

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยกับกัมพูชา มีการติดต่อแลกเปลี่ยนสินค้าและวัฒนธรรมอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอดตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จึงทำให้วิถีชีวิตขนบธรรมเนียมประเพณี ภาษา และวัฒนธรรมไทย คล้ายคลึงกันมาก เมื่อรูปแบบการทูตระหว่างประเทศพัฒนามากยิ่งขึ้น ไทยกับกัมพูชาจึงได้ร่วมมือกันสถาปนาความสัมพันธ์ทางการทูตอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2493 ความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับกัมพูชาพัฒนาโดยลำดับ บังคับพื้นฐานทางด้านภูมิศาสตร์และสภาพแวดล้อม เอื้ออำนวยต่อการติดต่อค้าขายและลงทุน สิ่งที่สำคัญยิ่งก็คือนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของทั้ง 2 ประเทศ กล่าวคือ ไทยได้มีนโยบายส่งเสริมการค้ากับกัมพูชา และมีนโยบายในการส่งเสริมการค้าการลงทุนจากต่างประเทศรวมทั้งบังคับพื้นฐานที่เกื้อหนุน ความสัมพันธ์ระหว่างกันภายใต้กรอบความร่วมมืออื่น ๆ มีส่วนสนับสนุนทำให้การพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างไทยกับกัมพูชา มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง (บัญญัติ สาถิ. 2552 : 1) การค้าชายแดนระหว่างไทย-กัมพูชา ถือเป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนติดต่อกันและแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการค้าชายแดนประเทศทั้งสองซึ่งมีความใกล้ชิดและสัมพันธ์ทางการค้ากันมาอย่างยาวนาน โดยมีสภาพภูมิศาสตร์พรมแดนที่ประชิดติดกันทางบกระยะทางโดยประมาณ 789 กิโลเมตรใน 4 จังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ และบุรีรัมย์) และ 3 จังหวัดในภาคตะวันออกของประเทศไทย (สระแก้ว จันทบุรี และตราด) ความสำคัญของจุดผ่านแดนไทย-กัมพูชานั้นคือการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้าของประชาชนทั้งสองประเทศในลักษณะการข้ามแดนเข้า-ออกของคนตามแนวชายแดนก่อให้เกิดอาชีพท้องถิ่นตามจุดการค้าชายแดนเช่น แรงงานชนของหรือการเข้ามาทำงานของแรงงานกัมพูชาในประเทศไทยกอบปรักกับจุดการค้าชายแดนระหว่างไทย-กัมพูชานั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ จุดผ่านแดนถาวรและ จุดผ่อนปรนการค้า (สุนันทา เจริญปัญญา ยิ่ง. 2553: 93-94) ซึ่งเศรษฐกิจประเทศกัมพูชาประกอบด้วยเกษตรกรรม อยู่บริเวณที่ราบภาคกลาง รอบทะเลสาบเขมร พืชที่สำคัญคือ ข้าว ยางพารา พริกไทย การประมง บริเวณทะเลสาบเขมรเป็นแหล่งประมงน้ำจืดที่สำคัญที่สุดในภูมิภาค การทำปาล์ม บริเวณเขตภูเขาทางเหนือโดยล่องมาตามแม่น้ำโขง การทำเหมืองแร่ยังไม่ค่อยสำคัญ อุตสาหกรรม เป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อม ส่วนใหญ่เป็นโรงสีข้าว โรงเลื่อย รองเท้า ภาวะเศรษฐกิจของกัมพูชา

หลังจากมีการเปลี่ยนแปลงการปกครองจากระบอบสังคมนิยมเป็นระบอบประชาธิปไตย และหลังจากสงครามภายในประเทศกัมพูชาเริ่มสงบลง และเริ่มพัฒนาฟื้นฟูบูรณะประเทศทำให้ความต้องการสินค้าและบริการเพิ่มมากขึ้น จึงเปิดโอกาสให้ประเทศทำการค้าขายกับต่างประเทศมากยิ่งขึ้น กัมพูชาจึงกำหนดนโยบายที่มุ่งหวังการพัฒนาศักยภาพทางการเกษตร การท่องเที่ยวและส่งเสริมให้การลงทุนจากต่างชาติ โดยกำหนดยุทธศาสตร์ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มรายได้ของรัฐและได้ดำเนินมาตรการต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การปรับปรุงกฎหมายด้านเศรษฐกิจ การเพิ่มสิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนต่างประเทศ การปฏิรูประบบจัดเก็บภาษีเงินได้ และเร่งรัดพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ เช่น สนามบิน ถนน ไฟฟ้า ประปา และสาธารณูปโภคต่าง ๆ เป็นต้น ภายใต้อาณัติความช่วยเหลือจากกองทุนการเงินระหว่างประเทศ ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชียและ (United Nations Development Programme – UNDP) รวมทั้งประเทศที่ให้ความช่วยเหลือ (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. 2558)

การค้าระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้านนอกจากจะมีรูปแบบการค้าตามปกติที่มีการนำเข้าและส่งออกทางเส้นทางการคมนาคมต่าง ๆ ไทยยังมีการทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านในรูปแบบ “การค้าชายแดน” อีกด้วย เนื่องจากส่วนใหญ่ไทยมีชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน การค้าชายแดนเป็นรูปแบบต่าง ๆ ของประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าที่มีภูมิสำเนาหรือพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านได้ทำการซื้อ ขาย แลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน โดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภค สินค้าเกษตร สินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ เป็นต้น การค้าชายแดนมีวิธีที่ไม่ยุ่งยากเน้นความสะดวกรวดเร็ว ซึ่งมีทั้งการค้าที่ถูกกฎหมาย (ผ่านด่านศุลกากร) และที่ผิดกฎหมาย (ลักลอบค้า) ไทยมีพรมแดนติดต่อกับกัมพูชาเป็นระยะทาง 725 กิโลเมตร มีด่านถาวรที่สามารถส่งออกและนำเข้าสินค้าได้จำนวน 6 แห่ง ทำให้การค้าชายแดนมีบทบาทสูง โดยมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้ารวมระหว่างประเทศทั้งสอง และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยทั่วไปการค้าชายแดนระหว่างไทยกับกัมพูชามีอยู่ 2 ลักษณะ คือ มีลักษณะทั้งในรูปแบบการค้าชายแดนที่แท้จริง คือ เป็นการซื้อขายระหว่างคนในพื้นที่ที่อาศัยอยู่บริเวณจังหวัดชายแดน และมีรูปแบบคล้ายกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งไม่ได้มีการทำการค้าขายเฉพาะกลุ่มผู้ค้าภายในพื้นที่บริเวณจังหวัดชายแดนเท่านั้น ประกอบด้วยผู้ค้าจากส่วนกลางและที่อื่น ๆ เข้ามาดำเนินการค้าขายผ่านชายแดน (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. 2558ก)

การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนระหว่างไทย-กัมพูชาปัญหาและอุปสรรคด้านเศรษฐกิจและการเมืองของกัมพูชานั้น แบ่งได้สองส่วนคือ การเมืองภายในและการเมืองภายนอก โดยในส่วนการเมืองภายในของกัมพูชามีสถานะความมั่นคงสูงมาก เนื่องจาก

พรรคประชาชนกัมพูชา (Cambodian People's Party : CPP) สามารถมีชัยชนะในการลงสมัครรับเลือกตั้งทั่วไปของกัมพูชาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ประกอบกับการที่รัฐบาลภายใต้การนำของสมเด็จ ฮุน เซน สามารถคุมสภาพทางการเมืองภายในประเทศไว้ได้อย่างเบ็ดเสร็จทำให้รัฐบาลสามารถเปลี่ยนแปลงกฎ ระเบียบ และการสัมปทานต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อฝ่ายรัฐบาล การค้าระหว่างผู้ส่งออกไทยกับกัมพูชาบริเวณชายแดน ส่วนใหญ่เป็นการทำการค้าที่ไม่มีการทำสัญญา และไม่นิยมผ่านระบบธนาคารเนื่องจากค่าบริการสูง และมีความล่าช้า ส่งผลให้ผู้ส่งออกไทยถูก โกงจากผู้นำเข้ากัมพูชาบ่อยครั้ง ปัญหาความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นบ่อเกิดปัญหาอื่น ๆ ซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อการลงทุนของนักลงทุนไทย ปัญหาเขตชายแดนไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างประชาชนของทั้งสองประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุน ปัญหาเรื่องค่าเงินเรียลซึ่งเป็นสกุลเงินหลักที่ใช้ในกัมพูชาขาดเสถียรภาพทำให้การซื้อขายสินค้าไม่สามารถชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินดังกล่าวได้ ส่วนใหญ่จะรับชำระค่าสินค้าเป็นเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และเงินบาทของไทยหรือบางครั้งต้องชำระเป็นทองคำแทน การลักลอบทำการค้าบริเวณชายแดนทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าสินค้านำเข้าในตลาด และผู้ซื้อนิยมซื้อสินค้าแบบผิดกฎหมาย ได้แก่ อัญมณี ไม้ สินค้าเกษตร และรถยนต์ เป็นต้น ปัญหาและอุปสรรคด้านการอำนวยความสะดวก ขาดแคลนศูนย์ข้อมูลข่าวสารเพื่อการบริหารแก่ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจ ในกัมพูชา โดยเฉพาะข้อมูลศึกษา วิเคราะห์สภาพการเมือง สังคม เศรษฐกิจ และภาวะการค้า เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน การดำเนินธุรกิจต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างมาก ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูง และหากไม่เสียค่าใช้จ่ายนอกระบบ อาจทำให้ไม่สามารถดำเนินงานต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกราบรื่น การนำเข้าสินค้าทุกประเภทของกัมพูชาจะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 10 ในทันที และไม่สามารถชดเชยในภายหลังจากการจำหน่ายสินค้าและการปล่อยผ่านสินค้าแต่ละด่านชายแดนไทยเข้าสู่กรุงเทพมหานครปัญหาผู้นำเข้าต้องเสียค่าใช้จ่ายนอกระบบค่อนข้างสูงซึ่งเป็นการสร้างภาระ ส่งผลให้ต้นทุนสินค้านำเข้าค่อนข้างสูงซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการส่งออก นักลงทุนไทยประสบปัญหาเกี่ยวกับภาษาที่ใช้ในการสื่อสารนอกจากนี้นักลงทุนไทยยังขาดประสบการณ์การลงทุนในต่างประเทศ ทำให้นักลงทุนไทยเสียเปรียบนักลงทุนต่างชาติ เช่น นักลงทุนสิงคโปร์ มาเลเซียรวมทั้งยังขาดความร่วมมืออย่างจริงจังในกลุ่มประเทศอาเซียน ปัญหาเรื่องระเบียบและขั้นตอนการนำเข้าสินค้าในกัมพูชาที่ยุ่งยากโดยสินค้าที่จะนำเข้ากัมพูชาต้องผ่านการตรวจสอบจากกระทรวงพาณิชย์กัมพูชาเพื่อตรวจสอบคุณภาพสินค้าและทำการประเมินพิศดศุลกากร ถ้าสินค้าใดไม่ผ่านการตรวจสอบจะไม่สามารถส่งเข้าไปขายในตลาดกัมพูชาได้ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. 2558ข)

ปัจจุบันด่านช่องสายตะกู ตำบลจันทบเพชร อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ อยู่ตรงข้ามกับช่องจ๊อบ โลกิ อำเภอบันเตียอัมปิล จังหวัดอุดรธานี ประเทศกัมพูชาห่างจากตัวเมืองบุรีรัมย์

ประมาณ 70 กิโลเมตร ถูกยกระดับจากจุดแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อมนุษยธรรมระหว่างไทยและกัมพูชา เป็น “จุดผ่อนปรนทางการค้า” เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2557 ปัจจุบันมูลค่าทางการค้ายังมีไม่มากนัก แต่เชื่อว่าหลังการเปิดเป็นจุดผ่อนปรนทางการค้าจากนี้ไปจะมีเม็ดเงินสะพัดปีละหลายร้อยล้านบาท จากการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า การท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงอารยธรรมขอมโบราณ และเพื่อรองรับ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) บริเวณที่ตั้งด่านช่องสายตะกูเป็นที่ตั้งของกองร้อยทหารพรานที่ 2604 หน่วยเฉพาะกิจกรมทหารพรานที่ 26 ฐานปฏิบัติการช่องสายตะกู ปัจจุบันได้ขยาย เวลาให้มีการค้าขายเพิ่มขึ้นเป็น 3 วันต่อสัปดาห์ ในวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ จากเดิมที่เปิดเพียง 2 วัน คือวันศุกร์และวันเสาร์เท่านั้นตั้งแต่ช่วงถึงบ่าย ภายใน 2 ปีข้างหน้าด่านแห่งนี้จะถูกยกระดับให้เป็น ด่านถาวรเต็มรูปแบบเพราะมีศักยภาพด้านการค้าขายแค้นอย่างมากวัดได้จากมูลค่าการค้าที่เกิดขึ้น มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น ทุก ๆ ปี โดยปี 2555 อยู่ที่ 15 ล้านบาท ปี 2556 เพิ่มขึ้นเป็น 18 ล้านบาท (มหานครอาเซียน. 2557)

จากความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาดังกล่าวจะเห็นได้ว่าปัญหาและอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนระหว่างไทย-กัมพูชาต้องเตรียมความพร้อมเพื่อแก้ไขและพัฒนาตลาดช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งมีผู้ประกอบการร้านค้าเป็นกลไกที่สำคัญในการทำหน้าให้ให้บริการลูกค้าทั้งคนไทยและต่างประเทศดังนั้นผู้วิจัยสนใจการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ผลการศึกษาดังนี้สามารถนำไปปรับใช้ในตลาดจุดผ่อนปรนช่องสายตะกู หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลการวิจัยไปใช้แก้ไขและพัฒนาตลาดจุดผ่อนปรนช่องสายตะกู นอกจากนี้ยังใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาความร่วมมือระหว่างไทย-กัมพูชา ทั้งในด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านการท่องเที่ยว เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์
2. เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

สมมติฐานของการวิจัย

ผู้ประกอบการร้านค้าเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจต่างกัน มีระดับการปฏิบัติเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์แตกต่างกัน

ความสำคัญของการวิจัย

1. ได้ทราบถึงระดับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอ บ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์
2. ได้ทราบถึงผลการเปรียบเทียบปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสาย ตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
3. ผลการศึกษาครั้งนี้สามารถนำไปพัฒนาจุดอ่อนปรนช่องสายตะกู หน่วยงานที่ เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลการวิจัยไปใช้แก้ไขพัฒนาตลาดจุดอ่อนปรนช่องสายตะกู นอกจากนี้ ยังใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาความร่วมมือระหว่างไทย-กัมพูชา ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และ ด้านการท่องเที่ยวก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยมีขอบเขตการศึกษา ดังนี้
ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ได้แก่

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการร้านค้า
 - 1.1 เพศ
 - 1.2 อายุ
 - 1.3 ระดับการศึกษา
 - 1.4 เงินทุน
 - 1.5 ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
2. ปัจจัยความสำเร็จ
 - 2.1 ด้านการบริหารจัดการ
 - 2.2 ด้านการตลาด
 - 2.3 ด้านการเงิน

2.4 ด้านบุคคล

2.5 ด้านความสำเร็จ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ทั้งหมดจำนวน 140 ร้าน (สำนักงานเทศบาลตำบลจันทบเพชร. 2557 : 12)

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ จำนวนทั้งสิ้น 140 คน ได้จากการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดช่องสายตะกู

ตัวแปรที่ศึกษา ประกอบด้วย

ตัวแปรอิสระ (Independent variables)

1. ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่

1.1 เพศ

1.2 อายุ

1.3 ระดับการศึกษา

1.4 เงินทุน

1.5 ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

ตัวแปรตาม (Dependent variables)

1. ปัจจัยความสำเร็จ ประกอบด้วย 5 ด้าน ได้แก่

1.1 ด้านการบริหารจัดการ

1.2 ด้านการตลาด

1.3 ด้านการเงิน

1.4 ด้านบุคคล

1.5 ด้านความสำเร็จ

นิยามศัพท์เฉพาะ

ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวดจังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้ให้นิยามเฉพาะ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไป หมายถึง ข้อมูลส่วนตัวของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดช่องสายตะกู ตำบลจันทบเพชร อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินลงทุนและ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

2. ผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของกิจการทุกท่านที่ทำหน้าที่บริหารจัดการกิจการต่าง ๆ ซึ่งเป็นกิจการที่จำหน่ายสินค้าในตลาดช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวดจังหวัดบุรีรัมย์

3. ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่น่าพอใจ โดยได้แบ่งตัวชี้วัดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ออกเป็น 5 องค์ประกอบย่อย ดังนี้

3.1 ด้านการบริหารจัดการ หมายถึง มีการบริหารจัดการสถานที่ตั้งของตลาดช่องสายตะกูอย่างเป็นระบบมีการบริหารจัดการระบบการขนส่งสินค้า ให้มีความสะดวกมีการวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้าการบริหารจัดการสื่อสารและการประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่าย และเข้าใจตรงกันมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายทางธุรกิจในการค้าระหว่างตลาดต่างประเทศ การสนับสนุนจากหน่วยราชการ เช่น นโยบายสนับสนุนด้านการเงิน , ภาษี ฯลฯการบริหารจัดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้วยกันและการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง สังคม และสิ่งแวดล้อม

3.2 ด้านการตลาด หมายถึง มีสินค้าให้เลือกหลายประเภท การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน การส่งเสริมการขายหรือ การทำ โปร โหมชั่นอย่างสม่ำเสมอ การสร้างความแตกต่างของสินค้า การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนออกจำหน่าย การให้ความสำคัญกับลูกค้ามากเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ มีการวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่าย และการเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอทันต่อความต้องการ

3.3 ด้านบุคคล หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ มีทักษะ และความสามารถในการตัดสินใจ มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ มีทักษะในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้

3.4 ด้านการเงิน หมายถึง ผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการเงินในด้านการจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่ายประจำปี การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส การทบทวนบัญชีการเงิน เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ การบริหารกระแสเงินสดเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง การจัดหาเงินทุน การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน การควบคุมงบประมาณ มีการใช้เงินได้อย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์ และวิเคราะห์และประเมินสถานะทางการเงิน

3.5 ด้านความสำเร็จ หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่น่าพอใจ ได้แก่ กิจการมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น กิจการมีต้นทุนต่ำลง และเงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้นกิจการมีลูกค้าใหม่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นกิจการมีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและ

บริการซื้อขายกิจการเพื่อรับรองลูกค้ากิจการมียอดจำหน่ายสินค้ามากขึ้น มีปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น และการดำเนินธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นมากกว่าปีที่ผ่านมา

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
Buriram Rajabhat University