberg, S. C. (2011). Political market orientation and strategic party postures in Danish political parties. *European Journal of Marketing*, 45(6), 852-881.
- [13] Kara, O., Chu, H. M. and Benzing, C. (2010). Determinants of Entrepreneur's Success in a Development Country. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(2), 1-15.
- [14] Yamane, T. (1973). *Statistics an introductory analysis*. New York Harper & Row.
- [15] Nipaphon Jongwutwet, Rangsarn Singhalert and Somsuan Passako. (2009). Factors affecting the success of community business operations. In the Mueang District Roi Et Province. *Maha Sarakham Rajabhat University Journal*;4(2). 103-111.[in Thai]
- [16] Pattama Inthrachan and Luliya Teerathansirikul. (2019). Success factors are important to achieving business success. *Panyapiwat Journal* 11(1). 289-303.[in Thai]
- [17] Phitak Siriwong et al. (2017). Successful experiences of restaurant management system operators, case study: Food Story, Living Mobile Company Limited. *Academic conference presenting research results. 2nd graduate level, Maha Sarakham Rajabhat University 2017*. [in Thai]
- [18] Rojalak Chakkapaiwong and Banpot Wirunrat. (2020). Factors for success of entrepreneurs of medium-sized enterprises, processing businesses, Thai agriculture in the Thailand 4.0 era. *Journal of Innovation in Technology Management. Maha Sarakham Rajabhat University*. 7(1), 118-127.[in Thai]
- [19] Suwimon Mathuras. (2020). *Success factors for small and medium business entrepreneurs in the central region of Thailand*. Faculty of Business Administration Rangsit University. [in Thai]
- [20] Raduan Che Rose, Naresh Kumar, Lim Li Yen (2006). *Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-sized Enterprises in Malaysia*. Graduate School of Management, University Putra Malaysia.