

รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี

Small and Medium Enterprises (SMEs) Business Development Model that Affects the Success in Muang, Chonburi Province

ณัฐพศุทธิ์ ภัทธีราสินศิริ¹ และ กิตติศักดิ์ อังคะนาวิน²

Natphasuth Patthirasinsiri¹ and Kittisak Ungkanawin²

บทคัดย่อ

การศึกษารูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1. รูปแบบความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการยอมรับนับถือ ด้านความมั่นคง และด้านการมีชื่อเสียง 2. รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจ ทั้งรูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ ได้แก่ ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการบริหารการจัดการ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย และระบบเทคโนโลยีที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs และ 3. อำนาจพยากรณ์ของรูปแบบการพัฒนาภายใน และ รูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ SMEs ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs เก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามจาก SMEs ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ที่จดทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดชลบุรี ประจำปี พ.ศ. 2560 จำนวน 1560 กิจการ โดยทำการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย จำนวน 310 กิจการ การวิเคราะห์ข้อมูล ด้วย สถิติพรรณนา และการถดถอยพหุคูณแบบมีขั้นตอน

ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้ 1. รูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ ที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs พบว่า รูปแบบการพัฒนาภายใน ภาพรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($M = 4.85$) โดย พบว่า ระบบบุคลากรมีความสำคัญมาก เท่ากับ ($M = 4.15$) ด้านรูปแบบการพัฒนาภายนอกภาพรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($M = 4.05$) โดยพบว่า ระบบเทคโนโลยีมีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุดเท่ากับ ($M = 4.08$) 3. ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($M = 4.95$) โดยพบว่า ความสำเร็จของการประกอบการ ธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถืออยู่ในระดับมากที่สุด ($M = 3.85$) รองลงมา คือ ความมั่นคงของกิจการ ($M = 3.83$) และการมีชื่อเสียง ($M = 3.80$) 2. ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบเทคโนโลยี ระบบการเงิน และระบบบุคลากร สามารถพยากรณ์ความสำเร็จ ของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านความมั่นคงได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ $.001$ โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs มีค่าอำนาจการทำนาย 0.498 โดยที่ทุกระบบส่งผลในทิศทางบวกกับความมั่นคง ยกเว้น ระบบ บุคลากรที่ส่งผลในทิศทางลบกับความมั่นคง 1. ระบบการบริหารการจัดการ ระบบการตลาดและระบบลูกค้า สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถือได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ $.001$ โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการ SMEs มีค่าอำนาจการทำนาย

¹ นักวิจัย, ศูนย์ผู้นำธุรกิจเพื่อสังคม.

¹ Researcher, Social Enterprise Leadership Center.

² อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจและการจัดการ คณะการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

² Lecturer in Department of Business Administration, King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang.

ทำนาย 0.375 โดยทุกระบบส่งผลในทิศทางบวกกับการยอมรับนับถือ 2. ระบบการบริหาร ระบบบุคลากร ระบบลูกค้า ระบบการตลาด และการจัดการ สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการมีชื่อเสียงได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .001 โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จ ของการประกอบการธุรกิจ SMEs มีค่าอำนาจการทำนาย 0.446 โดยที่ทุกระบบส่งผลใน ทิศทางบวกกับการมีชื่อเสียง ยกเว้น ระบบบุคลากรที่ส่งผลในทิศทางลบกับการมีชื่อเสียง

คำสำคัญ: รูปแบบการพัฒนาภายใน, รูปแบบการพัฒนากายนอกทางธุรกิจ, ความสำเร็จของการประกอบการ SMEs

Abstract

A study of the development pattern of small and medium enterprises (SMEs) affecting the success in Muang District, Chonburi Province. The purpose of this study was to study 1. The success of SMEs business, which is divided into 3 aspects: Respect 2. Business development models the internal development model and the external development model of the business includes personnel systems, financial systems, marketing systems, management systems, customer systems, competition systems, economic systems, political and legal systems, and technology systems. The importance of the success of SMEs. 3. The power of forecasting of internal development. And the external development model of SMEs. Influence the success of SMEs. Collected questionnaires were used by SMEs in urban areas. Chonburi was registered with the Chonburi Business Development Office for the year 2016 the number of 1560 businesses were randomly sampled. Descriptive statistics and stepwise multiple regression analysis.

The results of the study are as follows:

1. Internal development model And the external development model of the business. It is found that the overall development pattern is at the highest level (M= 4.85). It is found that the personnel system is the most important (M= 4.15). Overall, the significance level was at high level (M= 4.05). The technology was at the highest level (M= 4.08). 3. The success of SMEs was Most (M=4.95) found that the success of the business. Most of the respondents (M= 3.85) followed by firm security (M= 3.83) and reputation (M= 3.80). 2. Marketing system, customer system Technology, financial systems, and personnel systems can predict the success of the SMEs business in terms of security, statistically significant at .001 It can predict the success of SMEs business with predictive power 0.498, with all systems moving in a positive direction with stability, except for personnel systems that have a negative impact on security. 1. Management System, Marketing Management System and Customer System. It can predict the success of SMEs in terms of acceptability as statistically significant. .001. It can predict the success of SMEs with the predictive power of 0.375. All systems result in positive direction with respect. 2. Management systems, systems, customer systems, marketing systems, and management can predict the success of SMEs in terms of reputation .001. It can predict the success of SMEs, with the predictive power of 0.446. All systems have a positive effect on the reputation, except for the personnel system that results in a negative direction with reputation.

Key words: internal development model, external business development model, the success of SMEs

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากวิกฤตเศรษฐกิจอย่างหนักในช่วงปี 2540 เศรษฐกิจประเทศไทยได้ขยายตัวในระดับสูงมาอย่างต่อเนื่องในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา เนื่องจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างจากสาขาการบริหารธุรกิจไปสู่สาขาอุตสาหกรรมและบริการ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้กิจการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เกิดขึ้นโดยมีแผนยุทธศาสตร์ในการส่งเสริมพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2555 - 2559) ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนรูปแบบการพัฒนาแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ ในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมให้วิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่ ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เชื่อมโยงเศรษฐกิจระหว่าง ประเทศภายใต้วิสัยทัศน์ที่ว่า “พัฒนาศักยภาพ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและ ปัจจุบันนี้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้กลายเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจประเทศไทย และมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศอีกทั้งยังช่วย กระตุ้นระบบเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศให้เติบโต กิจการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ส่วนใหญ่เป็นภาค เศรษฐกิจที่แท้จริงการดำเนินงานของผู้ประกอบการใน ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รายใหม่ต้องฝ่าฟันอุปสรรค นานการ มีผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยต้องพบอุปสรรค บางส่วนไม่สามารถแก้ไขได้หรือไม่สามารถขอกู้เงิน สนับสนุนจากสถาบันการเงินได้ และในที่สุดต้องล้มเลิก กิจการไปเพราะไม่สามารถแบกรับภาระต่างๆ ที่เกิดขึ้นจาก ผลกระทบของการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจนี้ได้ บริษัทชั้นนำหลายแห่งถูกนักลงทุนต่างชาติเข้ามาซื้อ กิจการราคาถูก ธุรกิจส่วนใหญ่ที่สามารถประกอบตัวเองได้ จนถึงปัจจุบันคือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2007) เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจไทย” (ทิศทาง เศรษฐกิจไทย ฉบับที่ 3. 2555 - 2559)

ปัจจุบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนับเป็น องค์ประกอบที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจ โดยมีจำนวนถึง ประมาณร้อยละ 99 (Office of Small and Medium

Enterprises Promotion, 2015) ของธุรกิจทั้งหมดวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมจึงมีบทบาทสำคัญ ในการเป็น ฐานรากการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นกลไกหลักในการฟื้นฟูและ เสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นกลไกใน การแก้ไขปัญหาความยากจน ข้อมูลที่ยืนยันถึงบทบาททาง เศรษฐกิจไทยที่สำคัญต่อเศรษฐกิจไทยมาก ซึ่งมีจำนวน SMEs ทั้งประเทศ ถึง 2.65 ล้านราย คิดเป็นร้อยละ 99.8 ของ SMEs ทั้งหมด มีการจ้างงาน จำนวน 11 ล้านราย หรือร้อยละ 83.9 ของการจ้างงานรวมของประเทศ มีมูลค่า การส่งออก 2.07 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.9 ของมูลค่าการส่งออกทั้งประเทศ ก่อเกิดการจ้างงานคิดเป็น สัดส่วนถึงกว่าร้อยละ 77 ของการจ้างงานรวมทั้งประเทศ บทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มเฉลี่ยประมาณร้อยละ 39 ของ มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และมีมูลค่าการส่งออก โดยตรง คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 29 ของมูลค่าการส่ง ออกรวม SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ (Office of Small and Medium Enterprises Promotion, 2007) และก่อให้เกิด มูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจไม่น้อยกว่า 3.86 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 36.6 ของมูลค่า ผลิตภัณฑ์ มวลรวมภายในประเทศ สถิติข้างต้นจะเห็นได้ว่า SMEs มี บทบาทต่อภาคธุรกิจ ไทยเป็นอย่างดี (รายงานสถานการณ์ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2554 - 2555)

จากการสำรวจติดตามกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมของหน่วยงานภาครัฐในปี พ.ศ. 2554 โดยบริษัท SMEs development and consultant พบว่า วิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมใน 100 ราย จะมีเพียงไม่ถึง 5 % ที่ประสบความสำเร็จ ส่วนที่เหลือ ล้มเลิกกิจการในที่สุด โดยมีอายุในการดำเนินงานไม่เกิน 1 - 2 ปี สำนักงานส่งเสริม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้ทำการประเมิน สถานการณ์เศรษฐกิจ SMEs ไทย ปี พ.ศ. 2554 เปรียบเทียบ กับปี พ.ศ. 2553 พบว่ามีจำนวน SMEs ที่ยกเลิกกิจการ จำนวน 6,663 กิจการเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.23 หรือเฉลี่ย 666 รายต่อเดือน เพื่อให้ SMEs ที่เป็นแกนหลักให้กับระบบ ธุรกิจและเศรษฐกิจไทย สามารถยืนหยัดอยู่ได้ในสภาวะ ปัจจุบันที่ เศรษฐกิจถดถอยชะลอตัว ผู้ประกอบการ SMEs จึงต้องมีวิธีการปรับตัวด้านการบริหาร การจัดการ การตลาด เพื่อรักษากิจการให้อยู่รอด (ประชาชาติธุรกิจ ออนไลน์. 2556) โดยเศรษฐกิจประเทศไทยในปัจจุบันได้เริ่มฟื้นตัว แต่ก็ยังมีกิจการอีกส่วนหนึ่งที่ยังต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่ง

ในการที่จะทำให้ระบบเศรษฐกิจกลับเป็นปกติได้ สภาพดังกล่าวทำให้อัตราการจ้างงานในปัจจุบัน ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนอยู่ในระดับต่ำ นักเรียน นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาส่วนมากหางานทำได้ยาก เนื่องจากงานยังมีจำกัดอยู่มาก เมื่อเทียบกับจำนวนคนที่สำเร็จการศึกษาออกมาทำให้คนจำนวนไม่น้อยไม่มีงานทำ และคิดที่จะหันเหเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ SMEs ประกอบกับขณะนี้รัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมและผลักดันให้คนเข้ามาเป็นผู้ประกอบการมากขึ้นทำให้เป็นโอกาสที่ดีของผู้สนใจ และมีความคิดที่จะประกอบธุรกิจเป็นของตนเองได้เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ SMEs ได้ง่ายขึ้น

ดังนั้น จึงเป็นมูลเหตุให้ผู้วิจัยต้องการศึกษาวิจัยว่ายังมีรูปแบบทางด้านธุรกิจใดอีกบ้างที่มีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ที่สำคัญยังเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจในการที่จะเลือกลงทุนประกอบอาชีพส่วนตัวในภาวะช่วงเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ และมีการแข่งขันการเข้าทำงานสูงเช่นในปัจจุบัน และยังเป็นช่องทางหนึ่งที่เปิดโอกาสให้คนที่มีความสามารถมีความคิดริเริ่ม และกล้าเสี่ยงในการที่จะแสวงหาความสำเร็จและความก้าวหน้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในด้านของงานวิจัยยังศึกษาความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ที่นอกเหนือจากทางด้านการตลาด คือ ด้านความมั่นคง ด้านการยอมรับนับถือ และด้านการมีชื่อเสียง ที่มีประสิทธิภาพที่เป็นการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยเลือกศึกษาในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เพราะในเขตพื้นที่ อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เป็นพื้นที่ EEC ทางด้านเศรษฐกิจ การคมนาคมการท่องเที่ยว และการจ้างงาน ซึ่งมีธุรกิจ SMEs ประเภทธุรกิจค้าขาย ธุรกิจบริการ และธุรกิจการผลิตจำนวนมาก เพื่อเป็นแนวทางให้ SMEs ดังกล่าวได้ปรับตัวเพื่อรักษากิจการให้อยู่รอดและสร้างความ มั่นคงทางธุรกิจอย่างยั่งยืน เพื่อผลที่ได้จากการศึกษาจะได้นำไปปรับปรุงพัฒนาแก้ไขในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการยอมรับนับถือ ด้านความมั่นคง และด้านการมีชื่อเสียง

2. เพื่อศึกษารูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ ได้แก่ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการบริหารการจัดการ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมือง และกฎหมาย และระบบเทคโนโลยีที่มีความสำคัญต่อ ความสำเร็จของธุรกิจ SMEs

3. เพื่อศึกษาอำนาจพยากรณ์ของรูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs

บททวนวรรณกรรม

รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ครั้งนี้ผู้วิจัยได้รวบรวมเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา ในการศึกษารูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านการตลาดของการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Kotler (1997) กล่าวว่าการศึกษาวิเคราะห์การพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ส่งผลต่อความสำเร็จ เป็นการค้นหาหรือวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยทางด้านประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อทราบถึงลักษณะความต้องการของลักษณะการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และช่วยคำถามที่จะช่วยให้สามารถจัดกลยุทธ์การตลาดได้ และสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

รูปแบบของปัจจัยแห่งความสำเร็จในองค์กรธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

รูปแบบของปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเสมือน เครื่องมือหรือวิธีการแยกแยะและวิเคราะห์ ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่า ในกลุ่มอุตสาหกรรม

ธุรกิจ SMEs คือธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดเล็ก เป็นคำย่อมาจากภาษาอังกฤษคือ Small and Medium Enterprise : SMEs ส่วนคำที่ใช้กันอย่างเป็นทางการของ

ภาษาไทย คือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ เรียกอีกอย่างว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมลักษณะของกิจการจะเป็นประเภทกิจการ ที่ผลิตสินค้า การให้บริการ กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก เมื่อพิจารณาว่ากิจการใดเป็นกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กจะพิจารณา ตามจำนวน การจ้างงาน จำนวนสินทรัพย์ถาวร และจำนวนทุนจดทะเบียน โดยแม็คเคนซี (Makinsey) ได้แนวคิดการใช้ปัจจัยแห่งความสำเร็จ มาจากหลังจากการทำสงคราม แม็คเคนซี ได้วิเคราะห์การเติบโตของการวางแผนธุรกิจ ในช่วงศตวรรษ ที่ 1990 และเห็นว่าปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเครื่องมือ อันหนึ่ง ของผู้บริหารในการจัดลำดับความสำคัญแล้วยัง เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบความแข็งแกร่ง ขององค์กร ในการบรรลุเป้าหมายที่สำคัญ (สุตาพร สุวรรณวงษ์, 2556) ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีโอกาสในการเกิดความสำเร็จได้มากเพราะเนื่องจากมีคนงานไม่ มากโครงสร้างของ องค์กรเรียบง่ายทำให้ ตัดสินใจได้ง่ายและรวดเร็ว การเสนอ สินค้า หรือบริการที่ถูกใจลูกค้าเฉพาะรายได้อย่าง ทัวถึง โดยจะพัฒนารูปแบบความสำเร็จของการประกอบการ ธุรกิจ SMEs ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการยอมรับ นับถือ ด้านความมั่นคง และด้านการมีชื่อเสียง เพราะธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม มีลูกค้าน้อยราย มักมีลูกค้าประจำ จึงบริการได้อย่างทั่วถึงและ คู่ค้าก็มักมีการซื้อซ้ำบ่อยครั้ง การลงทุนไม่มากทำให้สินค้าทันสมัย ปรับปรุงได้บ่อยครั้ง ออกสินค้ารุ่นใหม่อยู่เสมอ ย่อมถูกใจลูกค้า และผู้ประกอบการ จะได้รับผลกำไรเป็นของตนเองทั้งหมด ทำให้มานะ ตั้งใจทำงานด้วยความทุ่มเทเอาใจใส่ลูกค้าอย่างเต็มที่มีการ ติดต่อบริการสนั่นเข้าใจง่ายการถ่ายทอดคำสั่งจากผู้ ประกอบการมายังพนักงานทำได้รวดเร็ว แก้ไขได้ง่ายและ ชัดเจน ฉับไว (สมคิด บางโม, 2555)

สรุปได้จากการทบทวน แนวคิด ทฤษฎี และ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องธุรกิจ SMEs จะประสบผลสำเร็จได้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีคุณสมบัติ ทั้งด้านที่เป็นศิลป์ และด้านความรู้ที่เป็นศาสตร์ เช่นต้องมีแรงผลักดัน มีแรง จูงใจในการทำงาน เป็นบุคคลที่มีความกระตือรือร้นและ รับผิดชอบงาน มีสติปัญญาดี มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มี แนวคิดในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงธุรกิจให้ตรงต่อความ ต้องการของผู้บริโภค มีข้อมูลที่ทันสมัยสอดคล้องกับสภาวะ ปัจจุบันและมีความสามารถในการคิดวิเคราะห์อย่างมี เหตุผล อีกทั้งมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี รู้จักเอาใจ เขามาใส่ใจเรา

จึงจะรักษาลูกค้า พนักงานผู้จำหน่าย สินค้า เจ้าหน้าที่และ ชุมชน และ ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในเรื่องของ การติดต่อสื่อสารที่ดี ซึ่งจะส่งผลให้การประสานงานเกิด ประสิทธิภาพ ถูกต้องแม่นยำ รวมไปถึงมีความรู้วิธีการ เทคนิค ความรู้ทางธุรกิจที่เราจะทำ เรียกว่ามีความรู้ใน ศาสตร์นั้นๆ ที่เราจะทำเป็นอย่างดี ลึกซึ้งหรือพิสุจน์ ทดลอง ในการปฏิบัติจริง เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจด้านเทคนิค ต่างๆ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs

ขอบเขตการศึกษา

ประชากรที่ทำการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ SMEs เลือกในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เพราะจังหวัดชลบุรี อยู่ในเขตโซนเศรษฐกิจ EEC ของประเทศและเป็นจังหวัด ใหญ่ที่มีประชากรในจังหวัดส่วนใหญ่สนใจธุรกิจ SMEs เป็น จำนวนมากจากและผู้วิจัยเป็นคนจังหวัดชลบุรี โดยอาศัย ข้อมูลจากสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า จังหวัดชลบุรีในปี พ.ศ. 2560 โดยการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม เงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน 300 ล้านบาท แบ่งได้ 3 ประเภทคือ 1. ภาคการผลิต มีการจดทะเบียนจำนวน 161 กิจการ 2. ภาคการค้า มีการจดทะเบียนจำนวน 654 กิจการ และ 3. ภาคการบริการ มีการจดทะเบียนจำนวน 745 กิจการ ทั้งหมดจำนวน 1,560 กิจการ เพื่อให้ได้กลุ่ม ตัวอย่างที่มีความเหมาะสมผู้วิจัยได้กำหนดขนาดกลุ่ม ตัวอย่าง ตามแนวคิดของ Yamane ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 310 กิจการ

กรอบแนวคิดการวิจัย

ตัวแปรอิสระได้แก่ 1. ความสำเร็จของการประกอบ การธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถือ ด้านความมั่นคง ด้านการมีชื่อเสียง

2. การพัฒนาภายในและรูปแบบ การพัฒนาภายนอกของธุรกิจระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการจัดการ ระบบลูกค้า ระบบ การแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย ระบบเทคโนโลยี

3. อำนาจพยากรณ์ของรูปแบบ การพัฒนาภายในและรูปแบบ การพัฒนาภายนอกของ ธุรกิจ

ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs

ตัวแปรตาม ได้แก่ รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี

วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณมีรูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจโดยการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย ประกอบด้วย

1. คำถามเกี่ยวกับรูปแบบการพัฒนาทางธุรกิจ โดยแบ่งเป็นรูปแบบการพัฒนาภายใน ได้แก่ ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด และระบบการบริหารการจัดการ รูปแบบการพัฒนาภายนอก ได้แก่ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย และระบบเทคโนโลยี มีจำนวนข้อคำถามทั้งหมด 50 ข้อ

2. คำถามเกี่ยวกับความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ได้แก่ ความมั่นคงของกิจการ ความยอมรับนับถือ และความมีชื่อเสียง มีจำนวนข้อคำถามทั้งหมด 20 ข้อ

โดยกำหนดตัวเลขมาตรวัดประมาณค่า มี 5 ระดับ กำหนดระดับความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามที่แสดงระดับความมากน้อย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ผ่านการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ โดยการ วิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์ แอลฟา ตามวิธีของคอนบาค พบว่า (1) ระบบบุคลากร $\alpha = .718$ (2) ระบบการเงิน $\alpha = .898$ (3) ระบบการตลาด $\alpha = .865$ (4) ระบบการบริหารการจัดการ $\alpha = .705$ (5) ระบบลูกค้า $\alpha = 0.745$ (6) ระบบการแข่งขัน $\alpha = .825$ (7) ระบบเศรษฐกิจ $\alpha = .785$ (8) ระบบการเมืองและกฎหมาย $\alpha = .748$ (9) ระบบเทคโนโลยี $\alpha = .788$ (10) ด้านความมั่นคงของกิจการ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ $\alpha = .756$ (11) ด้านการยอมรับนับถือ $\alpha = .805$ (12) ด้านการมีชื่อเสียง $\alpha = .895$

ผู้วิจัยและนักศึกษาช่วยวิจัยดำเนินการเก็บแบบสอบถามด้วยตนเอง โดยเดินทางไปยังที่ตั้งของธุรกิจตามรายชื่อและที่อยู่ที่ได้จากสำนักงาน พัฒนาธุรกิจการค้า

จังหวัดชลบุรี ในการนี้สามารถเก็บคืนแบบสอบถามได้ครบ 310 ชุด วิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ สถิติที่ใช้ ในการวิจัย คือ การถดถอยพหุคูณแบบมีขั้นตอน

ผลการวิจัย

รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ซึ่ง แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการยอมรับนับถือ ด้านการมีชื่อเสียง และด้านความมั่นคง (2) รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจ ทั้งรูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ ได้แก่ ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการบริหารการจัดการ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย และระบบเทคโนโลยีที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs (3) อำนาจพยากรณ์ของรูปแบบการพัฒนาภายใน และ รูปแบบการพัฒนาภายนอกของธุรกิจ SMEs ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs โดยมีลักษณะของธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่ เป็นกิจการเจ้าของคนเดียวร้อยละ 48.5 และจ้างหุ้นส่วนร้อยละ 38.5 มีจำนวนพนักงานไม่เกิน 10 คน ร้อยละ 68.4 รูปแบบการพัฒนาทางธุรกิจที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs พบว่า ด้านรูปแบบการพัฒนาภายใน ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า (1) ระบบบุคลากร ได้แก่ ความรู้ของบุคลากร ความสามารถของบุคลากร ความขยันทำงานของบุคลากร และความมีวินัยของบุคลากร มีค่าเฉลี่ยระดับมากที่สุดเท่ากับ 4.15 (2) ระบบการบริหารการจัดการ ได้แก่ มีการวางแผนการดำเนินงานที่ดี ความสามารถในการสั่งการและการประเมินผลในการดำเนินงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 (3) ระบบการตลาด ได้แก่ คุณภาพสินค้า การตั้งราคา ทำเลที่ตั้งของกิจการ ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย เช่น การประชาสัมพันธ์ การลดราคาสินค้า การประชาสัมพันธ์การแลกหรือการสับเปลี่ยน การประชาสัมพันธ์การแจกหรือแถม และพนักงานขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 (4) ระบบการเงิน ได้แก่ มีเงินทุนเพียงพอไม่สามารถกู้เงินจากสถาบันการ

เงิน ขาดการ วางแผนทางการเงิน และขาดความรู้ด้านการวางแผนการเงิน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 สำหรับรูปแบบการพัฒนาภายนอก โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า 1) ระบบเทคโนโลยี ได้แก่ ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี ประสิทธิภาพของเทคโนโลยี และต้นทุน ด้านเทคโนโลยี มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุดเท่ากับ 4.08 (2) ระบบลูกค้า ได้แก่ การวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อของลูกค้า และสินค้าตรงกับความต้องการของลูกค้า ความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 (3) ระบบการเมืองและกฎหมาย ได้แก่ การส่งเสริมการลงทุนในดำเนินธุรกิจ SMEs ของภาครัฐบาล กฎหมาย ที่เอื้อต่อการดำเนินงานธุรกิจ SMEs การเปลี่ยนแปลงของรัฐบาลมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 (4) ระบบการแข่งขัน ได้แก่ จำนวนของคู่แข่งชั้นผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง การตั้งราคาสินค้าต่างๆ ของคู่แข่ง และการส่งเสริมการขายของคู่แข่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 (5) ระบบเศรษฐกิจ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อผู้ประกอบการ SMEs ภาวะเศรษฐกิจและนโยบาย และมาตรการการส่งเสริมเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74

รูปแบบความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.95 เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ความสำเร็จของธุรกิจ SMEs มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยความสำเร็จ

ด้านการยอมรับนับถือ ได้แก่ การยอมรับจากลูกค้า การยอมรับจากเพื่อนร่วมธุรกิจ และการยอมรับจากสังคม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุดเท่ากับ 4.95 รองลงมา คือ ความมั่นคงของกิจการ ได้แก่ มีความมั่นคง ด้านกำไร มีความมั่นคงด้านบุคลากร มีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 และการมีชื่อเสียง ได้แก่ ชื่อเสียงของกิจการ ชื่อเสียงทีมงานบริหารงาน ชื่อเสียงของคุณภาพของสินค้า และมีภาพลักษณ์ขององค์กรที่ดี มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83

ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ พบว่า ตัวแปรที่สามารถนำมาเป็นตัว พยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านความมั่นคงของกิจการ คือ ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบเทคโนโลยี ระบบการเงิน และระบบบุคลากร ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.715 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 และค่าอำนาจการทำนาย R^2 เท่ากับ 0.495 ซึ่งหมายความว่า ระบบการตลาด ระบบลูกค้าระบบเทคโนโลยี ระบบการเงิน และระบบบุคลากร เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านความมั่นคงของกิจการได้ร้อยละ 49.5 โดยที่ทุกระบบส่งผลในทิศทางเดียวกันกับความมั่นคง ยกเว้น ระบบบุคลากร ที่ส่งผลในทิศทางตรงกันข้ามกับความมั่นคง ดังตารางที่ 1

ตาราง 1 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างรูปแบบการพัฒนาทางธุรกิจกับความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านความมั่นคง

ตัวแปรพยากรณ์	B	Standard Error	Beta	t	sig
ค่าคงที่	.924	.245		3.989	.000
ระบบการบริหารการจัดการ	.454	.070	.488	7.589	.000***
ระบบลูกค้า	.268	.081	.268	4.356	.001***
ระบบการตลาด	.210	.096	.198	3.456	.040***
F = 52.895***	R = .715	$R^2 = .495$	$R^2 \text{ adj.} = .485$	Std.Err .	= .450

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001, ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตัวแปรที่สามารถนำมาเป็นตัวพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านความมั่นคง คือ ระบบการบริหารจัดการ ระบบลูกค้า และระบบการตลาด ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.715 อย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับ 0.001 และค่าอำนาจการทำนาย R^2 เท่ากับ 0.495 ซึ่งหมายความว่า ระบบการบริหารจัดการ ระบบลูกค้าและระบบการตลาด เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถือได้ร้อยละ 49.5 ดังตารางที่ 2

และระบบการบริหารจัดการ ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.707 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และค่าอำนาจการทำนาย R^2 เท่ากับ 0.387 ซึ่งหมายความว่า ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบบุคลากร และระบบการบริหารจัดการ เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการมีชื่อเสียงได้ร้อยละ 38.7 โดยที่ทุกระบบส่งผลในทิศทางเดียวกันกับการมีชื่อเสียง ยกเว้นระบบบุคลากรที่ส่งผลในทิศทางตรงกันข้ามกับการมีชื่อเสียง ดังตารางที่ 3

ตาราง 2 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างรูปแบบการพัฒนาทางธุรกิจกับความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถือ

ตัวแปรพยากรณ์	B	Standard Error	Beta	t	sig
ค่าคงที่	.898	.278		3.689	.000***
ระบบการตลาด	.315	.058	.270	3.989	.000***
ระบบลูกค้า	.245	.085	.225	3.555	.001***
ระบบบุคลากร	.258	.080	.244	3.489	.001***
ระบบการบริหารจัดการ	.265	.095	.356	3.569	.001***
F = 53.385***	R = .707	$R^2 = .387$	$R^2 \text{adj.} = .377$	Std.Err .	= .545

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001, ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตัวแปรที่สามารถนำมาเป็นตัวพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการยอมรับนับถือของกิจการ คือ ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบบุคลากร

ตัวแปรที่สามารถนำมาเป็นตัวพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการมีชื่อเสียง คือ ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบบุคลากร และระบบ

ตาราง 3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างรูปแบบการพัฒนาทางธุรกิจกับความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการมีชื่อเสียง

ตัวแปรพยากรณ์	B	Standard Error	Beta	t	sig
ค่าคงที่	.985	.287		3.608	.001***
ระบบการตลาด	.488	.085	.471	6.687	.000***
ระบบลูกค้า	.385	.075	.286	4.669	.000***
ระบบบุคลากร	-.296	.099	-.209	-3.226	.002***
ระบบบริหารจัดการ	.198	.091	.166	2.569	.016*
F = 52.098***	R = .685	$R^2 = .445$	$R^2 \text{adj.} = .428$	Std.Err	= .556

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001, ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

การบริหารจัดการ ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.685 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และค่าอำนาจการทำนาย R^2 เท่ากับ 0.445 ซึ่งหมายความว่า ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบบุคลากร และระบบการบริหารจัดการ เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ SMEs ด้านการมีชื่อเสียงได้ร้อยละ 45.5

ข้อค้นพบและการอภิปรายผล

ผลการศึกษารูปแบบการพัฒนาการประกอบการ
ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ใน
อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี จากผลการวิจัยสามารถนำมา
อภิปรายผลได้ดังนี้

1. รูปแบบการพัฒนาภายในและรูปแบบการพัฒนากายนอกของธุรกิจ SMEs ที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของ SMEs พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับด้านรูปแบบการพัฒนาภายใน ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาารายด้าน พบว่า รูปแบบการพัฒนาแวดล้อมภายในธุรกิจ ได้แก่ ระบบ บุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด และระบบการบริหารการจัดการทุกด้าน อยู่ในระดับมาก โดยระบบบุคลากรและระบบบริหารการจัดการมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ SMEs มากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของความสอดคล้องกับ Meechamnan (2011) ได้ทำการศึกษาวิจัยในกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการไม้ดอกไม้ประดับที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบกิจการ ซึ่งการตลาดถือได้ว่าเป็นหัวใจ (Kolter, 2003) ในการดำเนินธุรกิจและงานวิจัยของ Yamane, Taro. (1973) พบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดการธุรกิจ โดยดำเนินการตามหน้าที่ทางการบริหารครบ 5 ประการ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดการกำลังคน การสั่งการ และการควบคุม โดยให้ความสำคัญกับหน้าที่ด้านการวางแผนมากที่สุดโดยความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจด้านการจัดการ ภาพรวมอยู่ในระดับมากเป็นอันดับที่หนึ่ง เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีการวางแผนในการดำเนินงานเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนในทุกกระบวนการ ทั้งนี้เพราะองค์กรธุรกิจในแต่ละขนาดต้องอาศัยเทคนิคการบริหารและการจัดการที่แตกต่างกัน

ไป ด้านรูปแบบการพัฒนาภายนอก ได้แก่ ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการบริหารการจัดการ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย และระบบเทคโนโลยี ภาพรวม พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ SMEs อยู่ในระดับมาก เหตุผลเพราะรูปแบบการพัฒนาแวดล้อมทางธุรกิจ นับได้ว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจและความสำเร็จของ SMEs ทั้งทางตรง และทางอ้อม ดังนั้น การปรับตัวของ SMEs ให้สอดคล้อง กับนิยามการณ์ จงวุฒิเวศน์ (2550 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัย เรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของ ธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด จัดแบ่งเป็น 3 ปัจจัยใหญ่คือ 1. ปัจจัยที่เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ ซึ่ง แบ่งเป็น 4 ด้าน 1) ด้านการบริหารและจัดการ 2) ด้านการ บริหารการผลิต 3) ด้านการบริหารการตลาด 4) ด้านการ บริหารการเงินและการลงทุน 2. ปัจจัยที่เกี่ยวกับกลุ่ม ได้แก่ 1) ผู้นำ 2) คณะกรรมการ 3) การมีส่วนร่วมของสมาชิก 4) แรงงาน และ 5) การสร้างเครือข่าย 3. ปัจจัยเกี่ยวกับชุมชน ได้แก่ 1) ระเบียบข้อบังคับ 2) กิจกรรมกับภายนอก 3) การ จัดสวัสดิการ ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด ร้อยเอ็ด คือ (1) ด้านผู้นำ (2) การสร้างเครือข่าย (3) ด้าน การบริหารและการจัดการ และ (4) ด้านคณะกรรมการ กลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .05

2. รูปแบบความสำเร็จของธุรกิจ SMEs ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (M= 4.95) โดยพบ ว่า ความสำเร็จด้านการยอมรับนับถืออยู่ในระดับมาก (M=3.85) รองลงมาคือ ความมั่นคงของกิจการ (M=3.83) และการมีชื่อเสียง (M=3.80)

3. ตัวพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านความมั่นคงของกิจการ คือ ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบเทคโนโลยี ระบบการเงิน และระบบบุคลากร เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมด้านความมั่นคงของกิจการได้ร้อยละ 38.7 โดยที่ระบบเทคโนโลยี ระบบการตลาด ระบบลูกค้า และระบบการเงินส่งผลในทิศทางเดียวกันกับความมั่นคง ยกเว้น ระบบบุคลากรที่ส่งผลในทิศทางตรงกันข้ามกับความมั่นคง เหตุผล คือ รูปแบบการพัฒนาด้าน การตลาด ลูกค้า เทคโนโลยี และการเงิน

สามารถสร้างความมั่นคงทางด้านกำไรให้กับ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แต่สำหรับด้านบุคลากรนั้น อาจจะเห็นผลในระยะยาว ในการที่สามารถทำกำไรให้กับบริษัท ซึ่งคงจะไม่ใช้ในธุรกิจที่เพิ่งดำเนินกิจการที่ไม่ถึง 4 ปี เช่น กลุ่มตัวอย่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของงานวิจัยนี้ที่จดทะเบียนจัดตั้งในปี พ.ศ. 2550 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย ในเรื่องของกรจ่ายค่าตอบแทนให้เป็นไปตามผลของงานซึ่งการจ่ายค่าตอบแทนตามผลงาน เป็นระบบการจ่ายค่าตอบแทนตามผลการปฏิบัติงานโดยมุ่งหวังให้เกิดความแตกต่างหรือความเหลื่อมล้ำในผลตอบแทนของพนักงานเพื่อกระตุ้นแรงจูงใจในการทำงาน นั่นคือพนักงานที่ตั้งใจทำงานมีผลผลิตในงานที่โดดเด่น ย่อมได้รับผลตอบแทนที่มากกว่า ระบบการจ่ายค่าตอบแทนตามผลงานให้ความสำคัญกับการกำหนดวัตถุประสงค์ของการทำงานที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักขององค์กร แผนงาน และวัตถุประสงค์ส่วนตัวของพนักงาน และมุ่งให้ผู้เกี่ยวข้องทุกคนได้มีส่วนร่วมในการกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานมีความเต็มใจและมุ่งมั่นในการทำงาน ส่งผลให้องค์กรมีความสำเร็จมากขึ้น (อาชว์วารมี มณีตระกูลทอง, 2557) และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุณพริกา สุคนธ์สิงห์ (2557) ทำการศึกษา “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ : กรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ จากผ้าในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์ สามารถแบ่งได้ เป็น 2 ปัจจัย ได้แก่ปัจจัยภายในประกอบด้วย สินค้าของกลุ่มมีคุณภาพและสวยงาม ตรงต่อ ความต้องการของลูกค้า สมาชิกมีความรู้ทักษะ และความสามารถด้านการผลิต กลุ่มมีการ พัฒนาด้านต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ กลุ่มมีความ พร้อมด้านเครื่องมือเครื่องจักรสำหรับการผลิต กลุ่มมีการแต่งตั้งประธานที่มีความรู้ความสามารถที่เหมาะสม ผู้นำกลุ่มสามารถสร้างความสามัคคีให้เกิดขึ้นในกลุ่ม กลุ่มมีการจัดหาเงินทุนทั้งภายในและภายนอกกลุ่มมีการผลิต ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และปัจจัยภายนอกประกอบไปด้วย หน่วยงานภาครัฐมีการสนับสนุน เรื่องงบประมาณแก่กลุ่มอาชีพ หน่วยงาน ภาครัฐมีการสนับสนุนช่องทางด้านการจัด จำหน่ายและมีการสนับสนุนเรื่องวัสดุอุปกรณ์ เครื่องจักรหรือปัจจัยการผลิตต่อกลุ่มอาชีพ และ จังหวัดมีการกำหนดยุทธศาสตร์การดำเนินงานที่ให้ความสำคัญและสนับสนุนงานของกลุ่มอาชีพ

4. ตัวพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการยอมรับนับถือ คือ ระบบการ

บริหารการจัดการ ระบบลูกค้า และระบบการตลาด เป็นตัว พยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการยอมรับนับถือได้ร้อยละ 45.5 เหตุผล คือ เมื่อองค์กรมีความสามารถทั้งในด้านการบริหารจัดการ การตลาดในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า การผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ก็จะเป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับทั้งจากลูกค้าและสังคม ดังเช่นที่ Lulia A. (2013:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง Accounting Modernization of Small And Medium Enterprises – Challenges And Needs In The Period of Economic Upswing ซึ่งได้ทำการสร้างซอฟต์แวร์เกี่ยวกับการออกแบบรายการบัญชีผ่านเว็บไซต์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้เกิดการปรับใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยจัดการให้เกิดมาตรฐานการบัญชีเพิ่มขึ้น โดยใช้ข้อมูลพื้นฐานจากแหล่งข้อมูลในยุโรปและใช้การเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์และการคำนวณทางสถิติ โดยสรุปได้ว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยภาพรวมทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนาโดยซอฟต์แวร์นี้สร้างขึ้นเพื่อเป็นสื่อกลางในการรวมกลุ่มกันแบ่งปันและพบปะข้อมูลทางด้านการบัญชี การจัดการเจ้าหน้าที่รัฐบาล ผู้จัดหาวัตถุดิบการผลิต ผู้ซื้อ ลูกค้า นักลงทุน และผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นก้าวสำคัญที่จะทำให้เกิดการพัฒนาระบบข้อมูลของวิสาหกิจในภาพรวมมากขึ้น

5. ตัวพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการมีชื่อเสียง คือ ระบบการตลาด ระบบลูกค้า ระบบบุคลากร และระบบการบริหารการจัดการ เป็นตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการมีชื่อเสียงได้ร้อยละ 48.5 โดยที่ระบบการตลาด ระบบลูกค้า และระบบการบริหารการจัดการ ส่งผลในทิศทางเดียวกันกับการมีชื่อเสียงของกิจการ ยกเว้น ระบบบุคลากรที่ส่งผลในทิศทางตรงกันข้ามกับการมีชื่อเสียงของกิจการ เหตุผล คือ การจัดการภายในองค์กร ทั้งด้านการตลาด ด้านลูกค้า และระบบการบริหารการจัดการ ถือว่าเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งให้กับธุรกิจและนำมาซึ่งชื่อเสียงของธุรกิจ แต่สำหรับด้านบุคลากรอาจเป็นข้อจำกัดขององค์กรขนาดเล็ก โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้ส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานต่ำ

กว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 75 และเมื่อเป็นวิสาหกิจที่มีขนาดเล็กมาก จึงไม่ได้ลงทุนใน การพัฒนาบุคลากร การให้ความรู้ การฝึกอบรม รวมทั้ง การจัดสวัสดิการที่ดี อันนำมาซึ่งชื่อเสียงของกิจการและภาพพจน์ภาพลักษณ์ที่ดี และผลงานวิจัยสอดคล้องกับของธงพล พรหมสาขาน สกลนคร (2553 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่องการพัฒนาองค์กรของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยในปี 2010 ซึ่งเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 30 แห่ง สามารถวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินงาน ได้แก่ นโยบายภาครัฐและการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้านองค์ความรู้ ด้านแรงงาน และด้านการตลาด ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานจากผู้เชี่ยวชาญได้เป็นสองแนวทาง ได้แก่ 1) การพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กร คือ นโยบายภาครัฐและการสนับสนุน และการพัฒนาด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจ 2) ด้านสิ่งแวดล้อมภายในองค์กรผู้ประกอบการต้องดำเนินการดังนี้ การพัฒนาด้านระบบบัญชีและการเงินของผู้ประกอบการ การพัฒนาองค์ความรู้ของผู้ประกอบการ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ในสถานประกอบการ การจัดการทางการตลาด การใช้กลยุทธ์การรับช่วงการผลิตเพื่อการพัฒนาองค์กร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการพัฒนาองค์กร

สรุปข้อเสนอแนะ:

การวิจัยเรื่อง รูปแบบการพัฒนาการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี โดยใช้ระบบการสร้างรูปแบบ 3 ด้านได้แก่ ด้านการยอมรับนับถือ ด้านการมีชื่อเสียง และด้านความมั่นคง มีข้อเสนอแนะเป็นดังนี้

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและการนำไปใช้

1. ปัญหาและแนวทางแก้ไขเมื่อดำเนินการธุรกิจที่ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของสมาชิก รวมทั้งระบบการค้าออนไลน์และบาร์เทอร์ออฟฟิเคชั่นช่วยให้ผู้ประกอบการได้ประโยชน์เพิ่มขึ้น

2. ควรมีระบบการแลกเปลี่ยนสินค้าควรจะมีตัวกลางที่มาจากจิตอาสาที่มีหน้าที่ช่วยประสานงานของผู้

ประกอบการในการแลกเปลี่ยนสินค้า เช่น การทำความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษา หน่วยงานของรัฐ ในการเป็นตัวกลางแลกเปลี่ยนสินค้าของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3. ผู้ประกอบการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องมีความรู้ในธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ของตนเองมีความกระตือรือร้นสนใจ หาที่ปรึกษาหาเครื่องมือช่วยเหลือทางการตลาด ให้ความร่วมมือแสดงความคิดเห็นมีการยอมรับ มีการให้ข้อมูลย้อนกลับ เพื่อให้ที่เกี่ยวข้องได้รับทราบปัญหา และหาทางแก้ไขและผู้ประกอบการก็ทราบถึงข้อบกพร่องของตนเอง เจ้าของธุรกิจต้องมีความซื่อสัตย์ในตัวเอง มุ่งสร้างมาตรฐานไม่มุ่งเอาเปรียบคู่ค้าเจ้าของธุรกิจ

4. การรวมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้าของผู้ประกอบการควรให้สมาชิกที่รวมกลุ่มกันสามารถซื้อขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด มีการขยายเวลาวางเงินเครดิตให้กับสมาชิกมากกว่าคู่ค้าที่ไม่ได้เป็นสมาชิก

5. ผู้ประกอบการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ควรช่วยตัวเอง มีความซื่อสัตย์ในตัวเอง มุ่งสร้างมาตรฐาน ไม่มุ่งเอาเปรียบ หรือเอาตัวรอดอย่างเดียว ต้องช่วยสร้างมาตรฐานทางการค้าที่ดี เพื่อชื่อเสียงของธุรกิจของตัวเอง ซึ่งจะสามารถนำมา ซึ่งลูกค้ารายได้ในที่สุด

6. เจ้าของธุรกิจ ควรต้องศึกษา ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตัวเอง เปรียบเทียบเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อธุรกิจและวงเศรษฐกิจประเทศโดยรวม

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากการวิจัยในครั้งนี้ได้ดำเนินการศึกษาเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้มีความจำกัดในส่วนของประเทศผู้ประกอบการรวมทั้งประชากรที่ใช้ในการวิจัย ดังนั้นเพื่อให้เกิดความแตกต่างจึงควรศึกษาผู้ประกอบการทั้งหมดทั้งทั่วประเทศ

2. ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดตัวแปรเป็นสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไขแต่ยังไม่ได้ศึกษาเชิงลึกถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้นควรมีการศึกษาเชิงลึกเฉพาะสาเหตุและแนวทางการแก้ไขเชิงนโยบาย

3. ควรมีการศึกษาประสิทธิภาพของการพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหลังจากทดลองใช้ระบบ

แลกเปลี่ยนสินค้า ในประเทศไทย

4. ควรทำการศึกษาเปรียบเทียบการพัฒนาธุรกิจขนาด
กลางและขนาดย่อมหลังจากทดลองใช้ระบบแลกเปลี่ยน
สินค้า เป็นจังหวัด หรือภูมิภาค

RETRACTED ARTICLE

เอกสารอ้างอิง

- ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร. (2553). *การพัฒนาองค์กรของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย*. รายงานการวิจัยภาคศึกษาระดับปริญญาโท คณะศิลปศาสตร. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์. (2553). *รูปแบบการพัฒนาที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด*. วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.
- ชุติมา หวังเบญหมัดและคณะ. (2557). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา*. วารสารวิทยาการจัดการ.
- ปุนทริกา สุนทรสิงห์. (2557). *ทำการศึกษา “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ : กรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากผ้าในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์*.
- รุ่งนภา ต่อดม. (2556). *รูปแบบการพัฒนาความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเกษตร จังหวัดฉะเชิงเทรา*. วารสารบริหารธุรกิจ ราชชมงคลธัญบุรี.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2559). *เครือข่ายมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์“ ศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า*.

References

- Meechamnan, N. (2011). *Marketing strategies of flowers and garden trees traders: a case study of Dong Bung Village, Muang District, Prachinburi Province*. Master of Business Administration in Marketing, Faculty of business administration, Rajamangala University of Technology Thanyaburi.
- Sulin B. and Wayne, C.J. (2008). *An Exploratory Study of the Impact of e-Service Process*. on Online Customer Satisfaction, retrieved from Website: papers.ssrn.com
- Yamane, Taro. (1973). *Statistics: an introductory analysis*. New York: Harper and Row.

Translated Thai References

- Jonwuwet T. (2010). *Development patterns that affect the success of business operations*. Community in Amphoe Mueang Roi ed. Journal of Mahasarakham Rajabhat University. (in Thai).
- Promsaka N SakonNakhon T. (2010). *Organizational Development of Small and Medium Enterprises in the Northeastern Region of Thailand*. Research Report of Department of Education Faculty of Art.Prince of Songkla University. (in Thai).
- Small and Medium Enterprises Development Institute. (2016). *Prince of Songkla University Network” Potential for the adaptation of SMEs entrepreneurs to support trade liberalization*. (in Thai).
- SukontonSingh P. (2014). *Factors affecting the success of occupational groups: case study. Career Products The fabric of Phetchabun*. (in Thai).
- Torudom R. (2014). *Development model of successful small and medium enterprises*. Small scale in agro-industry Chachoengsao. Journal of Business Administration Thawee. (in Thai).

Wangbenmad C. (2015). *The success factor of medium and small business Small (SMEs) in Hat Yai Song Kra*. Journal of Management Science. (in Thai).

Torudom R. (2014). *Development model of successful small and medium enterprises*. Small scale in agro-industry Chachoengsao. Journal of Business Administration Thawee. (in Thai).

Wangbenmad C. (2015). *The success factor of medium and small business Small (SMEs) in Hat Yai Song Kra*. Journal of Management Science. (in Thai).

RETRACTED ARTICLE