

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ มุ่งที่ศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ
 - 1.1 ด้านการบริหารจัดการ
 - 1.2 ด้านการตลาด
 - 1.3 ด้านการเงิน
 - 1.4 ด้านบุคคล
 - 1.5 ด้านความสำเร็จ
2. แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ
 - 2.1 ความหมายของผู้ประกอบการ
 - 2.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ
 - 2.3 ปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของธุรกิจ
3. บริบทช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวดจังหวัดบุรีรัมย์
4. การวิเคราะห์ห้องค์ประกอบแบบสอบถาม
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
 - 5.1 งานวิจัยในประเทศ
 - 5.2 งานวิจัยต่างประเทศ

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ

มีนักวิชาการได้กล่าวถึง ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการไว้หลากหลาย

ด้านการบริหารจัดการ

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการไว้หลายท่าน ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้า และสามารถนำเสนอ ดังนี้

จิระภา สุขเกษม (2547 : 111-145) ได้ให้ความหมายของการบริหารหรือการจัดการ (Management) หมายถึงกระบวนการจัดการและการใช้ทรัพยากรต่างๆที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดหรือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดขึ้นไว้ล่วงหน้าให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยดังนี้

1. คน (Man) คือปัจจัยพื้นฐานอันดับแรกและเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ

2. เงิน (Money) คือเงินสดและทรัพย์สินให้หมายถึงเงินกู้ด้วยซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการซื้อที่ดินก่อสร้างโรงงาน

3. วัสดุอุปกรณ์ (Material) คือเครื่องมือที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

4. เครื่องจักร (Machine) คืออุปกรณ์หลักในการผลิตสินค้าเพื่อใช้ปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุดและคุ้มค่า

วราภรณ์ สร้อยคำ (2547 : 6) ได้ให้ความหมายของการจัดการว่าเป็นกระบวนการที่นำไปสู่เป้าหมายขององค์กร โดยผ่านการวางแผน (Planning) การจัดองค์การ (Organizing) การนำ (Leading) และการควบคุม (Controlling) ทั้งในเรื่องของทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพอื่น ๆ ทรัพยากรทางการเงิน และทรัพยากรทางข่าวสารข้อมูลสารสนเทศขององค์กร โดยให้เกิดทั้งประสิทธิผล ทั้งยังเป็นกระบวนการของการออกแบบและบำรุงรักษาสภาพแวดล้อมซึ่งมีผลทำให้แต่ละบุคคลและการทำงานร่วมกันภายในกลุ่มของบุคคล สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ซึ่งหากกล่าวถึงความสำคัญของการจัดการแล้วพอสรุปได้ดังนี้ คือ

1. กระบวนการจัดการที่ดี จะเป็นสมองขององค์กรในการนำไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้
2. การจัดการเป็นแนวทางที่ทำให้สมาชิกในองค์กร เกิดความตั้งใจเต็มใจร่วมมือกัน เพื่อให้้องค์การประสบผลสำเร็จเพราะมีกระบวนการปฏิบัติงานที่ชัดเจนรวดเร็วและมีประสิทธิผล
3. การจัดการลดความซับซ้อนในการทำงาน เพราะได้กำหนดขอบเขตการทำงานของแต่ละบุคคลไว้อย่างละเอียดชัดเจน

4. การจัดการเป็นวิธีการบริหารที่พยายามแสวงหาวิธีการที่ดีที่สุดเหมาะสมที่สุดกับสภาพของแต่ละองค์กร เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

บุตรี จารุโรจน์ และคณะ (2549 : 12) ได้ให้ความหมายของการจัดการ คือการติดตามการดำเนินการตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล โดยองค์กรหรือบุคลากรที่ร่วมงานกันเพื่อบรรลุเป้าหมายเฉพาะนั้น

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550 : 1) ได้ให้ความหมายของการจัดการเป็นกระบวนการที่ออกแบบสำหรับบุคคล เพื่อการทำงานร่วมกันในกลุ่มให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือเป็นกระบวนการของการมุ่งไปสู่เป้าหมายขององค์กรจากการทำงานร่วมกัน โดยใช้บุคคลและทรัพยากรหรือเป็นกระบวนการออกแบบ และรักษาภาวะแวดล้อม

ซึ่งบุคคลทำงานร่วมกันให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สุริดา เสดียรมาศ (2555 : 87) ได้กล่าวถึงด้านการจัดการ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญในหน้าที่ทางธุรกิจด้านการจัดการลำดับแรก คือ มีการกำหนดตัวชี้วัดเพื่อวัดผลการดำเนินงานอย่างชัดเจน และมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรเพื่อทราบจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กรและใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์

เซอร์โตและ เซอร์โต (Certo & Certo. 2006 : 7) ได้ให้ความหมายของ การจัดการว่าเป็นกระบวนการที่นำองค์การไปสู่เป้าหมาย ด้วยการทำงานกับบุคคลและ ทรัพยากรอื่น ๆ ขององค์การ ซึ่งการจัดการจะมีลักษณะกว้าง ๆ 3 ประการ ดังนี้

1. เป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องซึ่งสัมพันธ์กับกิจกรรมต่าง ๆ
2. เป็นการมุ่งให้ถึงเป้าหมายขององค์การ
3. เป็นการนำไปถึงเป้าหมายด้วยการทำงานกับบุคคล และทรัพยากรอื่น ๆ ขององค์การ

จากแนวคิดที่เกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการสามารถสรุปได้ว่าการบริหารจัดการหมายถึง มีการบริหารจัดการสถานที่ตั้งของตลาดอย่างเป็นระบบมีการบริหารจัดการระบบการขนส่งสินค้า ให้มีความสะดวกมีการวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้าการบริหารจัดการสื่อสารและการประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่าย และเข้าใจตรงกันมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายทางธุรกิจในการค้าระหว่างตลาดต่างประเทศการสนับสนุนจากหน่วยราชการ เช่น นโยบายสนับสนุนด้านการเงิน , ภาษี ฯลฯการบริหารจัดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้วยกันและการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง สังคม และสิ่งแวดล้อม

ด้านการตลาด

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดที่เกี่ยวกับการตลาดไว้แตกต่างกัน ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าและสามารถนำเสนอ ดังนี้

ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ (2547 : 5) ได้ให้ความหมายการตลาดในทางสังคม หมายถึง กระบวนการทางสังคม ซึ่งบุคคลและกลุ่มได้รับการตอบสนองอย่างมีคุณค่าในสินค้าและบริการที่ต้องการ โดยผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยน และการตลาดในทางการจัดการหมายถึง กระบวนการวางแผนและปฏิบัติโดยอาศัยแนวคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาดการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการเพื่อสร้างสรรค์ให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่สามารถสนองความต้องการของบุคคลและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

แนวคิดในการดำเนินงานทางการตลาด ประกอบด้วย 6 แนวคิด (ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ. 2547 : 5) ดังนี้

1. แนวคิดการผลิต (The Production Concept) เป็นแนวคิดเก่าที่ยึดถือว่าผู้บริโภคนิยมสินค้าที่หาซื้อได้แพร่หลายและราคาถูก จึงเน้นการผลิตจำนวนมาก มีประสิทธิภาพ ต้นทุนต่ำและกระจายสินค้าได้ทั่วถึง

2. แนวคิดผลิตภัณฑ์ (The Product Concept) ยึดถือว่าผู้บริโภคชอบสินค้าที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด มีสมรรถนะใช้งานดีเยี่ยม หรือมีนวัตกรรมล่าสุด องค์กรที่ใช้แนวคิดนี้จะมุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ให้ดีกว่าคู่แข่ง และปรับปรุงอยู่ตลอดเวลา

3. แนวคิดการขาย (The Selling Concept) ยึดถือว่าลูกค้าไม่ว่าจะเป็นผู้บริโภคหรือลูกค้าที่เป็นองค์กร ต้องใช้วิธีการขายเชิงรุก และใช้การส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อ

4. แนวคิดการตลาด (The Marketing Concept) เน้นที่การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ไม่ใช่การหาลูกค้าให้เหมาะกับผลิตภัณฑ์ แต่จะต้องสร้างผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับลูกค้า แนวคิดนี้องค์กรต้องมีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่งในการผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้า และสื่อสารกับลูกค้าเพื่อให้รับทราบถึงคุณค่าที่ลูกค้าได้รับในแต่ละตลาดเป้าหมายแนวคิดการตลาดยึดอยู่กับปัจจัยหลัก 4 ประการ คือ ตลาดเป้าหมาย (Target market) ความต้องการของลูกค้า (Customer Needs) การผสมผสานทางการตลาด (Integrated Marketing) และกำไรที่ได้จากความพอใจของลูกค้า (Profitability) แนวคิดการตลาดมุ่งจากภายนอกสู่ภายใน เริ่มต้นโดยการกำหนดตลาดเป้าหมายให้ชัดเจนศึกษาความต้องการของลูกค้า ประสานกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อลูกค้าและทำการสนองความพึงพอใจให้ลูกค้า

5. แนวคิดทางด้านลูกค้า (The Customer Concept) ใช้วิธีแยกเสนอบริการและข่าวสารแก่ลูกค้าเป็นรายบุคคล เช่น คุณลักษณะทางจิตวิทยาตลอดจนความพึงพอใจที่มีต่อสื่อและการจัดจำหน่าย โดยหวังได้รับกำไรเพิ่มจากการได้ส่วนแบ่งที่มากขึ้นจากการใช้จ่ายของลูกค้าแต่ละราย โดยการสร้างความภักดีแก่ลูกค้า (Customer Loyalty) และให้ความสำคัญต่อคุณค่าตลอดชีพของลูกค้า

6. แนวคิดการตลาดเพื่อสังคม (The Social Marketing Concept) เป็นกิจกรรมที่ทำให้บริษัทมีภาพลักษณ์ในสินค้าหรือบริการสู่ตลาดโดยสร้างสัมพันธ์กับ “สาเหตุหนึ่ง” หรือ “หลายสาเหตุ” เพื่อประโยชน์ร่วมกันบริษัทที่ดำเนินการตลาดตามแนวคิดนี้เชื่อว่าจะทำให้บริษัทมีชื่อเสียงเพิ่มความภักดีต่อลูกค้าและยอดขายเพิ่มขึ้น

ตะวันตก เหล่าชัยเจริญ (2549 : 18) ได้ให้ความหมายของการตลาด (Marketing) คือ กิจกรรมของธุรกิจกำหนดขึ้นเพื่อที่จะวางแผนราคาส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่าย คุณค่าผลิตภัณฑ์ การบริหารและความคิดไปยังตลาดเป้าหมายเพื่อที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

สุพิชพร ดิคุสุข (2550 : 38-39) ได้กล่าวถึงด้านการตลาดมีปัญหาและ อุปสรรคด้านการตลาดที่สำคัญคือไม่มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากนักลูกค้าส่วนมากจะเป็นคนในท้องถิ่นและเป็นลูกค้ากลุ่มเดิมๆข้อเสนอแนะด้านการตลาดควรปรับปรุงผ้าที่ตัดเป็นชิ้น โดยการทำการบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ดูสวยงามเป็นระเบียบตามคำแนะนำของกรรมการพิจารณาสินค้า OTOP ระดับจังหวัดและควรพัฒนาโดยการผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ควรหาลูกค้ากลุ่มใหม่เพื่อขยายตลาดให้กว้างขึ้นด้วยการผลิตโดยใช้สีเข้มคู่มือสีสันสดใสขึ้นกลุ่มที่ทำงานสำนักงานหรือคนหนุ่มคนสาวอาจจะหันมาสนใจให้การสนับสนุนเพิ่มขึ้นควรมีการกำหนดเกณฑ์การตั้งราคาโดยพิจารณาจากความยากง่ายของการผลิตและนำราคาสินค้าประเภทเดียวกันที่มีขายในท้องตลาดมาเปรียบเทียบกับและส่วนราชการควรให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์

พิมพ์ชญาน์ แจ่มใสศรี (2554 : 54) ได้กล่าวว่า การตลาดเป็นสิ่งสำคัญซึ่งองค์กรธุรกิจต้องคำนึงเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีการดำเนินการทางการตลาด โดยใช้ส่วนประสมทางการตลาด 4P's จะได้ว่า 4P's ในมุมมองของผู้ขายจะสะท้อนถึง 4C's ในมุมมองของผู้ซื้อ ดังนั้นธุรกิจของบริษัทจะประสบความสำเร็จได้ต้องเข้าถึงความต้องการของลูกค้าด้วยความประหยัด สะดวก การสื่อสารที่มีประสิทธิผลสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเป็นการดึงดูดลูกค้าและสร้างความผูกพันที่มั่นคงกับลูกค้าไม่ให้อลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้ากับคู่แข่งรายอื่น

สุธิดา เสถียรมาศ (2555 : 87) ได้กล่าวถึงด้านการตลาด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญในหน้าที่ทางธุรกิจด้านการตลาดลำดับแรกคือให้ความสำคัญกับโปรโมชันในการกระตุ้นยอดขายสินค้าหรือบริการเพื่อความเป็นผู้นำในธุรกิจและให้ความสำคัญกับตราสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและกลับมาซื้อสินค้าหรือบริการอย่างต่อเนื่อง

สโตกส์ (Stokes. 2002 : 284) ได้กล่าวว่า การตลาดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จประกอบเป็นกระบวนการหนึ่ง ประกอบด้วย

1. การสร้างนวัตกรรม (Innovation) อันได้แก่ การพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์หรือบริการ และวิธีการทางการตลาด (Increments/adjustments to Products/Services and Market approaches)
2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Identification of target markets)
3. การกำหนดวิธีการทางการตลาด (Interactive Marketing Methods)
4. การรวมข่าวสารที่ไม่เป็นทางการ (Informal Information Getting)

คอตเลอร์ (Kotler. 2003 : 2-3) ได้กล่าวถึง การจัดการด้านการตลาด (Marketing Management) ในโลกของเศรษฐกิจยุคใหม่ซึ่งอยู่บนฐานของระบบดิจิทัลและข้อมูลข่าวสาร

ที่มากมายธุรกิจต้องเพิ่มขีดความสามารถในด้านการจัดการตลาด อาทิ

1. เสริมสร้างศักยภาพด้านการตลาด โดยการขายผ่านเว็บไซต์
2. การรวบรวมข้อมูลของลูกค้า และการจัดประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ ตามรายได้และพฤติกรรมผู้บริโภค
3. เพื่อเพิ่มความสามารถในการบริการติดต่อสื่อสารภายในองค์กร โดยใช้คอมพิวเตอร์
4. สร้างระบบการสื่อสารระหว่างธุรกิจและลูกค้า โดยผ่านระบบอินเทอร์เน็ต
5. ธุรกิจสามารถที่จะเสนอและบริการลูกค้าเป็นรายคนได้ โดยผ่านระบบอินเทอร์เน็ต
6. ธุรกิจสามารถพัฒนาระบบบริหารจัดการระบบการขนส่ง ระบบสินค้าคงคลังได้อย่างรวดเร็วภายใต้ระบบคอมพิวเตอร์

การปฏิวัติของโลกดิจิทัล และการเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วของข้อมูลข่าวสารในกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งส่งต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะการจัดการเรื่องการตลาดจะต้องสามารถเปลี่ยนแปลงตามกลุ่มเป้าหมายและ วิธีการต่างกัน

จากแนวคิดที่เกี่ยวกับด้านการตลาดที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่าด้านการตลาด หมายถึง มีสินค้าให้เลือกหลายประเภท การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน การส่งเสริมการขาย หรือ การทำโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ การสร้างความแตกต่างของสินค้า การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนออกจำหน่าย การให้ความสำคัญกับลูกค้ามากเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ มีการวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่าย และการเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอทันต่อความต้องการ

ด้านการเงิน

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับด้านการเงินไว้หลายท่าน ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าและสามารถนำเสนอได้ดังนี้

สุพิชพร ดิตุสุข (2550 : 40-41) ได้กล่าวถึงด้านการบริหารการเงินและบัญชี มีปัญหา 5 ข้อ ดังนี้

1. การวางแผนการเงินกลุ่มไม่มีการวางแผนทางการเงินที่ชัดเจน
2. แหล่งเงินทุนและเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มได้มาจากการกู้ยืมกองทุนหมู่บ้านและงบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองพานตลอดจนจากการลงหุ้นของสมาชิกหุ้นละ 50 บาท โดยการให้สมาชิกได้กู้ยืมเพื่อเป็นทุนในการผลิตซึ่งยังไม่เพียงพอการจัดทำบัญชีมีเพียงการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายซึ่งเป็นการรับเงินสนับสนุนและจ่ายเงินให้สมาชิกกู้ยืมไม่มีการบันทึกตามหลักการบัญชีที่ถูกต้องเนื่องจากไม่มีคนทำและสมาชิกเองไม่มีความรู้ในเรื่องการเงินและบัญชี

3. การจัดทำงบประมาณมีการจัดทำงบประมาณระยะสั้นสำหรับการผลิตแต่ละชุด โดยงบประมาณที่จัดทำขึ้นนั้นจะมีการจำแนกรายการออกเป็นค่าใช้จ่ายแต่ละด้านเช่น สีย้อมผ้า ด้วยฟางสำหรับมัดหมี่ โดยไม่คิดค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายทางอ้อมในการผลิต

4. การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ในส่วนของเงินหุ้นของสมาชิกมีการจัดสรรรายได้จากดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมแก่สมาชิกตามจำนวนหุ้นที่ลงทุนรายได้จากการผลิตต่างคนต่างผลิตผลตอบแทนที่ได้ตามปริมาณการผลิตซึ่งทุกคนมีความพึงพอใจ

5. ปัญหาและอุปสรรคด้านการเงินและบัญชีที่สำคัญคือการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนตลอดจนการขาดความรู้ในด้านการจัดทำบัญชีทำให้ไม่รู้รายได้ที่ชัดเจนข้อเสนอแนะด้านการเงินควรมีการระดมทุนจากสมาชิกหรือชุมชนเพิ่มเติมและส่วนราชการควรจัดหาแหล่งเงินทุนให้กู้ยืมเพิ่มเติมเพื่อช่วยเหลือสมาชิกที่ขาดแคลนเงินทุนต่อไป

นิธิวัฒน์ สุทธิธรรม (2552 : 125-126) ได้กล่าวถึง เงินทุนหมุนเวียนเรื่องสภาพคล่องทางการเงินไม่สามารถชำระค่าสินค้าจากซัพพลายเออร์ได้ตรงเวลาที่กำหนดทำให้ไม่ได้รับความเชื่อถือจากซัพพลายเออร์ และผลที่ตามมาคือการไม่มีสินค้าขายในร้านไม่ได้รับความช่วยเหลือทางด้านราคาและรายการส่งเสริมการขายจากซัพพลายเออร์เท่าที่ควร การมีปัญหาสภาพคล่องทางการเงินของร้านค้าอาจมีสาเหตุจากการไม่ได้บริหารและควบคุมสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพเพียงพอ บางครั้งผู้ประกอบการเห็นแก่ผลประโยชน์เฉพาะหน้า โดยการสั่งซื้อสินค้าที่มีรายการส่งเสริมการขายที่พิเศษ หรือมีต้นทุนที่ถูกเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้าในสัดส่วนที่ไม่สมดุลกับอัตราการขายสินค้าออกไปสู่ลูกค้า ฉะนั้นค่าสินค้าที่ชำระให้แก่ซัพพลายเออร์ไปแล้ว แต่ยังไม่สามารถขายสินค้าได้นั้นจะก่อให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน สาเหตุการของปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินอีกประการหนึ่งคือ การที่ผู้ประกอบการไม่สนใจในธุรกิจที่ดำเนินการอยู่อย่างเต็มที่ เนื่องจากประกอบธุรกิจหลายประเภท แต่ใช้เงินลงทุนเดียวกันในธุรกิจทุกประเภททำให้เมื่อธุรกิจใดประสบปัญหา ทำให้ธุรกิจอื่นประสบปัญหาไปด้วย

พิมพ์ชญาน์ แจ่มใสศรี (2554 : 58-59) ได้กล่าวว่าการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือใหญ่ก็ตาม จำเป็นต้องมีระบบการเงินและบัญชีที่ถูกต้อง มีการวางแผนระบบบัญชีที่ดี เพื่อสร้างความมั่นใจในฐานะทางการเงินของบริษัทกับหุ้นส่วนหรือผู้ที่สนใจต้องการลงทุนกับบริษัท ดังนั้นผู้บริหารการเงินและบัญชีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เป็นข้อมูลในการวางแผนตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

สุธิดา เสถียรมาศ (2555 : 87) ได้กล่าวถึงด้านการเงิน ความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญในหน้าที่ทางธุรกิจด้านการเงินลำดับแรกคือ มีความสามารถด้านด้านการเงินสอดคล้อง

และเหมาะสมกับการดำเนินกลยุทธ์ขององค์กรและมีความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนเงินต่ำลงต่ำกว่าอุตสาหกรรม

จากหลักแนวคิดที่เกี่ยวกับด้านการเงินที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า การเงิน หมายถึง ผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการเงินในด้านการจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่ายประจำปี การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส การทบทวนบัญชีการเงิน เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ การบริหารกระแสเงินสดเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง การจัดหาเงินทุน การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน การควบคุมงบประมาณ มีการใช้เงินได้อย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์ และวิเคราะห์และประเมินสถานะทางการเงิน

ด้านบุคคล

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดที่เกี่ยวกับด้านบุคคลไว้หลายท่าน ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าและสามารถนำเสนอ ดังนี้

มารยาททิพย์ วงษ์สมบุรณ์ (2550 : 20) ได้กล่าวถึง บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employees) หมายถึง การได้พนักงานที่มีคุณภาพจะต้องอาศัย การคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อสามารถสร้างความพอใจให้ลูกค้าได้แตกต่างกันและเหนือกว่าคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถในการแก้ไขปัญหา และสามารถสร้างค่านิยมให้แก่บริษัทต้องมีการสร้างและนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ หมายถึงความพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมให้กับตัวลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นด้าน ความสะอาด ความรวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ องค์ประกอบของการตกแต่งภายใน ภายนอก ของสถานที่ให้บริการรวมถึงอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการสนับสนุนการให้บริการต่างๆ หรือ องค์ประกอบที่เกี่ยวกับพนักงานที่ต้องติดต่อกับลูกค้าเพราะฉะนั้น พนักงานจะต้องมีการใส่ชุดแบบเดียวกัน ซึ่งก็จะแสดงให้เห็นถึงความเป็นเอกลักษณ์ของบริษัท หรือส่วนที่ลูกค้าไม่สามารถมองเห็นได้หรือสามารถเข้าไปสัมผัสได้ เช่น ในกรณีที่ลูกค้าเข้ามารับประทานอาหารในร้าน ลูกค้าคงไม่สนใจว่าครีมนั้นเป็นเช่นไร ลูกค้าสนใจแต่บรรยากาศภายในร้าน พร้อมทั้งบริการของพนักงานซึ่งลูกค้าสามารถมองเห็นได้ สัมผัสได้ชัดเจน

สุพิชพร ดิเดช (2550 : 41-42) ได้กล่าวถึงด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ มี 7 ข้อ ดังนี้

1. การวางแผนกำลังคนสมาชิกทุกคนจะรับผิดชอบเองทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้น เตรียมการผลิตจัดหาวัตถุดิบและทำการผลิตจนสำเร็จเป็นผ้าทอสำเร็จรูปตลอดจนการขายมีเพียงนางจันทร์ รัตนประเสริฐ ซึ่งเป็นประธานกลุ่มจะคอยประสานงานเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มได้รับทราบการดำเนินงาน ในกรณีที่ลูกค้าสั่งผลิตจำนวนมากจะมีการประชุมสมาชิกเพื่อได้รับทราบข้อมูลและทำการจัดสรรการผลิตให้กับสมาชิกเพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้า

2. การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารศูนย์อาชีพสตรีบ้านใหม่ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษรแต่ในการปฏิบัติจะเป็นในลักษณะช่วยเหลือซึ่งกันและกันกระทำร่วมกัน โดยมีกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งในแต่ละด้านเป็นหลักในการประสานความร่วมมือและอำนวยความสะดวกส่วนในด้านการผลิตสมาชิกทุกคนจะรับผิดชอบดำเนินการผลิตตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนเสร็จสิ้นสำเร็จเป็นสินค้าออกจำหน่ายโดยสมาชิกจะดำเนินการผลิตสินค้าในบริเวณบ้านของตนเองและมีสมาชิกคนอื่นๆช่วยตรวจสอบคุณภาพของสินค้า

3. การสรรหาบุคคลเข้าทำงานไม่มีการกำหนดหลักเกณฑ์ไว้ชัดเจนกำหนดเงื่อนไขไว้เพียงว่าต้องสมัครใจมีภูมิลำเนาอยู่ในหมู่บ้านใหม่ต้องเขียนใบสมัครและจ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้า และต้องผ่านการพิจารณารับเข้าเป็นสมาชิกจากที่ประชุมกลุ่มซึ่งใครสมัครที่ประชุมก็มีมติให้รับเข้าเป็นสมาชิกทุกคนเนื่องจากความรู้จักคุ้นเคยกันภายในชุมชน

4. การสั่งการโดยปกติในการที่จะดำเนินกิจกรรมหรือตัดสินใจในเรื่องใด ๆ คณะกรรมการจะทำการปรึกษาหารือกันก่อน โดยมีประธานกลุ่มจะคอยเป็นผู้ประสานงานและรับผิดชอบในการสั่งการตลอดจนดูแลในการผลิตสินค้าเพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้า มีการจัดสรรการผลิตเพื่อเป็นการกระจายรายได้ให้ทั่วถึงรวมถึงการออกร้านตามเทศกาลงานประเพณีต่างๆ

5. การจัดส่งบุคคลเข้ารับการฝึกอบรมจะมีการจัดส่งสมาชิกไปรับการฝึกอบรมในการพัฒนาบุคลากรไม่ว่าจะเป็นการศึกษาดูงานหรือเข้ารับการฝึกอบรมกรณีที่ไม่จำกัดจำนวนสมาชิกทุกคนสามารถเข้าร่วมโดยความสมัครใจกรณีที่มีการจำกัดจำนวนส่วนใหญ่จะพิจารณาคณะกรรมการบริหารเข้าร่วมก่อนแล้วนำมาถ่ายทอดให้สมาชิกได้รับทราบต่อไป

6. ปัญหาและอุปสรรคด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่สำคัญสมาชิกในกลุ่มไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการค้าเงินธุรกิจและสมาชิกในกลุ่มส่วนมากจะมีอายุมากจึงทำให้มีปัญหาในเรื่องของสุขภาพซึ่งอาจจะทำให้เป็นอุปสรรคในการผลิตสินค้าและกิจกรรมอื่นๆการรวมกลุ่มกันเป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อประโยชน์ในการหาแหล่งเงินทุนและรับทราบข้อมูลในการผลิตสินค้าจากนั้นจะมีการกระจายการผลิตตามที่สมาชิกแต่ละคนได้รับมอบหมาย

7. ข้อเสนอแนะด้านบุคลากรส่วนราชการควรให้การสนับสนุนในการให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจทั้งด้านการผลิตการตลาดการเงินและบัญชี

นิธิพัฒน์ สุทธิธรรม (2552 : 125) ได้กล่าวถึง การบริหารทรัพยากรมนุษย์เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นในจังหวัดต้องให้ความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากงานการขายของร้านค้าปลีกเป็นงานทางด้านบริการลูกค้าเป็นหลัก แต่ในด้านการบริการจะเป็นสิ่งที่สามารถสร้าง

ความแตกต่าง และเป็นจุดขายให้แก่ร้านค้าปลีกได้ ลานบริการของร้านค้าในแต่ละกิจกรรมนั้น จะต้องอาศัยคนในการดูแลเพื่อให้การทำงานลุล่วงไปได้ด้วยดี ฉะนั้นร้านค้าจะต้องให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาคนทุกตำแหน่งงานและต้องให้ความสำคัญให้มากยิ่งขึ้นกับบุคลากรที่ต้องให้บริการลูกค้าโดยตรง การบริหารทรัพยากรมนุษย์จะต้องเริ่มจากการรับพนักงานเข้ามาทำงานให้ถูกต้องเป็นลำดับเสียก่อน หากผู้ประกอบการสามารถคัดเลือกพนักงานที่เหมาะสมกับตำแหน่งงานได้แล้ว ก็จะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะสามารถพัฒนาพนักงานเหล่านั้นให้มีจิตสำนึกทางการบริการให้ดียิ่งขึ้นได้ ร้านค้าปลีกจะต้องมีการจัดโครงสร้างองค์การให้กะทัดรัด จะต้องทำให้พนักงานทุกคนเข้าใจและรับรู้บทบาทหน้าที่ของตนเองรวมถึงรับทราบนโยบายที่พึงปฏิบัติและไม่พึงปฏิบัติขององค์การด้วย และสิ่งที่สำคัญที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญคือ การให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสมแก่พนักงาน และต้องมีกระบวนการวัดผลที่มีประสิทธิภาพเพื่อเป็นการรักษาพนักงานที่มีประสิทธิภาพให้อยู่กับองค์การให้นานที่สุด

สุริดา เสถียรมาศ (2555 : 87) ได้กล่าวถึงด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ความคิดเห็นการให้ความสำคัญในหน้าที่ทางธุรกิจ ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ลำดับแรกคือ ให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของผู้ปฏิบัติงานในด้านค่าตอบแทนและสวัสดิการ จากแนวที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่าด้านบุคคล หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ มีทักษะ และความสามารถในการตัดสินใจ มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ มีทักษะในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และมีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้

ด้านความสำเร็จ

มีนักวิชาการ ได้ให้แนวคิดที่เกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าและสามารถนำเสนอได้ ดังนี้

ธิดิภพ ชัยชวีช (2547 : 16-17) ได้กล่าวถึงการกำหนดปัจจัยสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจไว้ 5 ประการ คือ

1. ผลិតภิมพ์ที่ที่จะตัดสินใจนำเสนอแก่ผู้บริโภคต้องให้สอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค
2. การกำหนดราคา การจัดส่ง และการจัดแสดงสินค้า
3. ประสิทธิผลในการบริหารการขาย เช่น การพยากรณ์ยอดขาย การบริการเสริม การป้องกันไม่ให้เกิดการโจรกรรม
4. ประสิทธิผลในการบริหารงาน บริหารบุคคล บริหารการเงินและการพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

5. ความสัมพันธ์อันดีระหว่างธุรกิจกับชุมชนในท้องถิ่นและความสัมพันธ์กับส่วน

ราชการ

จ้าว สุเทียร (2555 : 13-14) ได้กล่าวการกำหนดปัจจัยสู่ความสำเร็จหมายถึงการกำหนดว่าอะไรคือ ตัวที่สำคัญที่สุดที่จะนำเราไปสู่เป้าหมายตามวิสัยทัศน์เช่น เราต้องการเป็นเจ้าของกิจการ ปัจจัยสู่ความสำเร็จประกอบด้วย

1. เงินลงทุน เพราะถ้าเราไม่มีเงินเราคงเป็นเจ้าของกิจการไม่ได้
2. ความรู้ด้านการจัดการ ในฐานะเจ้าของกิจการจะต้องมีความรู้ความสามารถในธุรกิจนั้น ๆ ให้เพียงพอ

3. ลูกค้ำ เราต้องมีกลุ่มลูกค้ำที่สนับสนุนค้ำหรือบริการของเรา

4. บุคลากร ซึ่งเป็นที่มีส่วนสำคัญในการทำงานให้กับเรา

5. เทคโนโลยี ซึ่งจะช่วยให้เรามีความได้เปรียบในการแข่งขัน

แคปแลน แล่นอร์ตัน (Kaplan & Norton. 1992 : 71-79 ; อ้างถึงใน สุธิดา เสถียรมาศ 2555 : 38) ได้กล่าวว่า ในระบบการวัดผลสำเร็จทางธุรกิจแบบดั้งเดิมมุ่งเน้นการวัดด้านการเงินเป็นหลักแต่การวัดการเงินเป็นเพียงการบอกเรื่องราวของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งเหมาะสมกับยุคของธุรกิจอุตสาหกรรมที่ลงทุนในกำลังการผลิตสำหรับระยะยาว และความสัมพันธ์กับลูกค้ำ ไม่ใช่จุดสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งหมดเมื่อธุรกิจก้าวเข้าสู่ยุคเทคโนโลยี ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคต โดยผ่านการลงทุนด้านลูกค้ำ ผู้ร่วมค้ำ พนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมดังนั้น การที่จะวัดผลสำเร็จขององค์กรนั้น นอกจากจะวัดผลสำเร็จทางด้านการเงินแล้วยังจะวัดผลสำเร็จทางด้านลูกค้ำด้านกระบวนการภายในธุรกิจ และด้านการเรียนรู้กับการเติบโตหรือด้านการเรียนรู้และนวัตกรรมประกอบกันด้วย

ฉัตรยาพร เสมอใจ (2558 : 58) ได้กล่าวว่าถึงการจำแนกปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมออกเป็น 6 ประการ ดังนี้ 1) การทำงานหนัก แรงขับ และความทุ่มเท 2) มีอุปสงค์ต่อสินค้าหรือบริการ 3) มีความสามารถในการจัดการ 4) มีการวางแผนกลยุทธ์ที่ดี 5) โชค และ 6) ข้อกำหนดอื่น ๆ ของความสำเร็จของธุรกิจได้แก่ การจัดหาเงินทุนที่เพียงพอ แหล่งเงินทุน การเก็บบันทึกที่ดีในเรื่องของงบดุลและงบกำไรขาดทุน งบแสดงการหมุนเวียนของเงินสด และบันทึกอื่น ๆ ที่มีประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมคือ รายงานโดยละเอียดของบัญชีลูกหนี้ เจ้าหนี้ สินค้าคงเหลือ และยอดขาย

ฮันส์ฟัลติน และอีเบอร์ (Huns, Faltin&Eeder. 1998 : 15-18) ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการเชื้อจีนได้ครอบครองปริมาณเงินทุนร้อยละ 50-80 ของบริษัทจดทะเบียนในตลาด

ของอิน โคนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ไทยและฟิลิปปินส์ ความสำเร็จของเชื้อชาติจีนในเขตเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้เนื่องมาจากสาเหตุ 9 ประการ ได้แก่

1. การจัดช่องว่างพิเศษทางตลาดได้อย่างประสบผลสำเร็จ
2. ความไว้วางใจต่อกันช่วยลดค่าสิ้นเปลืองทางธุรกิจ
3. การลดความเสี่ยงโดยวิธีดำเนินธุรกิจหลายรูปแบบ
4. สร้างเครือข่ายทางธุรกิจในลักษณะของครอบครัวใหญ่
5. การมีการติดต่อสัมพันธ์ข้ามชาติ
6. ความเป็นหนึ่งเดียวทางด้านวัฒนธรรม
7. การมีความสามารถเข้าสู่แหล่งเงินทุน
8. การนำเงินที่ได้จากธุรกิจหนึ่งไปลงทุนในอีกธุรกิจอื่น
9. การให้มูลค่าสูงต่อการศึกษาและการยกระดับความรู้

เฟรเซอร์ (Frese, 2000 : 145-155) ได้กล่าวถึงนักจิตวิทยาชาวเยอรมัน ผู้เป็นที่ปรึกษา ให้กับบริษัทต่าง ๆ ในเรื่องของการจัดการองค์การ และทำการศึกษาค้นคว้าถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย ยูกันดา แอฟริกาใต้และซิมบับเวในระหว่างปี ค.ศ. 1997-1998 และ ใช้วิธีการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ รวม 4 วิธี ดังต่อไปนี้

1. ตัวบุคคล โดยที่ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดความสำเร็จด้วยตนเอง ซึ่งมักจะใช้ ความเห็นในด้านการเงิน เป็นตัวสะท้อนธุรกิจ และความพึงพอใจจากรายได้ที่มาจากการดำเนิน ธุรกิจ
2. ระดับความสำเร็จทางเศรษฐกิจ โดยพิจารณาข้อมูลด้านการเงิน จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น หรือลดลง ผลกำไร และยอดขาย 1-2 ปีล่าสุด
3. วัดจากผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ทั้งด้านลูกค้าและพนักงานในด้านการรับรู้ความสำเร็จที่มี ต่อธุรกิจ โดยใช้แบบสอบถามด้วยภาพ
4. วัดการสังเกตของผู้สัมภาษณ์ ซึ่งให้คะแนนที่แบ่งเป็น 5 ระดับย่อย ในการสัมภาษณ์ เพื่อประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการ คือ ระดับที่ 1 หมายถึงไม่ประสบความสำเร็จ ระดับที่ 2 หมายถึงค่อนข้างไม่ประสบความสำเร็จ ระดับที่ 3 หมายถึงประสบความสำเร็จปานกลาง ระดับที่ 4 หมายถึงค่อนข้างประสบความสำเร็จ และระดับที่ 5 หมายถึงประสบความสำเร็จ

จากแนวคิดที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า ด้านความสำเร็จ หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่น่าพอใจ ได้แก่ กิจกรรมมีอัตรากำไรที่สูงขึ้นกิจการ มีต้นทุนต่ำลง และเงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้นกิจการมีลูกค้าใหม่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น กิจการมีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำกิจการขยายกิจการเพื่อรับรองลูกค้ากิจการมียอดขาย

สินค้ามากขึ้น มีปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น และการดำเนินธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นมากกว่าปีที่ผ่านมา

แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

ความหมายของผู้ประกอบการ

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้แตกต่างกัน ผู้วิจัยจะนำเสนอความหมายได้ ดังนี้

วุฒิชัย จงคำนึ่งสีล (2547 : 21) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการหมายถึงบุคคลที่ทำการก่อตั้งกิจการธุรกิจของตนเองด้วยตนเองและพัฒนาอย่างเจริญก้าวหน้า สามารถดำรงรักษากิจการโดยผ่านประสบการณ์ในด้านความเสี่ยง การควบคุม การตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าจนได้รับความเชื่อถือ และการยกย่องจากสังคมจนกลายมาเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจและมีส่วนร่วมทำให้สังคมเจริญเติบโตด้วย ดังนั้นการเป็นผู้ประกอบการต้องเป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะร่วมกันซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้

ธิตทิพ ชัยธวัช (2547 : 24) ได้ให้ความหมายการประกอบการว่า เป็นขั้นตอนของการสร้างสิ่งใหม่ที่มีคุณค่า ซึ่งอาจเป็นธุรกิจผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือความคิดต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเริ่มทำสิ่งใหม่แต่มีความพึงพอใจในความเป็นส่วนตัว และความเป็นอิสระในการบริหารและควบคุมธุรกิจ

นวรรตน์ ชนาพรธณ (2550 : 14) ได้กล่าวถึงด้านเศรษฐศาสตร์ผู้ประกอบการ หมายถึงผู้นำปัจจัยการผลิตอันได้แก่ ทุน ที่ดิน และแรงงานมาผสมผสานจัดสรร ทำการเสี่ยง และตัดสินใจเพื่อดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่ง

พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสศรี (2554 : 16) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ คือบุคคลที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจแล้วทำการเก็บรวบรวมข้อมูลวางแผนอย่างรอบคอบ เพื่อดำเนินการก่อตั้งธุรกิจ ผสมผสานและจัดสรรปัจจัยจำเป็น อันได้แก่ ทุน ที่ดิน แรงงาน และเทคนิคการบริหาร ด้วยแนวทางที่สร้างสรรค์ และทำหน้าที่เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนรับผิดชอบการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจนั้น ตลอดจนเป็นผู้ยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุถึงผลลัพธ์อันได้แก่ ผลกำไรและความพอใจ

รอนสตัดด์ (Ronstadt. 1984 : 28 ; อ้างถึงใน Furatko & Hodgetts. 2004 : 28) ได้ให้ความหมาย ผู้ประกอบการ คือผู้ประกอบการหรือผู้พัฒนาที่มองเห็นและรู้จักนำโอกาสมาแปลงเป็นความคิดที่สามารถทำได้จริงในด้านการผลิตหรือการตลาดเชิงปฏิบัติ โดยเพิ่มคุณค่าของความคิดนี้จากเวลา ความพยายาม เงินทุน หรือผู้พัฒนานั้น ได้ยอมรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้น

ของการแข่งขันในตลาดจริง และตระหนักถึงรางวัลที่ได้จากการลงทุนนั้น ๆ

สคาร์โบราห์ และซิมเมอร์เรอร์ (Scarborough & Zimmerer, 2003 : 3 ; อ้างถึงใน นวรัตน์ ชนาพรณ. 2550 : 12-13) ได้กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ” หมายถึงบุคคลที่ก่อตั้งธุรกิจใหม่ที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยง และความไม่แน่นอนเพื่อผลกำไรและความก้าวหน้าโดยการใช้ประโยชน์จากโอกาสและทรัพยากรต่าง ๆ ที่จำเป็น

แมคคริมมอน (McCrimmon, 1995 : 21 ; อ้างถึงใน นราเขต ยิ้มสุข. 2552 : 7) ได้ให้ความหมาย “ผู้ประกอบการ” คือบุคคลที่มีเจตจำนงในการเผชิญกับความเสี่ยงที่จะหาโอกาสขยายกิจการไปสู่ตลาดใหม่ ๆ โดยการผลิตสินค้าใหม่ ๆ ผลิตและบริการยอดเยี่ยมบางโอกาสอาจทำตามแบบผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมาแล้วก็ได้ ซึ่งต้องอาศัยความคิดสร้างสรรค์หรือมีเจตจำนงที่ต้องใช้จำนวนมากเพื่อการเสี่ยงโชค

ฮันส์ฟัลติน และอีเบอร์ (Huns, Faltin & Eeber, 1998 : 20-27) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือผู้ที่สามารถมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและจัดองค์การ เพื่อนำใช้โอกาสสำหรับเป็นผู้นำการแข่งขันและพัฒนาไปสู่ตลาด ผู้ประกอบการคือ บุคคลที่ต้องการทดลองความคิดใหม่ ผลิตภัณฑ์ใหม่ และกลยุทธ์การตลาดใหม่ ค้นหาได้วิธีการใหม่ ลักษณะที่สำคัญของผู้ประกอบการ ได้แก่ การค้นพบสิ่งที่มีอยู่การผันเปลี่ยนความคิดสามัญไปสู่การนำไปใช้ใหม่ และนำเสนอความคิดดังกล่าวสู่ตลาด

ฮัลโลแรน (Halloran, 1999 : 310) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ หมายถึงปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนการดำเนินงานของธุรกิจที่สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขณะที่สภาวะแวดล้อมต่าง ๆ เป็นปัจจัยช่วยเสริมทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้วางแผนการดำเนินการบริหารจัดการ และช่วยขับเคลื่อนธุรกิจให้เกิดการพัฒนาไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายเอาไว้ รวมทั้งเป็นผู้กำหนดวิสัยทัศน์ นโยบาย และกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่กำลังดำเนินอยู่ด้วยภาวะความรับผิดชอบของผู้ประกอบการในหลาย ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านการวางแผน ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการจัดหาทรัพยากรเพื่อใช้ในการผลิต ตลอดจนการดูแลควบคุม ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความชำนาญในทักษะการปฏิบัติงานในหลาย ๆ ด้าน เพื่อความอยู่รอดและความสำเร็จขององค์กร

เฟรเซอร์ (Frese, 2000 : 56) ได้กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ” หมายถึงบุคคลผู้ริเริ่มก่อตั้งกิจการเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน และดำเนินการ โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจ

สโตกส์ (Stokes, 2002 : 82) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือผู้ที่ทำให้สิ่งใหม่ ๆ เป็นรูปเป็นร่างขึ้นเป็นผู้นำเสนอความคิดใหม่ เพื่อแก้ไขปัญหาเดิมที่มีอยู่

จากการให้ความหมายของผู้ประกอบการ สรุปได้ว่าผู้ประกอบการ หมายถึงบุคคลที่มองเห็นโอกาสทางการทำธุรกิจ มีการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ เช่น การวางแผนอย่างรอบคอบ มีการเก็บข้อมูลทางการตลาด ผสมผสานและจัดสรรปัจจัยที่สำคัญได้แก่ ต้นทุน ที่ดิน แรงงาน และเทคนิคการบริหารจัดการกับธุรกิจของตนเอง เพื่อหวังให้เกิดผลสำเร็จและผลกำไร

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายของคุณลักษณะของผู้ประกอบการไว้ ซึ่งได้ให้ความหมายที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการมีดังนี้

วัชรวิ ไหมเจริญ (2550 : 120) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่มีประสบผลสำเร็จในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี ผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 8 ด้าน แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จ มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงานและยังมีประสิทธิภาพประสิทธิผลในการทำงาน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความชำนาญ ด้านความมุ่งมั่น ทะเยอทะยาน ด้านความขยันขันแข็ง ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความเอาใจจริงเอาใจ และมีความวิสัยในการทำงาน ด้านความสามารถหาโอกาสในวิกฤต พบว่า

1. ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ควรมีความคิดริเริ่มให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารและคิดค้นหาเทคนิคใหม่ ๆ ให้เกิดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้มีความคิดริเริ่มและความสามารถสร้างสรรค์นวัตกรรมและการคิดริเริ่มสิ่งใหม่ ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างมีเหตุผลกล้าตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ต่าง ๆ
2. ด้านความกล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ต่าง ๆ เช่น ธุรกิจขาดทุนแต่ต้องมุ่งมั่นให้เกิดผลสำเร็จการวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านการลงทุนการขยายกิจการ และกล้าเสี่ยงในการขยายกิจการ เช่น การทำธุรกิจการค้า เป็นต้น
3. ด้านความชำนาญ ควรมีความรู้ความชำนาญในวิชาชีพหรือในการประกอบกิจการด้านทักษะ การบริหารให้มีจุดประสงค์และบรรลุการตั้งเป้าหมาย และความสามารถเชิงวิชาชีพที่จะช่วยให้ประหยัดค่าจ้างพนักงานลงได้
4. ด้านความมุ่งมั่นทะเยอทะยานควรมีความมุ่งมั่นทะเยอทะยานในด้านความตั้งใจเพื่อที่จะประสบผลสำเร็จ คือมีความรู้สึกรู้สึกรู้ต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต และมีความตื่นตัวต่อสภาพแวดล้อมทางสังคมและเศรษฐกิจ
5. ด้านความขยันขันแข็งควรมีลักษณะไม่ทอดลอยต่ออุปสรรคต่าง ๆ นานา คือมีความเพียรพยายามและมีความรับผิดชอบในการทำงาน และมีความมุ่งมั่นในการทำงานอย่างเต็มที่

6. ด้านความเชื่อมั่นในตนเองควรมีคุณลักษณะทำงานด้วยความตั้งใจเพื่อที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ และสามารถทำงานให้เกิดประสิทธิภาพได้ มีความสามารถที่จะชนะปัญหาที่เกิดขึ้นได้ และผู้นำมองในแง่ดีเพื่อความสำเร็จในชีวิต

7. ด้านความเอาใจจริงเอาใจง้อและวินัยในการทำงานควรมีคุณลักษณะ มีความกระตือรือร้นในการทำงานเป็นคนตรงต่อเวลาเสมอ และศึกษาค้นคว้างานที่จะต้องทำให้เกิดผลสำเร็จอย่างสม่ำเสมอและ

8. ด้านความสามารถหาโอกาสในวิกฤตควรรหาจุดอ่อนของผู้ประกอบการอื่นมาสร้างจุดแข็งให้กับธุรกิจของตนเอง สร้างจุดแข็งและปรับปรุงแก้ไขจุดอ่อนในการประกอบธุรกิจและการใช้วิสัยทัศน์ในการพัฒนาคุณภาพของการปฏิบัติงาน

สุรชัย ภัทรบรรเจิด (2552) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีหลายประการประกอบกันผู้ประกอบการอาจจะไม่จำเป็นจะต้องมีให้ครบทุกข้อ ยกเว้นข้อที่จำเป็นบางข้อที่ควรจะมี ดังนั้นขอให้พิจารณาคูณตนเองว่าขาดข้อใดบ้าง เห็นสมควรที่จะพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเองจะเป็นประโยชน์จึงประกอบด้วย 21 ลักษณะ ดังนี้

1. ความกล้าเสี่ยง (Risk Talking) ธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กันผู้ที่เป็นผู้ประกอบการชอบทำงานที่ทำทหายความรู้ ความสามารถของตนเอง และจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่าย หรืองานที่มีความเป็นได้ร้อยเปอร์เซ็นต์หรือไม่มีความเสี่ยงเลย และจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป แต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวความเสี่ยงระดับนี้ได้มีการประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จโดยจำเป็นต้องหาทางเลือกไว้หลายทาง เช่น การลงทุนธุรกิจจำเป็นจะใช้เวลาศึกษาวางแผนการตลาดเลือกกระบวนการผลิตที่เหมาะสมกับวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ เงินลงทุน หลักการบริหารพร้อมทั้งคำนวณผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับภายใต้ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยีและนโยบายของรัฐ โดยศึกษาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้วค่อยตัดสินใจและพร้อมที่จะเผชิญปัญหา โดยมีการประเมินความเป็นไปได้อย่างดีแล้ว

2. ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for Achievement) เมื่อมองเห็น โอกาสแห่งความเป็นไปได้ พร้อมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว ผู้ประกอบการจะมุ่งมั่นใช้พลังความคิดสติปัญญาความสามารถทั้งหมด ทำงานหนัก ท่วมเทให้กับงานเพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามช่องทางที่วางไว้ โดยไม่คำนึงถึงความยากลำบากและยังคงสู้ต่อไปกับงานพร้อมจะทุ่มเทเวลาทั้งหมดให้กับงานเกิดการเรียนรู้ถึงความผิดพลาดจากที่ผ่านมาเพื่อแก้ไขไปสู่ความสำเร็จพอใจภูมิใจที่งานออกมาดีเด่น จุดมุ่งหมายทางธุรกิจมิได้อยู่ที่ทำการใด แต่จะทำเพื่อการขายความเจริญเติบโตของกิจการกำไรเป็น

เพียงเครื่องสะท้อนว่าจะทำได้ และไม่เพียงสนใจที่ผลบรรลุเป้าหมาย แต่สนใจวิธีการของขบวนการที่ทำบรรลุเป้าหมายด้วย

3. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity Thinking) เมื่อผู้ประกอบการต้องการประสบความสำเร็จต้องเป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ ไม่พอใจในสิ่งซ้ำ ๆ เหมือนแบบดั้งเดิม แต่เป็นผู้ที่ชอบเอาประสบการณ์ที่ผ่านมามานำประยุกต์ใช้สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ที่ดีกว่าเดิมนำมาใช้ในการบริหารธุรกิจ เป็นผู้เข้าถึงปัญหาแล้วหาทางแก้ไข หาแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา กล้าที่จะผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่ที่เคยกล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใคร กล้าประดิษฐ์ค้นคว้าสิ่งแปลกใหม่เข้าสู่ตลาด และเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นทำให้ได้ผลสำเร็จเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังกล้าคิดค้นประดิษฐ์เครื่องจักรเครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ ๆ มาทดแทนปรับปรุงกระบวนการทำงานนำระบบการจัดการสมัยใหม่ให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการผลิต ความคิดสร้างสรรค์นี้อาจเกิดขึ้นมาเองหรือเอาแนวคิดมาจากนักประดิษฐ์ นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามากก็ได้

4. รู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย (Addict to Goals) เมื่อการตั้งเป้าหมายมีการวาดภาพจินตนาการไปถึงความสำเร็จ และจะต้องทำอะไรถ้าล้มเหลวหาสาเหตุว่าเกิดจากอะไร และจะแก้ไขอย่างไร ดังนั้นเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป้าหมายนั้นล้วนแต่เป็นการเอาชนะทั้งนั้น มีความคิดผูกพันที่จะเอาชนะจนสามารถวางแผนกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้ามีการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางในการไปสู่เป้าหมาย เตรียมป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคที่คาดว่าจะทำให้เกิดการล้มเหลวแต่ขณะเดียวกันมองโลกในแง่ดี มีความหวังมุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จจนมองเห็นอนาคต

5. ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น (Ability to Motivate) ผู้ประกอบการที่ดีนอกจากมีความสามารถในการทำงานแล้ว ยังต้องมีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้ความร่วมมือช่วยเหลือในการทำงาน รู้จักใช้ความสามารถในการทำงาน สร้างทัศนคติและแรงจูงใจต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจการทำงานและเต็มใจปฏิบัติงานตามที่วางไว้ สามารถโน้มน้าวใจผู้ให้เงินทุน เช่น ธนาคาร ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง ให้คล้อยตามและยินดีให้การสนับสนุนทางการและการลงทุน

6. ยืนหยัดต่อสู้ทำงานหนัก (Hard Working) เมื่อพิจารณากรอบแล้วตั้งเป้าหมายจะต้องพยายามทำงานหนัก ทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถแม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาอุปสรรค ถูกกีดกันอย่างใหญ่หลวงก็ไม่สามารถหยุดยั้งได้ ขอเพียงให้งานที่รับผิดชอบสำเร็จเท่านั้น

7. เอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน (Learning from Experience) เป็นคุณลักษณะสำคัญที่ควรจะปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการเป็นการมองผลงานในอดีตที่เคยทำผิดพลาด นำมาไป

ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปมุ่งการทำงานที่ดีกว่าเดิม โดยมองเหตุการณ์ต่าง ๆ ว่าเป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ในการทำงานบางครั้งแม้ว่าจะไม่สามารถทำได้สำเร็จก็จะหยุดคิดเพื่อหาวิธีใหม่ ๆ มาแก้ไขปัญหาไม่มู่ทะลุขีดหมั้นกับแผนเดิมแล้วทำไม่ได้ ผู้ประกอบการจะต้องยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานจนทำได้สำเร็จ และฟังความคิดเห็นของผู้ผู้แนะนำ

8. มีความสามารถในการบริหารงานและมีความเป็นผู้นำที่ดี (Management and Leadership Capability) มีลักษณะการเป็นผู้นำ รู้หลักการบริหารจัดการที่ดี เมื่อต้องการทำงานกับบุคลากรหลายระดับในภาวะที่แตกต่างกันออกไปตามระยะการเติบโตของกิจการ ซึ่งลักษณะของความเป็นผู้นำก็ย่อมแตกต่างกันไปด้วย โดยเฉพาะระยะเริ่มทำธุรกิจจะต้องรับบทเป็นผู้นำที่ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเอง ทำงานหนักเพื่อให้บรรลุความสำเร็จ เอาใจใส่ผู้ร่วมงาน วางแนวทางการทำงานพร้อมให้คำแนะนำผู้ร่วมงานรับคำสั่งด้วยความเต็มใจปฏิบัติเป็นผู้กำกับดูแลอย่างใกล้ชิดเป็นกันเอง ผลงานดำเนินไปด้วยดีต่อมากิจการเติบโตขึ้น การบริหารงานก็เปลี่ยนแปลงไปลูกน้องมีการเปลี่ยนแปลงและเชื่อมั่นได้มากขึ้นไว้วางใจและแบ่งความรับผิดชอบให้ลูกน้องมากขึ้นจนถึงปล่อยให้ดำเนินการเอง ส่วนตนเองจะได้เวลาใช้ความคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ขยายกิจการหรือช่วยลงทุนใหม่ มีการวางแผนสั่งการตัดสินใจทำงานตามที่วางไว้ ก้กล้าลงทุนจ้างผู้บริหารมืออาชีพช่วยงานมากกว่า เป็นธุรกิจเรืออูฐ รู้จักปรับเปลี่ยนแปลงการบริหาร สามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

9. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง (Be Self Confident) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จมักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีความเป็นอิสระและพึ่งตนเองได้มีความมั่นใจตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ และมีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดลอมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยานและไม่ประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป หรือเชื่อมั่นตัวเองมากเกินไป จึงไม่แปลกที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเคยมีประวัติความล้มเหลวมาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่จะไม่เลิกล้มจนสามารถต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ได้สำเร็จเชื่อมั่นว่าไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรจะต้องพึ่งตนเองได้ บัจจุบันเป็นปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนักความทะเยอทะยานและการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

10. มีวิสัยทัศน์กว้างไกล (Visionary) เป็นผู้มีประสบการณ์สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำและพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง

11. มีความรับผิดชอบ (Responsibility) รับผิดชอบต่องานที่ทำเป็นอย่างดี เป็นผู้นำในการทำสิ่งต่าง ๆ มักจะมีความคิดริเริ่มแล้วลงมือทำเอง หรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำและเป็นผู้ดูแลงานสำเร็จไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะรับผิดชอบผลการตัดสินใจไม่ว่าผลออกมาจะดีหรือไม่

มีความเชื่อว่าความสำเร็จเกิดจากความเอาใจใส่ ความพยายาม ความรับผิดชอบ มิใช่โชค หรือ
สิ่งศักดิ์สิทธิ์ทำให้เกิด

12. มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง (Enthusiastic) มีการทำงานที่เต็มไปด้วยพลัง
มีชีวิตชีวาที่ยากจะทดแทน มีความกระตือรือร้นทำงานทุกอย่างโดยไม่หลีกเลี่ยง ทำงานหนักมากกว่า
คนปกติทั่วไป เร่งรัดตัวเองทุกวัน มีพลังผูกพันตัวเองไม่อยู่นิ่งด้วย

13. ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม (Take New Knowledge) ถึงแม้จะเชี่ยวชาญชำนาญการ แต่
ความรู้และประสบการณ์อย่างอื่น หรือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอก็ต้องหาความรู้เพิ่มเติมโดยเฉพาะความรู้
ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมายทั้งในและต่างประเทศข้อมูลเหล่านี้จากการ
สัมมนาฝึกอบรม อ่านหนังสือทำให้มีความรู้เพิ่มขึ้น และปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมาช่วยให้ข้อคิดเห็น
แก้ไขปัญหา สิ่งเหล่านี้จะเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้งานสำเร็จขึ้น

14. กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายาม (Can Make Decision and Be Attempt)
กล้าตัดสินใจมีความหนักแน่นไม่หวั่นไหวเชื่อมั่นในตนเองกับงานที่ทำ มีจิตใจของนักสู้เมื่องานจะ
หนักก็ทุ่มเทให้สุดความสามารถไม่กลัวงานหนักคือว่างานหนักนั้น เป็นงานท้าทายใช้ความรู้
สติปัญญา ความสามารถของตนเองในการทำงาน และจะภูมิใจเมื่อทำได้สำเร็จ ความมุ่งมั่น
พยายามนั้น เป็นการทุ่มเทชีวิตจิตใจ มีการแข่งขันกับตัวเองและแข่งขันกับเวลา ขวนขวายหาทาง
แก้ไขปัญหาอุปสรรคจนสามารถบรรลุผลสำเร็จ

15. ย้ำถึงความหวังไว้กับผู้อื่น (Independent) ผู้ประกอบการที่เริ่มทำธุรกิจ มักใช้
น้ำพักน้ำแรงที่มาจากตนเอง จึงมีการผลักดันให้ผู้ที่อยู่รอบด้านทำงานหนักอย่างเต็มที่เช่นเดียวกับ
ตนเพื่อให้งานสำเร็จ และมุ่งหวังความสำเร็จ

16. มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก (Focus on Current Situation) ผู้ประกอบการบางคน
มักจะฝังใจในอดีต ซึ่งบางคนประสบความสำเร็จ บางคนล้มเหลวแล้วไม่สามารถปรับตัวได้
บางคนปรับตัวได้โดยพยายามเข้าใจอดีต บางคนมีแต่โลกแห่งความฝัน สร้างวิมานในอากาศแล้ว
ไม่ลงมือทำจึงไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด คิดถึง
อนาคตด้วยการวางแผนไว้อย่างรอบคอบ

17. สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม (Adaptable) ต้องเชื่อมั่นในความสามารถของตน
ที่จะปรับตนเองให้เป็นไปตามต้องการของสภาพแวดล้อมมากกว่าปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตาม
ยถากรรม หรือขึ้นอยู่กับโชคหรือดวง

18. รู้จักประเมินตนเอง (Self – Assessment) การทำอะไรรู้จักประเมินตนเองไม่ทำสิ่ง
ใดเกินตัว เกินความสามารถจะได้ไม่ประสบกับความล้มเหลวในการลงทุนธุรกิจ ในระยะแรกการ
คาดการณ์ตลาดยังไม่ชัดเจน แต่ทำธุรกิจแบบใจใหญ่ แทนที่จะเริ่มเล็ก ๆ ไปก่อนแต่กลับไปลงทุน

ใหญ่ทีเดียว ผลลัพธ์ไม่สามารถหาค่าได้ สินค้าที่ผลิตได้ก็ไม่สามารถจะระบายออกไปได้ผล
สุดท้ายมีสินค้าค้างสต็อก เงินทั้งหมดก็มาจมอยู่กับสินค้า ไม่สามารถหาเงินลงทุนต่อไปได้นี้เป็น
สาเหตุของความเกินตัว ทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้

19. ต้องมีความร่วมมือและแข่งขัน (Participation and Competition) การทำธุรกิจย่อม
มีจุดมุ่งหมายเดียวกันคือ เพื่อกำไร แม้ว่าจุดมุ่งหมายเดียวกันก็ไม่จำเป็นต้องแข่งให้ล้มไปข้างหนึ่ง
ยังมีวิธีการที่จะมุ่งสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน ด้วยวิธีการที่แตกต่างกันออกไป
ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกันจะต้องไม่พยายามทำธุรกิจให้เกิดคู่แข่ง แต่ต้อง
ดำเนินให้เกิดเพียงคู่แข่งอย่างเดียว ร่วมมือกันพึ่งพาอาศัยกันเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด โดยร่วมกันตั้งเป็น
สมาคม ชมรม เพื่อช่วยเหลือกัน การทำธุรกิจต้องมีการแข่งขัน ควรแข่งขันในเรื่องพัฒนาผลิตภัณฑ์
คุณภาพ บริการ คำนึงลดต้นทุนการผลิต ถ้าไม่มีการแข่งขันก็จะไม่มีการพัฒนาเกิดขึ้น

20. ประหยัดเพื่ออนาคต (Save for future) การดำเนินธุรกิจต้องใช้ระยะเวลาอันกว่า
จะบรรลุเป้าหมาย การดำเนินการระยะสั้นยังไม่เห็นผล ผู้ประกอบการต้องมีการประหยัดคอดออมไว้
เพื่อนำไปขยายกิจการในอนาคตต้องรู้จักห้ามใจที่จะหาความสุขความสบายในช่วงที่ธุรกิจอยู่ในช่วง
ตั้งตัว เพื่ออนาคตข้างหน้า

21. มีความซื่อสัตย์ (Loyalty) ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพสินค้า และ
ต้องสร้างความเชื่อถือของตัวเองในการเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคารเป็นนายที่ดีของลูกน้อง มีความ
ซื่อสัตย์ต่อหุ้นส่วน ต่อครอบครัวและต่อตนเอง

ฉัตรยาพร เสมอใจ (2558 : 42-44) ได้กล่าวถึง ผู้ประกอบการที่ดีควรมีคุณสมบัติที่สำคัญ
9 ประการ ซึ่งเราเรียกว่า 9Cs ดังต่อไปนี้

1. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativities) เป็นคุณสมบัติสำคัญของผู้ประกอบการที่ต้องมี
ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างผลิตภัณฑ์นวัตกรรม หรือแนวทางในการให้บริการรูปแบบใหม่ ๆ
ตลอดจนการแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอย่างสร้างสรรค์ เนื่องจากต้องแข่งขันกับ
ธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีทรัพยากรมากมีการลงทุนมากกว่า สายป่านยาวกว่า และมีกระบวนการผลิตที่มี
ประสิทธิภาพ สามารถใช้การประหยัดโดยขนาด (Economy of Scale) ซึ่งทำให้ต้นทุนต่ำและ
สามารถใช้ราคาในการแข่งขันได้ ถ้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทำในสิ่งที่เหมือนกันกับธุรกิจ
รายใหญ่หรือธุรกิจรายอื่น ๆ ย่อมแข่งขันได้ยาก

2. ให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Focus) ลูกค้าเป็นบุคคลสำคัญที่ทำให้ธุรกิจมี
รายได้ อยู่รอดและสามารถเจริญเติบโต โดยเฉพาะสถานการณ์ปัจจุบันที่ธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่าง
รุนแรง ธุรกิจจะต้องรับรู้และให้ความสนใจกับลูกค้า ให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลางในการวางแผน และ
ดำเนินงานเพื่อที่จะตอบสนองและสร้างความพึงพอใจ (Satisfaction) และความปลาบปลื้ม (Delight)

ของลูกค้าเพื่อที่จะรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า (Customer Relationship) ในระยะยาว และรักษาส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจ

3. มีความสามารถ (Competence) ผู้ประกอบการควรมีทักษะรอบด้านทั้งในการสร้างธุรกิจและจัดการให้ธุรกิจดำเนินไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งต้องอาศัยทักษะในด้านการเงินและการบัญชี การตลาดและการขาย การผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และทักษะที่สำคัญ คือ ความสามารถในการวางแผนธุรกิจเราจะเห็นว่าธุรกิจขนาดเล็กจะมีข้อจำกัดด้านทรัพยากรในการดำเนินงานเมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่ทำให้ผู้ประกอบการ จะต้องจัดสรรทรัพยากรที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถรอบด้านในการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด หากมีข้อจำกัดด้านทักษะต่าง ๆ ดังกล่าวอาจจำเป็นต้องหาบุคคลที่มีทักษะและความชำนาญเข้ามาช่วย

4. มีความมั่นใจ (Confidence) ผู้ประกอบการจะต้องมีความมั่นใจในความต้องการและเชื่อมั่นในแนวทางของตน เชื่อมั่นในการตัดสินใจ และทำตามการตัดสินใจนั้น โดยไม่ลังเลและพร้อมที่จะรับความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ แต่ไม่ได้หมายความว่าผู้ประกอบการจะเชื่อมั่นในตนเองจนไม่ฟังเสียงใคร ผู้ประกอบการต้องศึกษาหาข้อมูล และนำข้อมูลที่ได้รับมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจ

5. มีความมุ่งมั่น (Commitment) ผู้ประกอบการจะต้องมีความทุ่มเทและมุ่งมั่นให้กับธุรกิจที่เขาสร้างขึ้น เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด เจริญเติบโต และบรรลุเป้าหมายของธุรกิจโดยผู้ประกอบการอาจต้องใช้เวลาในการทำงานมากกว่า 10 ชั่วโมงต่อวัน และทำงานโดยไม่มีวันหยุด จนกว่าธุรกิจจะมีความมั่นคง ผู้ที่จะทำเช่นนั้นได้ต้องเป็นผู้ที่มีสัญชาตญาณความเป็นผู้ประกอบการมากเพียงพอ ดังนั้นก่อนที่จะก้าวเข้าเป็นผู้ประกอบการต้องมั่นใจว่าจะสามารถมุ่งมั่น ทุ่มเท และพร้อมที่จะทำงานหนัก

6. มีความใส่ใจ (Concern) นอกจากการเจริญเติบโต และความอยู่รอดของธุรกิจแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องใส่ใจต่อสถานการณ์ของธุรกิจ หมั่นตรวจสอบสภาพแวดล้อมถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งหรือตลาดโลก โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

7. เงินทุน (Capital) ถึงแม้ธุรกิจขนาดเล็กจะไม่ต้องการเงินทุนมหาศาลเท่ากับธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ผู้ประกอบการต้องแน่ใจว่ามีเงินลงทุนมากเพียงพอที่จะก่อตั้งธุรกิจได้มีเงินสำหรับตนเองในการดำรงชีพได้อย่างเหมาะสมตามสถานะ และยังมีเงินสดมากเพียงพอที่จะรักษาสภาพคล่องได้อย่างน้อย 1 ปีแรก

8. มีความต่อเนื่อง (Continuous) นอกเหนือจากต้องมุ่งมั่นทำงานอย่างไม่หยุดหย่อนแล้ว ผู้ประกอบการต้องหมั่นเพิ่มพูนทักษะ และความชำนาญของตนเองอย่างต่อเนื่อง และต้องศึกษา เทคนิคการบริหารรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อปรับใช้ได้อย่างเหมาะสมอีกด้วย

9. มีเครือข่ายความสัมพันธ์ (Connection) คงไม่มีใครปฏิเสธว่าการมีเครือข่ายที่ดีจะช่วยให้การติดต่อดำเนินกิจการใด ๆ ได้สะดวกขึ้นในที่นี้ไม่ได้หมายถึงการใช้เส้นสาย แต่การที่มีผู้ที่รู้จัก สามารถชี้แนะ และช่วยติดต่อกับบุคคลหรือช่องทางที่ถูกต้องจะช่วยร่นระยะเวลาในการค้นหา เส้นทางที่ถูกต้องด้วยตนเองได้อย่างมาก เครือข่ายความสัมพันธ์อาจช่วยนำไปสู่ตลาดใหม่และนำ แหล่งผลิตที่ดี แนะนำลูกค้าใหม่ให้ แนะนำผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจได้ทันที และแนะนำช่องทาง ในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจได้ ฯลฯ

พิเกิล และอับราแฮมสัน (Pickle & Abrahamson, 1990 : 6-9) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการที่มีส่วนสำเร็จของธุรกิจ โดยศึกษาผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อม จำนวน 97 คน ระหว่างความสำเร็จและคุณสมบัติด้านบุคลิกภาพโดยทั่วไป 5 ด้าน คือแรงผลักดัน ความสามารถด้านสติปัญญา ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ ความสามารถในการติดต่อสื่อสาร และความสามารถด้านเทคนิค ได้แก่

1. แรงผลักดัน คือ แรงจูงใจในการทำงานให้ประสบความสำเร็จที่ประกอบด้วย ความรับผิดชอบ ความกระฉับกระเฉง ความคิดริเริ่ม ความเพียรพยายาม และความทะเยอทยาน
2. ความสามารถด้านสติปัญญา ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมจะต้องมีคุณสมบัติ ที่เกี่ยวกับความเฉลียวฉลาด มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลและ ทำการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพจะส่งผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ
4. ความสามารถด้านการติดต่อสื่อสาร ในการประกอบการธุรกิจนั้นการติดต่อสื่อสาร มีอยู่ตลอดเวลา อาจจะทำด้วยวาจาและเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น การสั่งผู้ประกอบการต้องสั่ง อย่างชัดเจน และเป็นที่เข้าใจตรงกัน ถ้ามีข้อสงสัยต้องเปิด โอกาสให้ซักถามและสอบถามจนเป็นที่ เข้าใจตรงกัน ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายเดียวกัน การสื่อข้อความอาจเป็นการสื่อข้อความไปยังบุคคล นอกจากนี้ยังรวมถึงการสื่อข้อความระหว่าง ธุรกิจกับลูกค้า เจ้าหนี้ และผู้ขาย
5. ความสามารถด้านเทคนิค ผู้ประกอบการที่คิดจะวางแผนลงทุนในกิจกรรมต่าง ๆ นั้น ผู้ประกอบการเองควรที่จะต้องมีความสามารถในเรื่องนั้น ๆ เป็นอย่างดี เช่น ผู้ประกอบการอาจมี ความคิดที่จะตั้งร้านเสริมสวย ผู้ประกอบการก็ควรมีพื้นฐานความรู้มาก่อน อาจจะเคยเป็นลูกจ้างมา ก่อน เพราะจะได้มีประสบการณ์ ทราบวิธีการดำเนินงานของร้านเสริมสวย เมื่อมาเปิดดำเนินงาน เองย่อมทำให้การดำเนินงานง่าย สะดวกรวดเร็วต่อการปฏิบัติงาน

จากหลักการแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจ หมายถึง ผู้ประกอบการจะต้องมีคุณลักษณะ คือ มีความต้องการความสำเร็จ ความเชื่อมั่นในตน ความกล้าเสี่ยง และความคิดในเชิงนวัตกรรม มีการวางแผน และดำเนินการตามแผน กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด มีความเชื่อมั่นตระหนักถึงคุณค่าของเวลา มีความคิดริเริ่ม มีความรับผิดชอบ มีประสบการณ์ในธุรกิจพิจารณาจากข้อมูลด้านการเงิน จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งของผู้ประกอบการ ซึ่งความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายสูงสุด

ปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของธุรกิจ

มีนักวิชาการได้กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของธุรกิจไว้หลายท่าน ผู้วิจัยได้นำเสนอสาระสำคัญดังนี้

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542 : 124-138 ; อ้างถึงใน เอเนก เหลาโชติ. 2547 : 56-57)

ได้กล่าวถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจชุมชน จะต้องประกอบด้วย 9 ปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน กล่าวคือ หากชุมชนได้เอง หรือมีเงินช่วยเหลือดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้โอกาสที่ธุรกิจจะจัดตั้ง และดำเนินการได้ประสบความสำเร็จมีความเป็นไปได้สูง
2. ปัจจัยด้านการผลิต กล่าวคือ จะต้องรู้ว่าจะผลิตอะไร อย่างไร หากชุมชนมีความได้เปรียบเชิงทรัพยากร หรือในเชิงทักษะซึ่งมีอยู่ในท้องถิ่น ปัจจัยด้านการผลิตก็จะได้เปรียบและสนับสนุนให้โอกาสประสบความสำเร็จ
3. ปัจจัยด้านการตลาด กล่าวคือ การรู้ความต้องการของตลาดและรู้ว่าจะนำสินค้าไปขายที่ไหน อย่างไร
4. ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ ความ सरณในเรื่องระบบงาน เงิน บุคลากร และระบบตลาด
5. ปัจจัยด้านผู้นำ ทั้งนี้เนื่องจากสังคมไทยมีลักษณะเชื่อคนมากกว่าระบบ ดังนั้นหากผู้นำเป็นที่ไว้วางใจของสมาชิก มีวิสัยทัศน์มีความสามารถในการนำ มีความเสียสละธุรกิจก็มีโอกาสประสบความสำเร็จได้
6. ปัจจัยแรงงาน การมีแรงงานท้องถิ่นเพียงพอ และมีทักษะการผลิตก็เป็นปัจจัยให้ประสบความสำเร็จ
7. ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกการมีส่วนร่วมอย่างเข้มแข็ง ทำให้เกิดธุรกิจชุมชนอย่างแท้จริง
8. ปัจจัยระบบข้อบังคับ กล่าวคือ หากระเบียบข้อบังคับไม่อยู่บนพื้นฐานหรือความเห็นชอบจากสมาชิก การประกอบการก็อาจจะมีโอกาสประสบความสำเร็จน้อย

9. ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์กับภายนอก กล่าวคือ การประกอบกิจการที่จะประสบความสำเร็จได้จะต้องมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์เชิงบวก และหลีกเลี่ยงความสัมพันธ์เชิงลบกับภายนอก

ธิดิภพ ชัยชวีช (2547 : 16-19) ได้กล่าวถึง ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจไว้ 5 ประการ ดังนี้

1. ผลกระทบที่จะตัดสินใจนำเสนอแก่ผู้บริโภครวมต้องให้สอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค
2. การกำหนดราคา การจัดตั้ง และการจัดแสดงสินค้า
3. ประสิทธิภาพในการบริหารการขาย เช่น การพยากรณ์ยอดขาย การบริการเสริม การป้องกันไม่ให้เกิดการโจรกรรม
4. ประสิทธิภาพในการบริหารงาน บริหารบุคคล บริหารการเงินและพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
5. ความสัมพันธ์อันดีระหว่างธุรกิจกับชุมชนในท้องถิ่นและความสัมพันธ์กับส่วนราชการ

พิมพ์ชญาน์ แจ่มใสศรี (2554 : 130) ได้กล่าวถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในเขตชุมชน : กรณีศึกษาอำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ผลการศึกษาพบว่าเพศ เงินทุน จำนวนลูกจ้างที่แตกต่างกันมีระดับความสำเร็จในการธุรกิจไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากลักษณะงานของธุรกิจร้านค้าวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้าง ไม่ได้เน้นไปที่ความรู้ ความชำนาญเหมือนธุรกิจบางประเภททำให้ทั้งเพศชาย และเพศหญิงต่างมีความสามารถทำได้ดีพอ ๆ กัน เช่น ธุรกิจอุตสาหกรรม โลหะ หรือธุรกิจไฟฟ้า ที่ต้องใช้ความรู้ด้านช่างที่จำเป็นแต่ธุรกิจร้านค้าวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้างใช้ความรู้ทางลักษณะของสินค้า ซึ่งเป็นหน้าที่ของบริษัทผู้ผลิตจะทำหน้าที่โฆษณาสินค้าของตนเองในสื่อต่าง ๆ ไว้อย่างชัดเจนแล้วในทำนองเดียวกันผู้ประกอบการที่มีเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจแตกต่างกัน มีความสำเร็จในการประกอบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจไม่แตกต่างกัน อาจเนื่องมาจากในการดำเนินธุรกิจการเพิ่มทุนจะทำเมื่อธุรกิจประสบความสำเร็จแล้ว

กระทรวงอุตสาหกรรม (2558 :7-8) ได้กล่าวปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Critical Success Factor Analysis) คือ ปัจจัยที่สำคัญยิ่งที่ต้องทำให้มีหรือให้เกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ หรือก็คือเป็นการให้หลักการ แนวทางหรือวิธีการที่องค์กรจะสามารถบรรลุวิสัยทัศน์ได้ แต่ละองค์กรจะมีปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นหลักหมายที่เป็นรูปธรรมในการ

เชื่อมโยงการปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้เจ้าหน้าที่และ ผู้บริหารขององค์กรรู้ว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรตอบสนองวิสัยทัศน์หากปราศจากปัจจัยแห่งความสำเร็จแล้ว วิสัยทัศน์ขององค์กรจะได้รับการตอบสนองอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการฝึกการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้น ๆ

บริษัท จัดหางาน จ๊อบส์ดีบี (ประเทศไทย) จำกัด (2558) ได้กล่าวถึง 10 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จในการทำงาน เมื่อก้าวเข้าสู่โลกของการทำงานคนเราควรตั้งเป้าหมายของชีวิตเตรียมไว้ว่าภายในกี่ปี จะขึ้นไปอยู่ในจุดใด ตำแหน่งใด เพราะการมีเป้าหมายจะทำให้เรากำหนดทิศทางการทำงาน การปฏิบัติตัวของเราเพื่อให้ไปถึงจุดนั้นได้ในเวลาที่กำหนด ผู้ที่ประสบความสำเร็จในการทำงานมักพูดแนะนำอยู่เสมอถึงวิธีการที่พวกเขาปฏิบัติตัว ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อคนทำงานมาแล้วหลายต่อหลายรุ่น ดังนี้

1. ข้อแรกที่จะทำให้คุณทำงานได้ดี คือ ต้องสนุกสนานกับงานที่ทำเมื่อคุณทำงานด้วยความสนุก คุณจะมีแรงขับในการพยายามที่จะทำงานให้ได้ดีที่สุด และประสบความสำเร็จ
2. นอกจากสนุกสนานแล้ว ยังต้องใส่ความเอาใจจริงเอาใจมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จไปด้วยความเพียรพยายาม จะนำพาคุณไปพบกับความสำเร็จในที่สุด
3. ความเชื่อมั่นในตนเองต้องมีอยู่เสมอเพราะนั่นจะทำให้คุณกล้าคิดกล้าทำ ซึ่งจะทำให้คุณไคเปรียบกว่าคนอื่น ๆ ที่มักทำตัวเป็นผู้ตามที่ดี ชอบทำตามที่คนอื่นคิด มากกว่าชอบแสดงความคิดเห็น
4. มีความคิดสร้างสรรค์สิ่งประดิษฐ์หรือนวัตกรรมใหม่ ๆ เกิดขึ้นได้จากความคิดสร้างสรรค์ถ้าคุณเป็นนักคิดรับรองได้ว่า คุณจะเป็นที่ต้องการของทุกองค์กรอย่างแน่นอนแม้ว่าวันนี้ยังที่คิดอาจจะยังไม่เวิร์ก แต่ถ้ายังไม่หยุดคิดสักวันมันต้องเวิร์ก
5. เมื่อคนจากหลากหลายสังคมมาอยู่ร่วมกันในสังคมใหม่ สิ่งที่ต้องการคือการปรับตัว รวดเร็วคุณอาจต้องเพิ่ม หรือลดพฤติกรรม หรือนิสัยบางอย่างของคุณเพื่อให้เข้ากับสังคมในที่ทำงานให้ได้อย่างรวดเร็ว
6. มีที่ทำงานทางบวก คนที่คิดบวกจะแสดงท่าทีในทางบวก ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค มีมนุษยสัมพันธ์ดี เป็นที่รักและชื่นชมของคนรอบข้าง
7. เรื่องความมีระเบียบวินัยเป็นสิ่งที่ทุกคนถูกสอนตั้งแต่เล็ก ๆ อยู่แล้วในการทำงานก็เช่นกันต้องมาทำงานตรงเวลา ส่งงานตรงเวลา ปฏิบัติตามกฎบริษัทอย่างเคร่งครัด
8. มีความซื่อสัตย์ และช่วยเหลือผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จ คนดี มีน้ำใจ อยู่ที่ไหนก็

มีแต่คนรักเอ็นดู และคอยสนับสนุนให้ก้าวในหน้าที่การงาน

9. กล้าหาญที่จะเสี่ยง แน่ใจว่าไม่มีงานใดที่จะราบรื่นไปเสียทุกอย่าง เมื่อพบเจอกับอุปสรรคคุณต้องกล้าพอที่จะเสี่ยง เพื่อก้าวข้ามพ้นอุปสรรคไปให้ได้

10. สุดท้ายถึงแม้ว่าที่กล่าวข้างต้นคุณจะมีดีพร้อมหมดแล้วทุกอย่าง แต่หากคุณไม่สามารถสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพก็ไร้ประโยชน์ ดังนั้นคุณจึงควรพัฒนาการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นอยู่เสมอ เพื่อให้คุณสามารถถ่ายทอดแนวคิดต่าง ๆ เข้าถึงทุกคนได้อย่างแม่นยำ

อีเกอร์ (Egger. 1999 : 79-81) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่สำคัญผลักดันให้ผู้ประกอบการเติบโตและประสบความสำเร็จได้นั้น ประกอบด้วย

1. สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการขยายช่องทางในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และอายุสินค้าหรือบริการที่สามารถวางอยู่ในตลาดได้

2. คุณลักษณะทางจิตวิทยา เป็นความสามารถของผู้ประกอบการแต่ละคนที่จะปรับตัวเพื่อเผชิญกับสถานการณ์ ๆ ซึ่งขึ้นกับปัจจัยทางจิตวิทยาที่สำคัญ 5 ประการ 1) ความต้องการอิสระ 2) ความอดทนต่อสภาวะเสี่ยง 3) ความต้องการความสำเร็จ 4) ความต้องการมีอิทธิพลทางสังคมหรืออำนาจในการจูงใจ และ 5) ความต้องการเป็นผู้นำอย่าง

3. ทักษะความสามารถในการบริหารจัดการและนำไปสู่การเติบโตทักษะที่สำคัญได้แก่ การสร้างและการจัดการกับการเปลี่ยนแปลง การสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพรวมทั้งให้การส่งเสริมและสนับสนุน

4. วัฒนธรรมองค์กรที่ผลักดันให้เกิดการเติบโตลักษณะของวัฒนธรรมที่สำคัญประกอบด้วย การเอาใจใส่ผู้ได้บังคับบัญชา และการให้รางวัลแก่ผลงานที่จับต้องได้ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการสนับสนุนให้วัฒนธรรมดังกล่าวอยู่ในองค์กร

จากข้อความข้างต้น สรุปได้ว่า ปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้า ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการตลาด ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ ความสารถในเรื่องระบบงาน เงิน บุคลากร และระบบตลาด ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกการมีส่วนร่วมอย่างเข้มแข็ง ปัจจัยระบบข้อบังคับ ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ทั้งหมดนี้ผู้ประกอบการสามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจให้มีความสำเร็จได้

บริบทชุมชนช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวดจังหวัดบุรีรัมย์

1. ที่ตั้งและอาณาเขตติดต่อ

ที่ตั้งตำบลจันทบเพชร อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ มีอาณาเขตที่ตั้งอยู่ทางทิศใต้ของจังหวัดบุรีรัมย์ มีแนวเขตติดต่อกับราชอาณาจักรกัมพูชาเป็นระยะทางประมาณ 26 กิโลเมตร

อยู่ห่างจากจังหวัดบุรีรัมย์ประมาณ 66 กิโลเมตร มีอาณาเขตดังนี้ (สำนักงานเทศบาลตำบลจันทบเพชร. 2558)

ทิศเหนือ	ติดต่อกับตำบลหินลาด และตำบลโนนเจริญ อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์
ทิศใต้	ติดต่อกับอำเภออำปี้ล จังหวัดอุดรรัมย์ ราชอาณาจักรกัมพูชา
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับตำบลสายตะกู อำเภอบ้านกรวดจังหวัดบุรีรัมย์
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับตำบลปราสาท อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์

2. สภาพทางสังคม - ประชากร

การปกครอง พื้นที่อำเภอบ้านกรวดแบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 9 ตำบล

115 หมู่บ้าน ได้แก่

1. ตำบลบ้านกรวด (Ban Kruat) มี 16 หมู่บ้าน
2. ตำบลปราสาท (Prasat) มี 13 หมู่บ้าน
3. ตำบลบึงเจริญ (Bueng Charoen) มี 13 หมู่บ้าน
4. ตำบลหนองไม้งาม (Nong Mai Ngam) มี 15 หมู่บ้าน
5. ตำบลจันทบเพชร (ChanthopPhet) มี 12 หมู่บ้าน
6. ตำบลสายตะกู (SaiTaku) มี 16 หมู่บ้าน
7. ตำบลหินลาด (HinLat) มี 9 หมู่บ้าน
8. ตำบลโนนเจริญ (Non Charoen) มี 11 หมู่บ้าน
9. ตำบลเขาคินเหนือ (Khao Din Nuea) มี 10 หมู่บ้าน

จากข้อมูลจะขอกกล่าวถึงเฉพาะตำบลจันทบเพชร ประกอบด้วย 12 หมู่บ้าน โดยมีชื่อหมู่บ้านและผู้ใหญ่บ้าน ดังนี้

- หมู่ที่ 1 บ้านสายโท 3 ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อ นายบุญทำ เก้ารัมย์
- หมู่ที่ 2 บ้านสายโท 5 เหนือผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายชาญวิทย์ ผลชู
- หมู่ที่ 3 บ้านสายโท 5 ใต้ ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายประสงค์ อยู่ระมัด
- หมู่ที่ 4 บ้านสายโท 6 กลาง ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายเวียง ฉิมงาม
- หมู่ที่ 5 บ้านสายโท 6 ใต้ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายรอบ มาประโคน
- หมู่ที่ 6 บ้านสายโท 7 ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายบรรเจิด การจำ (กำนัน)
- หมู่ที่ 7 บ้านตาปางผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายเสงี่ยม นาคประโคน
- หมู่ที่ 8 บ้านสายโท 8 กลาง ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายสังคม สุนทรพระ
- หมู่ที่ 9 บ้านสายโท 8 ใต้ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อนายเดช สีสลับ

หมู่ที่ 10 บ้านสายโท 4 ใต้ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อ นายอิว จันทรประโคน

หมู่ที่ 11 บ้านสายโท 4 เหนือผู้ใหญ่บ้าน ชื่อ นายประจวบ หนองสิงหา

หมู่ที่ 12 บ้านสายโท 8 กลาง ผู้ใหญ่บ้าน ชื่อ นายถ้ำควน บัวศรีภูมิ

สภาพทางสังคมจำแนกตามประชากรตำบลจันทบเพชร พบว่าหมู่บ้านมี 12 หมู่บ้าน จำนวน 2,022 หลังคาเรือน จำนวนประชากรในตำบล 7,493 คน จำแนกตามเพศชาย 3,748 คน และเพศหญิงจำนวน 3,745 คน ส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ ร้อยละ 97 และศาสนาคริสต์ ร้อยละ 3 ของจำนวนประชากรทั้งหมด ส่วนเรื่องของวัดมี 3 แห่ง และสำนักสงฆ์ 7 แห่ง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

สมบัติ รัตนคำซวงศ์ (2548 : 2) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจชุมชนที่ได้คัดสรรเป็นสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ระดับภาค 5 ดาว กรณีศึกษา กลุ่มหัตถกรรมในภาคกลางฝั่งตะวันตก ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จที่ทำให้ผลการประเมินบริบทอยู่ในระดับสูงเพราะความต้องการอยากให้มีการร่วมกลุ่มของสมาชิกสูงมาก และความรู้จักคุ้นเคยกันของสมาชิกอยู่ในระดับสูง ด้านการประเมินปัจจัยนำเข้าอยู่ในระดับปานกลาง เพราะมีการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน แต่ก็มีปัจจัยแห่งความสำเร็จที่ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนตัวอย่างบางกลุ่มมีผลการประเมินกระบวนการอยู่ในระดับสูง ได้แก่ ทรัพยากรด้าน สมาชิกกลุ่มและด้านเครื่องมือ เครื่องใช้สำหรับการประเมินกระบวนการอยู่ในระดับสูงมาก ปัจจัยแห่งความสำเร็จ คือการบริหารจัดการภายในกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพเสมอภาค และความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม ด้านผลการประเมินผลผลิตอยู่ในระดับสูงมาก ปัจจัยแห่งความสำเร็จได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนาอย่างสม่ำเสมอได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด

ปฐมกานต์ อิทพันธุ์ (2549 : 95-96) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จในการประกอบการนั้น ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำเร็จในการประกอบการอยู่ในระดับสูง ซึ่งหมายความว่าผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจให้ได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจ หรือบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ และเมื่อพิจารณาถึงระดับของความสำเร็จในการประกอบในทุกองค์ประกอบ ได้แก่ สภาพความเป็นไปทางการเงิน การตอบสนองความต้องการของลูกค้า การส่งเสริมวัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ และความคิดสร้างสรรค์ และการได้รับความเชื่อมั่นผูกพันจากพนักงานอยู่ในระดับสูงเช่นกัน

วัชรวิ ไหมเจริญ (2550 : 56) ได้ทำการศึกษาเรื่อง คุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบผลสำเร็จในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลพบุรี ผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากทั้ง 8 ด้าน แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ในการทำงานและยังมีประสิทธิภาพประสิทธิผลในการทำงาน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านชำนาญ ด้านความมุ่งมั่น ทะเยอทะยาน ด้านความขยันขันแข็ง มีความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความเอาใจจริงเอาใจ และมีความมั่นใจในตนเอง ด้านความเอาใจจริงเอาใจและมีวินัยในการทำงาน ด้านความสามารถหาโอกาสในวิกฤต

นภสร เกี้ยววานิช (2553 : 61) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จของร้านค้าชุมชน กรณีศึกษาศูนย์สาธิตการเกษตรตำบลท่าเสา อำเภอ ไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการจัดการ มีองค์ประกอบที่สำคัญคือ กลุ่มมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิก คุณภาพของสินค้าดี การจัดเรียงสินค้าสะดวกในการเลือกซื้อ มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม มีการสะสมคูปอง/ แสตมป์/ สติกเกอร์แลกเป็นส่วนลด การขายสินค้าราคาถูกพิเศษ เช่น สินค้าปกติราคา 20 บาท ลดพิเศษเหลือ 18 บาท การจัดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การบริจาคเงิน เพื่อนำไปช่วยเหลือกิจกรรมสาธารณประโยชน์ ท่านสามารถขอความช่วยเหลือจากเครือข่าย เพื่อนเมื่อมีปัญหาส่วนตัว

นราเชต ยิ้มสุข (2552 : 41-42) ได้ทำการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็จผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม : กรณีศึกษาธุรกิจไม้ดอกไม้ประดับในอำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการในด้านความต้องการความสำเร็จมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จของผู้ประกอบการ ($r = .474, p < .01$) และมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลางทั้งนี้อาจเนื่องมาจากความสำเร็จเป็นตัวกำหนดทิศทางการทำงานและเป็นแรงผลักดันส่วนบุคคลที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องทุ่มเทในการทำงานให้ได้ผลประกอบการที่ดีให้ความสนใจในการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของต้นไม้ในร้านของตนในทุกกระบวนการตั้งแต่การคัดเลือกพันธุ์ไม้มาจำหน่าย การจัดเรียงต้นไม้หน้าร้านให้น่าใจการดูแลรักษาความสวยงามของต้นไม้ นอกจากนั้นผู้ประกอบการจะต้องเผชิญกับอุปสรรคที่สำคัญในหลายด้าน อาทิเช่น สภาวะการแข่งขันทั้งจากคู่แข่งในร้านค้าใกล้เคียง และในแหล่งการค้าไม้ดอกไม้ประดับแหล่งอื่น ๆ ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีความมุ่งมั่นในความสำเร็จเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในธุรกิจของตน

พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสศรี (2554 : 132) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในเขตชุมชน กรณีศึกษา อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบธุรกิจกับความสำเร็จใน

การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ แสดงให้เห็นว่าภาพรวมของปัจจัยความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านผู้วิจัยพบว่าปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจในทุก ๆ ด้าน อันได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ ด้านบุคคล และด้านการเงิน มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ อาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการมีการดำเนินการตามกลยุทธ์ของหน้าที่งานแต่ละด้านของกิจกรรมทางการตลาดที่เน้นการตอบสนอง ความพึงพอใจของลูกค้า การบริหารจัดการในส่วนเกี่ยวกับการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคน เข้าทำงานการสั่งการ และการควบคุมกิจการให้ดำเนินไปตามนโยบายจนบรรลุวัตถุประสงค์ของ องค์การ บุคลากรมีคุณสมบัติและศักยภาพที่เหมาะสมในการปฏิบัติงาน และมีการวางแผนด้านการเงินอยู่ในระดับมาก ดังนั้นปัจจัยความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมีความสัมพันธ์ในทางบวกกับ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจทุก ๆ ด้าน ในทางบวกเป็นอันดับแรกซึ่งเป็นตามผลการวิจัยซึ่ง พบว่าปัจจัยความสำเร็จด้านการตลาดมีค่าเฉลี่ยสูงสุด และปัจจัยถัดมาที่ช่วยเสริมให้การดำเนินธุรกิจ ประสบความสำเร็จนั้นจะมาจากปัจจัยดังนี้ คือ ตัวสินค้าและบริการต้องมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของ ตลาดและบุคลากรต้องมีทักษะ มุ่งมั่น และความตั้งใจทำงาน

กันยารัตน์ เฟื่องพอรู (2555 : 155) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ความสามารถของผู้นำโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่เมื่อพิจารณาความสามารถของผู้ประกอบการผู้นำรายข้อ พบว่า ความสามารถของผู้นำรายข้อกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เนื่องจากประธานกลุ่มที่มีความรับผิดชอบสูงย่อมมีภาวะ ผู้นำสูงเป็นผู้ผลักดันให้กลุ่มมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

งานวิจัยต่างประเทศ

บริซและฮิสริช (Brush & hisrich. 1991 : 9) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ผู้ประกอบการหญิงจำนวน 172 คน แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่ธุรกิจยังคง ดำเนินอยู่รอดจำนวน 133 คน กับกลุ่มที่ต้องล้มเลิกกิจการไปจำนวน 39 คน กับตัวแปรตามคือ การเจริญเติบโตของธุรกิจ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของยอดขาย รายได้และจำนวนคนงานที่ทำงานแบบ เต็มเวลาตลอดช่วงเวลา 6 ที่ผ่านมาพบว่าผู้ประกอบการหญิงที่ประสบความสำเร็จสูงจะมีระดับ การศึกษาที่สูงด้วย

ชอร์ด้า และเพอราเลส (Chorda & Perales. 1997 : 145) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อธุรกิจ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการหญิง จำนวน 172 คน ผลการศึกษาพบว่า

ผู้ประกอบการหญิงที่มีประสบการณ์ในด้านธุรกิจจะประสบความสำเร็จในธุรกิจมากกว่า
ผู้ประกอบการหญิงที่ไม่มีประสบการณ์ในด้านธุรกิจ สอดคล้องกับเวสเปอร์ (Vesper. 1990 : 544)
ที่ศึกษาถึงความสำเร็จในธุรกิจ กลุ่มตัวอย่าง คือผู้บริหารของธุรกิจที่กำลังริเริ่มกิจการกับธุรกิจที่
ดำเนินการอยู่แล้ว พบว่าประสบการณ์ของผู้บริหารมีความสัมพันธ์กับผลกำไร

เกลเดอเรน และเฟรส์เซอร์ (Gelderens & Frese. 1998 : 234-248 ; อ้างถึงใน นวรัตน์
ชนาพรณ. 2550 : 30) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ผู้ประกอบการขนาดย่อมในเมืองอัมสเตอร์ดัม ประเทศ
เนเธอร์แลนด์ ที่ก่อตั้งธุรกิจมาไม่เกิน 5 ปี โดยทำการศึกษาผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเดียวกัน
ใน 2 ระยะ ช่วงเวลาห่างกัน 16 เดือน ผลการศึกษาพบว่า ทั้ง 2 ช่วงเวลา กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ
การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญจะมีความสัมพันธ์กันทางบวกกับความสำเร็จ ส่วนในช่วงที่สอง เมื่อ
สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนแล้ว การวางแผนอย่างสมบูรณ์จะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับ
ความสำเร็จ

ชอย และเซ้า (Choi & Cheung. 2007 : 438) ได้ศึกษาพื้นฐานสำหรับการพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยี เศรษฐกิจและการศึกษาของโลกมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้เกิดความสนใจ
ศึกษาสามารถของคนสังคม ชุมชนใช้ภูมิปัญญาในการปรับตัวสัมพันธ์ในสภาพแวดล้อมหรือระบบ
คนในชุมชนมีส่วนร่วมในการคิดผลิตนโยบาย ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงภูมิปัญญาประสบการณ์ และ
เสียงของคนภายในชุมชน เป็นยุทธศาสตร์การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตโดยกระบวนการ
นโยบาย ซึ่งสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง

จากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ สามารถนำมาปรับใช้ใ
การศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัด
บุรีรัมย์ได้แก่ ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านบุคคลแล ด้านการเงิน และ
ด้านความสำเร็จในการทำธุรกิจ ล้วนส่งผลต่อการดำเนินการของผู้ประกอบการร้านค้าด้วยการ
เพิ่มขึ้นของยอดขาย รายได้และจำนวนคนงานที่ทำงานแบบเต็มเวลาใช้ประโยชน์ทรัพยากรอย่างมี
ประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จได้ผลกำไรตามที่ได้ตั้งเป้าหมายที่วางไว้

การวิเคราะห์องค์ประกอบแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์องค์ประกอบของแบบสอบถามปัจจัยความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ดังตาราง 2.1

ตาราง 2.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบของแบบสอบถามปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า
ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์

ข้อ	ประเด็น	จิว สุเกียรติ์ (2555)	นราเขต ยิมสุข (2552)	นันทวรรณ ตั้งเกียรติ (2550)	เปรมประภา คิมลัด (2550)	พิมพัญญาณ์ แจ่มใสศรี (2554)	ทิพย์มณี ทองเกิด (2554)	มัทวีณา ยวนยี (2550)	นภสร เลี้ยววนิช (2553)	นารีนี อุดลทิทธิพัชร (2558)	สุธิดา เสถียรมาศ (2555)	กัญยารัตน์ เพ็งพอรู (2555)
1	มีการบริหารจัดการสถานที่ตั้งของตลาด ช่องสายตะกูอย่างเป็นระบบ	-		✓	-	-			-	✓	-	✓
2	มีการบริหารจัดการระบบการขนส่ง สินค้า ให้มีความสะดวก		✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	มีการวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้า	-		-	-	-	✓	-	-	✓	✓	-
4	การบริหารจัดการสื่อสารและการ ประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเอง เข้าใจง่าย และเข้าใจตรงกัน	✓	-	-	-	-	-		✓	-	-	-
5	มีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายทางธุรกิจใน การค้าระหว่างตลาดต่างประเทศ	-	-	✓	-	-	-	-		✓	-	-
6	การสนับสนุนจากหน่วยราชการ เช่น นโยบายสนับสนุนด้านการเงิน ภาษี ฯลฯ	-	-	✓	-	-	-	-	-			-
7	การบริหารจัดการรวมกลุ่มของ ผู้ประกอบการด้วยกัน	-	-	-	-	-	✓	-	✓	-	-	-
8	การดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกระทบต่อ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง สังคม และ สิ่งแวดล้อม	-		-	-	-	✓		-	-	-	-

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ข้อ	ประเด็น	จิว สุเกียรติ (2555)	นราเขต ยิมสุข (2552)	นันทวรรณ ตั้งเกียรติ (2550)	เปรมประชา คิมลโด (2550)	พิมพัชญาณ์ แจ่มใสศรี (2554)	ทิพย์มณี ทองเกิด (2554)	ภัทวิภา ยวนยี (2550)	นภสร เลี้ยววนิช (2553)	นารีณี อุดลทิฐิพัชร (2558)	สุธิดา เสถียรมาศ (2555)	กันยารัตน์ เพ็งพอรู (2555)
9	มีสินค้าให้เลือกหลายประเภท	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓	✓	-	-
10	การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน		-	-	-	-	-	-	✓	✓	✓	✓
11	การส่งเสริมการขายหรือ การทำโปร โมชันอย่างสม่ำเสมอ	-	-	-	-	-	-	✓	✓	✓	✓	✓
12	การสร้างความแตกต่างของสินค้า	-	✓	✓		-	✓	-	-	✓	-	✓
13	การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนออกจำหน่าย	✓	-	-	-	✓	✓	-	✓	✓	-	✓
14	การให้ความสำคัญกับลูกค้ามากเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ	-	-	-	-	✓	✓	-	-	-	✓	-
15	มีการวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่าย	-	-	-	-	✓	✓	-	-	-	✓	✓
16	การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอทันต่อความต้องการ	-	-		-	-	✓	-	-		-	✓
17	มีความคิดสร้างสรรค์	-		✓	-	-	-		-	-	✓	✓
18	มีทักษะ และความสามารถในการตัดสินใจ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	-
19	มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	-
20	มีทักษะในการประสานงาน	-	-	-	-	-	-	-	✓	-	-	✓
21	มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	✓	-	-	-	-	-	-	-	✓	-	-

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ข้อ	ประเด็น	จิว สุทธิศรี (2555)	นราเขต ยิมสูง (2552)	นันทวรรณ ตั้งเกียรติ (2550)	เปรมประชา คิมลัด (2550)	พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสศรี (2554)	ทิพย์มณี ทองเกิด (2554)	นัทธนา ยวนยี (2550)	นภสร เดี่ยววานิช (2553)	นารีนี อดุลทิฐิพัชร (2558)	สุธิดา เสถียรมาศ (2555)	กัญยรัตน์ เฟื่องพอว์ (2555)
22	มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	✓	✓
23	มีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓	✓
24	การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี	-	-	-	-	-	✓	-	-	✓	-	✓
25	การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจน และโปร่งใส	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	✓
26	การทบทวนบัญชีการเงิน เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓	-	✓
27	การบริหารกระแสเงินสดเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	✓	-
28	การจัดหาเงินทุน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	-
29	การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน	-	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	✓
30	การควบคุมงบประมาณ	-	-	-	-	✓	✓	-	-	-	-	-
31	การใช้เงินได้อย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์	-	-	-	-	✓	-	-	-	-	✓	-
32	วิเคราะห์และประเมินสถานะทางการเงิน	-	-	-	-	✓	-	-	-	-	✓	-
33	กิจการมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น	-	✓	-	✓	✓	-	-	-	✓	✓	-

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ข้อ	ประเด็น	จิว สุทธิศรี (2555)	นราเจต ยิมสุข (2552)	นันทวรรณ ตั้งเกียรติ (2550)	เปรมประชา คิมโลโต (2550)	พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสศรี (2554)	ทิพย์มณี ทองเกิด (2554)	นัทวีณา ยวนยี (2550)	นภสร เตียววานิช (2553)	นารีนี อดุลทิฐิพัชร (2558)	สุธิดา เตียรมาต (2555)	กันยรัตน์ เฟื่องพอว์ (2555)
34	กิจการมีต้นทุนต่ำลง	-	-	-	✓	✓	-	-	-	-	✓	-
35	เงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้น	-	-	-	-	✓	-	-	-	-	-	-
36	การขยายกิจการสูงขึ้น	-	✓	-	-	-	-	-	-	-	✓	-
37	กิจการมีลูกค้าใหม่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	-	-
38	กิจการมีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำ	-	✓	-	-	✓	✓	-	-	✓	✓	-
38	กิจการมีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำ	-	✓	-	-	✓	✓	-	-	✓	✓	-
39	กิจการมียอดจำหน่ายสินค้ามากขึ้น	-	-	-	✓	✓	-	-	-	-	-	-
40	มีปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	-	-
41	การดำเนินธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นมากกว่าปีที่ผ่านมา	-	✓	-	-	✓	✓	-	-	✓	-	-

การวิเคราะห์องค์ประกอบของแบบสอบถามปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า
ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์

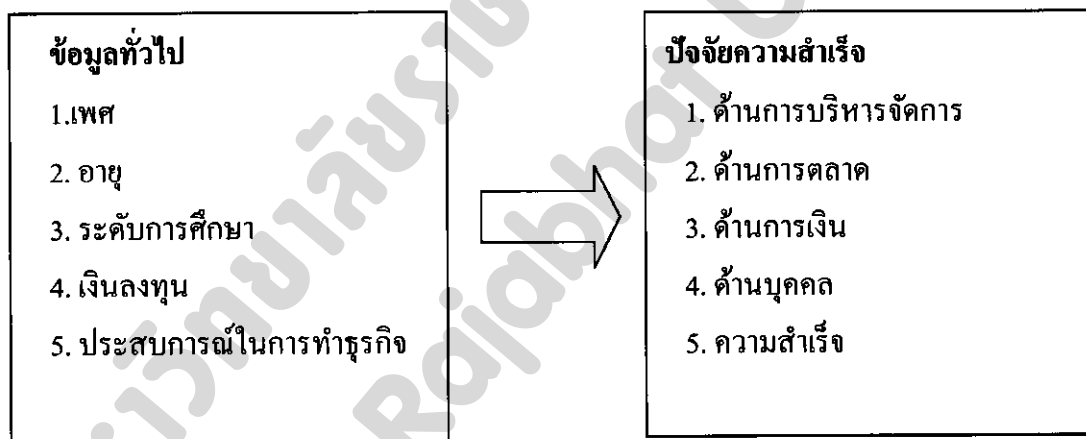
ผู้วิจัยได้จัดกลุ่มปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์โดยนำประเด็นคำถามทั้งหมด 41 ข้อ โดยจัดกลุ่มประเด็นคำถาม ดังนี้
ประเด็นคำถามข้อที่ 1-8 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการบริหารจัดการ

ประเด็นคำถามข้อที่ 9-16 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการตลาด
 ประเด็นคำถามข้อที่ 17-23 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านบุคคล
 ประเด็นคำถามข้อที่ 24-32 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการเงิน
 ประเด็นคำถามข้อที่ 33-41 เป็นคำถามเกี่ยวกับด้านความสำเร็จ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกรอบแนวคิด ในการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ
 ร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์สามารถสรุปเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย
 ดังภาพประกอบ 2.1

ตัวแปรอิสระตัวแปรตาม



ภาพประกอบ 2.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย