

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ 1) พัฒนารูปแบบความสัมพันธ์ โครงสร้างเชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในประเทศไทย 2) เปรียบเทียบรูปแบบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในประเทศไทย จำแนกตามประเภท และขนาดของวิสาหกิจ ผู้วิจัยพัฒนารูปแบบความสัมพันธ์ โครงสร้างเชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จากพื้นฐานแนวคิดทฤษฎีของ Miller (1983) และนักวิชาการท่านอื่นๆ ร่วมกับการพิจารณาข้อมูลเบื้องต้นที่ได้จากการสัมภาษณ์และการประเมินคะแนนความสำคัญของผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการ

ประชากรที่ศึกษาในครั้งนี้นำประกอบด้วย 2 กลุ่ม กลุ่มแรกได้แก่ ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้บริหารของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนรวมถึงผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ใช้วิธีการสัมภาษณ์และเลือกตัวอย่างแบบเจาะจงได้ตัวอย่างจำนวน 26 ราย กลุ่มที่สองได้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย จำนวน 2,913,167 ราย กำหนดขนาดตัวอย่างได้ 800 ราย ทำการเลือกตัวอย่างแบบเป็นระบบ ใช้แบบสอบถามจัดทำแบบธุรกิจตอบรับทางไปรษณีย์ส่งไปจำนวน 5,000 ชุด โดยใช้ฐานทะเบียนข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้แบบสอบถามกลับคืนจำนวน 761 ชุด คิดเป็นร้อยละ 15.2 ของจำนวนที่ส่งไป แต่คิดเป็นร้อยละ 95.1 ของขนาดตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของตัวแปร และใช้โปรแกรม LISREL Version 8.72 วิเคราะห์ตัวแบบสมการ โครงสร้าง ส่วนการสัมภาษณ์วิเคราะห์ข้อมูลโดยพิจารณาความสอดคล้องของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการของผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการ รายละเอียดการสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะมีดังนี้

## 5.1 สรุปผล

### 5.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

ตัวอย่างผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้ประกอบการวิสาหกิจมีความเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแตกต่างกัน โดยในประเด็นของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ทรงคุณวุฒิมีความเห็นว่ามีปัจจัยสำคัญคือ การเรียนรู้ ความรักและความถนัดในธุรกิจ ความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ จริยธรรมและความซื่อสัตย์สุจริต การให้อิสระแก่พนักงานในการตัดสินใจ และเครือข่ายทางธุรกิจ ขณะที่ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า ความมุ่งมั่น การเรียนรู้ การให้อิสระแก่พนักงานในการแสดงความคิดเห็น จริยธรรมและความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ และการแสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจ เป็นปัจจัยสำคัญ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาความสอดคล้องในความเห็นดังกล่าวพบว่า มีปัจจัย 3 ประการที่มีความสอดคล้องกันกล่าวคือ ประการแรก การที่ผู้ประกอบการต้องเป็นบุคคลที่มีการเรียนรู้เนื่องจากพบว่าผู้ประกอบการหลายรายที่ทำธุรกิจล้มเหลวสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการขาดการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องในด้านที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ เช่น การเรียนรู้ด้านการตลาด ความต้องการของลูกค้า การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ การใช้เทคโนโลยี และการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจของตนเองให้เกิดการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น และนอกจากการเรียนรู้แล้วจะต้องสามารถนำความรู้นั้นมาปฏิบัติได้จริงอย่างเป็นรูปธรรม ประการที่สองคือ จริยธรรมในการประกอบธุรกิจ ซึ่งผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการกล่าวตรงกันว่า จริยธรรมในการประกอบธุรกิจเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจให้สามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะยาว เพื่อสร้างเสริมคุณค่าและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจที่ดำเนินอยู่โดยผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เอาเปรียบลูกค้า และประการที่สามคือ การให้ความสำคัญแก่พนักงานโดยการเปิดโอกาสให้พนักงานได้แสดงความคิดเห็น และตัดสินใจในกิจกรรมต่างๆ ขององค์กร เช่น การพัฒนาสินค้าใหม่ การดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาด และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยอาจเป็นลักษณะของการประชุมสื่อสารแบบสองทางเพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานได้มีส่วนร่วมในการทำงาน มีการระดมความคิดเห็นและรับฟังความคิดเห็นของพนักงานทุกระดับ เป็นการสร้างค่านิยมที่ดีต่อผู้ร่วมงานให้เกิดความรักและเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ส่วนผลการประเมินความสำคัญของตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 8.5 คะแนนขึ้นไป และของผู้ประกอบการที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 9.0 ขึ้นไป จากคะแนนเต็ม 10 ซึ่งเป็นคะแนนที่มีช่วงห่างจากคะแนนลำดับถัดไป ได้แก่ คุณลักษณะด้านความรู้ความสามารถด้านการบริหารจัดการและความเชี่ยวชาญ การสร้างนวัตกรรม การทำงานเชิงรุก ความซื่อสัตย์ ความมุ่งมั่นในความสำเร็จและความพยายาม และการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

สำหรับประเด็นลักษณะของสถานประกอบการผู้ทรงคุณวุฒิมีความเห็นว่ามีปัจจัยสำคัญคือ สถานประกอบการจะต้องมีเงินทุน มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีนวัตกรรม มีกลยุทธ์การตลาด และ มีความสามารถหลักของธุรกิจซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้สถานประกอบการเจริญเติบโตยิ่งขึ้น ส่วนผู้ประกอบการมีความเห็นว่าความสามารถของทีมงาน การตลาด เครือข่ายของสถานประกอบการ และเงินทุน มีผลต่อการทำให้สถานประกอบการเจริญเติบโต อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาความสอดคล้องของความเห็นดังกล่าวพบว่าผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการมีความเห็นสอดคล้องกัน 2 ประการกล่าวคือ ประการแรกเห็นว่าปัจจัยด้านเงินทุนมีความสำคัญโดยผู้ทรงคุณวุฒิให้ความเห็นว่าวิสาหกิจที่เริ่มต้นใหม่จะต้องเริ่มต้นธุรกิจจากเงินทุนของตนเองเป็นหลัก และไม่ทำเกินกำลังของตนเองเนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะใช้เงินทุนไม่มากนัก ความพร้อมด้านเงินทุนจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการต่อยอดหรือผลักดันให้ธุรกิจสามารถขยายกิจการให้เจริญเติบโตได้ ส่วนผู้ประกอบการให้ความเห็นว่ากิจการใดที่เริ่มมีชื่อเสียงและต้องการขยายให้มีความเจริญเติบโตในอนาคต เงินทุนจะเป็นปัจจัยสำคัญในการลงทุนเพื่อขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่โดยเงินทุนนั้นอาจเป็นเงินทุนของผู้ประกอบการเองหรือเป็นเงินที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และประการที่สองมีความเห็นว่า สถานประกอบการจำเป็นต้องให้ความสำคัญในการกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาด ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการทำธุรกิจ เป็นพื้นฐานไปสู่การสร้างผลกำไรและความเจริญเติบโตให้แก่กิจการ โดยมองว่าหากผู้ประกอบการรายใดไม่มีกลยุทธ์ด้านการตลาดก็จะเป็นจุดอ่อนของธุรกิจและไม่ประสบความสำเร็จในที่สุด เนื่องจากในปัจจุบันพบว่าปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาหลักของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ของประเทศไทยเนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด มีลักษณะการผลิตสินค้าตามความต้องการและความเชี่ยวชาญของตนเอง และสินค้าที่ผลิตได้ส่วนใหญ่มีความคล้ายคลึงกันแต่เมื่อวิเคราะห์วิสาหกิจที่มีความเจริญเติบโต พบว่าส่วนใหญ่จะพัฒนาสินค้าของตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาด มีความโดดเด่น และมีการสร้างตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จักของตลาด เมื่อพิจารณาผลการประเมินความสำคัญในตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการของผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 6.0 ขึ้นไป และผู้ประกอบการที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 8.0 ขึ้นไปจากคะแนนเต็ม 10 และเป็นคะแนนที่มีช่วงห่างจากคะแนนลำดับถัดไป ได้แก่ ตัวแปรด้านนวัตกรรม เงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ บุคลากรหรือทีมงาน ความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน และองค์กรมีการทำงานเชิงรุก

### 5.1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีการกระจายของอายุในช่วง 5 ปีระหว่าง 36-60 ปีพอๆ กัน โดยผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 46-55 ปี และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วงที่น้อยกว่าคือ 36-50 ปี

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนมากกว่าเป็นผู้บริหาร มีระยะเวลาการดำรงตำแหน่งส่วนใหญ่ประมาณ 1-10 ปี รองลงมาคือมีระยะเวลาดำรงตำแหน่ง 11-20 ปี และ 21-30 ปี ตามลำดับ ส่วนผู้ประกอบการที่ดำรงตำแหน่งมากกว่า 30 ปีมีจำนวนน้อยที่สุด

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับสูงคือ ระดับปริญญาตรี และปริญญาโทมากที่สุด ในจำนวนดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และวิสาหกิจขนาดย่อมในจำนวนใกล้เคียงกัน และส่วนใหญ่ไม่เคยศึกษาในต่างประเทศ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ริเริ่มบุกเบิกธุรกิจด้วยตนเองมากกว่าเป็นกิจการที่สืบทอดจากครอบครัว และในจำนวนผู้ประกอบการที่สืบทอดกิจการต่อจากครอบครัวมักเป็นผู้ที่ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวอยู่เสมอในด้านกาให้คำปรึกษา เงินทุน และการแก้ปัญหาต่างๆ

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อนในสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก เมื่อจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจพบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ และได้รับการฝึกฝนการทำธุรกิจมาตั้งแต่วัยเด็ก หรือวัยรุ่นมากกว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีสัดส่วนของการมีประสบการณ์และไม่มีประสบการณ์อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน

ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ

สถานประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในรูปของบริษัทจำกัด รองลงมาคือเจ้าของคนเดียวและห้างหุ้นส่วน ในขณะที่ห้างหุ้นส่วนสามัญพบว่ามีจำนวนน้อยที่สุด

สถานประกอบการส่วนใหญ่มีระยะเวลาการก่อตั้งไม่เกิน 10 ปี โดยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีระยะเวลาดำเนินธุรกิจยาวนานกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

สถานประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในภาคการบริการมากที่สุด ที่เหลือเป็นวิสาหกิจภาคการผลิต และภาคการค้าในจำนวนพอๆ กัน โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีภาคการบริการและภาคการผลิตต่างกันเล็กน้อยแต่สูงกว่าภาคการค้าเกือบ 2 เท่า ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่เป็นภาคบริการมากที่สุด รองลงมาเป็นภาคการค้า และภาคการผลิต

การวัดผลประกอบการ 5 ด้าน ได้แก่ ยอดขาย กำไรสุทธิ เงินทุน สินทรัพย์รวม และกำลังการผลิต ในรูปของค่าเฉลี่ยของร้อยละการเปลี่ยนแปลงจากปีที่ผ่านมาย้อนหลัง 4 ปีของสถานประกอบการ พบว่าส่วนใหญ่มีผลประกอบการที่เจริญเติบโตในด้านยอดขายมากที่สุด รองลงมาคือ กำไรสุทธิ และสินทรัพย์รวม สำหรับเงินทุนส่วนใหญ่มีสัดส่วนเท่าเดิม ส่วนกำลังการผลิตมีสัดส่วนของการเติบโตและเท่าเดิมพอๆ กัน

ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ

คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สรุปได้จากการศึกษาที่ผ่านมา ความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการ และการให้คะแนนความสำคัญจากผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการ มีจำนวน 11 ด้าน ได้แก่ ความสามารถในการบริหารจัดการ การสร้างนวัตกรรม การทำงานเชิงรุก การเรียนรู้ ความอดทน จริยธรรมทางธุรกิจ เครือข่าย การให้อิสระแก่พนักงาน ความมุ่งมั่น การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง และการบริหารความเสี่ยง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งในภาพรวม และจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจมีค่าเฉลี่ยคะแนนการปฏิบัติในคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการทั้ง 11 ด้านไม่แตกต่างกันกล่าวคือ มีคะแนนคุณลักษณะอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม=3.80 ค่าเฉลี่ยวิสาหกิจขนาดกลาง=3.97 และค่าเฉลี่ยวิสาหกิจขนาดย่อม=3.73 จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน) เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยของคะแนนการปฏิบัติในคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการแต่ละด้านพบว่า วิสาหกิจทั้งในภาพรวมและจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจมีการปฏิบัติด้านการสร้างนวัตกรรมมากที่สุด ลำดับถัดไปคือ การเรียนรู้ และความอดทน

ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของสถานประกอบการ

ลักษณะของสถานประกอบการที่ได้จากการศึกษาที่ผ่านมา ความเห็นและการให้คะแนนความสำคัญของผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการจำนวน 7 ด้าน ได้แก่ นวัตกรรมองค์กร เงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ กลยุทธ์การตลาด บุคลากรที่ดี ความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน และองค์กรมีการทำงานเชิงรุก สถานประกอบการมีการปฏิบัติในด้านต่างๆ ข้างต้นคิดเป็นคะแนนเฉลี่ยรวม 3.40 จากคะแนนเต็ม 5 คะแนนอยู่ในระดับปานกลาง ด้านที่มีการปฏิบัติสูง 3 ลำดับแรกคือ ความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน นวัตกรรมองค์กร และองค์กรมีการทำงานเชิงรุก มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 3.72 และ 3.44 ตามลำดับ

วิสาหกิจจำแนกตามขนาดกลางและขนาดย่อมมีคะแนนเฉลี่ยของการปฏิบัติในด้านต่างๆ ในภาพรวมแตกต่างกันคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.64 อยู่ในระดับมาก และลักษณะทุกด้านมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมากยกเว้นด้านบุคลากรที่มีคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่ามีความเฉลี่ยเท่ากับ 3.29 อยู่ในระดับปานกลางและมี

ระดับการปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลางทุกด้านยกเว้นนวัตกรรมองค์การ และความเป็นอันหนึ่งเดียวกันที่มีการปฏิบัติในระดับมาก

การวิเคราะห์ความแตกต่างของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการของวิสาหกิจที่เจริญเติบโตและไม่เจริญเติบโต

การวิเคราะห์ข้อมูลของวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่า กลุ่มของสถานประกอบการที่เติบโตและกลุ่มของสถานประกอบการที่ไม่เติบโตไม่ว่าจะพิจารณาจากด้านใด (ยอดขาย กำไรสุทธิ เงินทุน สินทรัพย์รวม และกำลังการผลิต) จะมีคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรแสดงคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง สถานประกอบการที่เจริญเติบโตและไม่เติบโตมีคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรแสดงลักษณะของสถานประกอบการที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ไม่ว่าจะวัดการเติบโตจากตัวแปรใด ส่วนคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรแสดงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 เฉพาะการเติบโตที่วัดด้วยยอดขายและสินทรัพย์รวม

การวิเคราะห์ตัวแบบสมการ โครงสร้าง

การวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลาง วิสาหกิจขนาดย่อม และจำแนกตามประเภทของวิสาหกิจ 3 ประเภทได้แก่ วิสาหกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ ภายหลังจากที่ได้ดำเนินการปรับแบบจำลองแล้วพบว่าตัวแบบทั้งหมดมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ สรุปได้ดังนี้

1. ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจขนาดกลางพบว่า มีรูปแบบความสัมพันธ์ที่ส่งผลเฉพาะอิทธิพลทางตรงโดยตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.96 และไม่มีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการเจริญเติบโต ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการพบว่าไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 1.36 ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของลักษณะของสถานประกอบการได้ร้อยละ 93.0 และตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 16.0

2. ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่า ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.73 และมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต มีค่าสัมประสิทธิ์

อิทธิพลเท่ากับ 0.21 มีอิทธิพลรวมต่อการเจริญเติบโตด้วยค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.26 ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการพบว่าไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของลักษณะของสถานประกอบการ ได้ร้อยละ 54.0 และตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 7.0

3. ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจภาคการผลิตพบว่า มีรูปแบบเช่นเดียวกับวิสาหกิจขนาดย่อมกล่าวคือ ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.88 และตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการยังมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.38 มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลรวมเท่ากับ 0.34 ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการพบว่าไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต โดยตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของลักษณะของสถานประกอบการได้ร้อยละ 77.0 และตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 11.0

4. ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจภาคการค้าพบว่า มีรูปแบบเหมือนกันกับวิสาหกิจภาคการผลิตและวิสาหกิจขนาดย่อมกล่าวคือ ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.89 และมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.42 และมีอิทธิพลรวมต่อการเจริญเติบโตด้วยค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.32 ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการพบว่าไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของลักษณะของสถานประกอบการได้ร้อยละ 79.0 และตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 10.0

5. ตัวแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจภาคการบริการพบว่า ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.74 และมีอิทธิพลทางอ้อมต่อการเจริญเติบโตผ่านลักษณะของสถานประกอบการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.13 ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.17 ซึ่งตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลรวมต่อการเจริญเติบโตมากกว่าตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.27 และ 0.17 ตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของลักษณะของสถานประกอบการได้ร้อยละ

55.0 และตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 8.0

จากรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม วิสาหกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ พบว่ามีรูปแบบความสัมพันธ์ทั้งที่มีลักษณะ คล้ายคลึงกันและแตกต่างกัน ผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรที่มีความสำคัญอย่างมากต่อลักษณะของสถานประกอบการ เนื่องจากจะมีอิทธิพลทางตรงที่จะผลักดันให้สถานประกอบการมีลักษณะที่ดีขึ้น ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการในวิสาหกิจขนาดกลาง วิสาหกิจขนาดย่อม วิสาหกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 0.96 0.73 0.88 0.89 และ 0.74 ตามลำดับ ขณะเดียวกันคุณลักษณะดังกล่าวยังส่งผลทั้งทางตรงหรือทางอ้อมให้วิสาหกิจมีความเจริญเติบโตในทุกๆ ด้าน นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และวิสาหกิจขนาดย่อมมีตัวแปรคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง เป็นตัวแปรที่มีค่านำหน้าอยู่ในลำดับแรกที่เหลือคือ การทำงานเชิงรุก การเรียนรู้ การบริหารความเสี่ยง ความอดทน และความสามารถในการบริหารจัดการ ส่วนตัวแปรลักษณะของสถานประกอบการพบว่า วิสาหกิจภาคการบริการ และวิสาหกิจขนาดกลางมีตัวแปรองค์การมีการทำงานเชิงรุก มีค่านำหน้ามากเป็นลำดับแรกที่เหลือคือ กลยุทธ์การตลาด นวัตกรรมองค์กร เงินทุน และเครือข่ายของสถานประกอบการ เป็นตัวแปรสำคัญซึ่งจะส่งผลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคการบริการ และวิสาหกิจขนาดกลางต่อไป

## 5.2 อภิปรายผล

การอภิปรายผลการวิจัยจะกล่าวถึงประเด็นสำคัญที่เป็นข้อค้นพบจากการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลอดจนรูปแบบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตตามสมมติฐานการวิจัย โดยนำเสนอรายละเอียดดังนี้

### 5.2.1 การวิเคราะห์คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนและระดับของการปฏิบัติตามคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้านพบว่ามียังปัจจัยสำคัญ 2 ประการที่ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติในระดับมากที่สุดคือ ด้านการสร้างนวัตกรรมและการเรียนรู้ โดยปัจจัย

ดังกล่าวมีความสอดคล้องกับผลจากการศึกษาเบื้องต้นจากการสัมภาษณ์ผู้ทรงวุฒิและผู้ประกอบการ แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความพยายามที่จะพัฒนารูปแบบสินค้าหรือบริการของตนเองให้มีรูปแบบใหม่และมีคุณภาพที่ดีขึ้นซึ่งต้องอาศัยการเรียนรู้จากประสบการณ์ของตนเอง รวมทั้งการแสวงหาความรู้ใหม่ๆ เพื่อนำมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันสูงทั้งการแข่งขันในกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่ และกลุ่มผู้ประกอบการจากนอกพื้นที่ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ปัจจัยดังกล่าวเป็นผลทำให้ผู้ประกอบการมีการปรับตัวเพื่อพัฒนาตนเองทั้งในด้านสินค้า การบริการ และการดำเนินงานในทุกด้านเพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ภายใต้สภาพการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยของคะแนนและระดับของการปฏิบัติตามคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของวิสาหกิจเปรียบเทียบตามขนาดพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของคะแนนการปฏิบัติรวมทุกด้านสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเล็กน้อยแต่ยังคงอยู่ในระดับมากเช่นกัน แต่เมื่อพิจารณาในรายด้านพบความแตกต่างกล่าวคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางจะให้ความสำคัญในการปฏิบัติในด้านการสร้างนวัตกรรม การเรียนรู้ และความอดทน ซึ่งมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีคะแนนเฉลี่ยแต่ละด้านอยู่ในระดับมาก สะท้อนให้เห็นถึงการทำงานในด้านดังกล่าวที่วิสาหกิจขนาดกลางได้ให้ความสำคัญและมีการปฏิบัติที่มากกว่า อาจเนื่องมาจากวิสาหกิจขนาดกลางที่มีขนาด เงินทุน สินทรัพย์ และการจ้างงานมากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม มีลักษณะของโครงสร้างการดำเนินงานที่ซับซ้อน และมีขอบข่ายของการทำงานมากกว่า ดังนั้นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้มีความรับผิดชอบ ใฝ่ใจและให้ความสำคัญในการดำเนินงานในด้านการสร้างนวัตกรรม การเรียนรู้ และความอดทนมากกว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม

#### 5.2.2 การวิเคราะห์ลักษณะของสถานประกอบการ

ในภาพรวมคะแนนเฉลี่ยของการปฏิบัติตามลักษณะของสถานประกอบการอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางได้แก่ เงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ กลยุทธ์การตลาด และบุคลากรที่ดี ส่วนลักษณะที่มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมากได้แก่นวัตกรรมองค์กร ความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน และองค์กรมีการทำงานเชิงรุก ลักษณะที่มีการปฏิบัติมากมีความเชื่อมโยงกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่มีการปฏิบัติมากที่สุดอย่างชัดเจนคือการมีนวัตกรรม การมีนวัตกรรมเป็นส่วนที่ส่งผลต่อการทำงานเชิงรุกคือการให้มีความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ซึ่งการทำงานเชิงรุกเป็นคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่มีการปฏิบัติในระดับมากและเป็นลักษณะของสถานประกอบการที่มีการปฏิบัติในระดับมากเช่นกัน

เมื่อจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีคะแนนเฉลี่ยของการปฏิบัติตามลักษณะของสถานประกอบการ สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม (ค่าเฉลี่ยวิสาหกิจขนาดกลาง=3.64 ค่าเฉลี่ยวิสาหกิจขนาดย่อม=3.29) แสดงให้เห็นว่าในภาพรวมวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพการบริหารจัดการดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม โดยด้านที่มีคะแนนเฉลี่ยของการปฏิบัติมากกว่าได้แก่ เงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ กลยุทธ์การตลาด และองค์การมีการทำงานเชิงรุกซึ่งวิสาหกิจขนาดกลางมีการปฏิบัติอยู่ในระดับมากแต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลาง ที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจากความซับซ้อนของลักษณะการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางที่มีขนาดใหญ่กว่าด้วยจำนวนการจ้างงาน เงินทุน การผลิตสินค้า และลูกค้ามากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมจึงจำเป็นต้องอาศัยการทำงานที่เป็นระบบซึ่งทำให้เกิดการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพมากกว่า

5.2.3 รูปแบบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจ

จากสมมติฐาน 1 ที่ว่า “คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” ผลการทดสอบพบว่า วิสาหกิจขนาดกลาง คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการเจริญเติบโต ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมพบว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต ดังนั้นสมมติฐาน 1 ได้รับการสนับสนุนเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อมเท่านั้น ซึ่งให้เห็นว่าการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นผลมาจากคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกิจการเป็นผู้ดำเนินงานในวิสาหกิจเองเกือบทั้งหมดเพราะกิจการมีขนาดเล็ก Journal of Small Business Management (อ้างถึงใน อานาจ ชีระวนิช, 2546) กล่าวถึงวิสาหกิจขนาดย่อมในช่วงเริ่มต้นว่ากิจการจะมีรูปแบบขององค์การแบบง่าย มีการสื่อสารในแนวระดับ มีระบบการควบคุมแบบไม่เป็นทางการ และมีอำนาจตัดสินใจอยู่ที่ผู้ประกอบการเป็นหลัก และหากกิจการมีความเติบโตมากขึ้นรูปแบบขององค์การจะเปลี่ยนไปโดยจะมีการสื่อสารแบบแนวดิ่งมากขึ้นแต่ยังคงมีลักษณะแบบไม่เป็นทางการ มีการควบคุมแบบกึ่งเป็นทางการ และจะมอบหมายการตัดสินใจให้พนักงานระดับรองลงไป เมื่อพิจารณาถึงผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามพบว่า ในจำนวนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางมีสัดส่วนของตำแหน่งโดยเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน และผู้บริหารใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ 57.3 และ 42.7 ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมมีตำแหน่งเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนมากกว่าผู้บริหารคิดเป็นร้อยละ 81.3 และ 18.7 ซึ่งสามารถอธิบาย

ได้ว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่เป็นผู้ดำเนินงานในวิสาหกิจด้วยตนเอง และในจำนวนนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้บุกเบิกกิจการด้วยตนเองมากถึงร้อยละ 73.3

สำหรับตัวแปรที่พบว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อม ได้แก่ 1) การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง ซึ่งเป็นทักษะของผู้ประกอบการในการวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า มีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง และมีการประเมินถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการตนเองเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่น นอกจากนี้ยังพบว่าคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการด้านการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งเป็นตัวแปรใหม่ที่ยังไม่มีผู้ใดได้ศึกษามาก่อนหน้านี้ 2) การทำงานเชิงรุก เป็นลักษณะการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการในเชิงรุกซึ่งมีความพยายามให้กิจการของตนเองเป็นผู้นำคู่แข่ง ประกอบด้วยการคิดวิเคราะห์ แสวงหาโอกาสและวิธีการต่างๆ มาปฏิบัติ ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดและผลการศึกษาของ Miller (1983) Dess, Lumpkin และ Taylor (2005) ที่พบว่าการทำงานเชิงรุก เป็นคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กับระดับของการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งหากผู้ประกอบการมีการทำงานเชิงรุกมากขึ้นเท่าใดจะส่งผลให้ระดับของการเป็นผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น และ 3) การเรียนรู้ เป็นลักษณะของผู้ประกอบการที่มีการแสวงหาความรู้ และเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อนำมาประกอบใช้ในการดำเนินธุรกิจ ตรงกับผลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ทรงคุณวุฒิที่เห็นว่า ผู้ประกอบการต้องใส่ใจที่จะเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา จากข้อจำกัดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในด้านทุน และกำลังคน ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการเรียนรู้ในด้านการตลาด คน เครือข่าย เทคโนโลยี และความสามารถในการแข่งขัน โดยมักพบว่าผู้ประกอบการที่ล้มเหลวสาเหตุส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการขาดการเรียนรู้หรือหยุดการเรียนรู้ (วิศิษฐ์ศรี จินตนา, การสื่อสารระหว่างบุคคล, 10 มีนาคม 2554)

สำหรับการศึกษาที่พบว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมมีความสอดคล้องกับนักวิชาการหลายท่าน (Lumpkin & Dess, 1996; Entrialgo, 2002; Krauss, Frese, Friedrich, & Unger, 2005; Ferreira & Azevedo, 2007; Lim, 2009; Amran et al., 2010; Kreiser & Davis, 2009; Rauch, Wiklund, Lumpkin, & Frese, 2009; Harms, 2009) ที่พบว่าคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการส่งผลต่อการเจริญเติบโตและประสิทธิภาพของธุรกิจ

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุกับการเจริญเติบโตเฉพาะในวิสาหกิจขนาดย่อม มีปัจจัยที่สำคัญคือ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง การทำงานเชิงรุก และการเรียนรู้

จากสมมติฐาน 2 ที่ว่า “ลักษณะของสถานประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” ผลการทดสอบพบว่า ลักษณะของสถานประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลาง ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่า ลักษณะของสถานประกอบการ ไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต ดังนั้นสมมติฐาน 2 ได้รับการสนับสนุนเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางเท่านั้น ซึ่งให้เห็นว่าการเติบโตในวิสาหกิจขนาดกลางจำเป็นต้องพึ่งพาลักษณะของสถานประกอบการเนื่องจากขนาดของวิสาหกิจขนาดกลางที่มีขนาดใหญ่กว่าวิสาหกิจขนาดย่อม มีขอบเขตของตลาดกว้าง มีปริมาณการผลิตสินค้า จำนวนพนักงาน สินทรัพย์และเงินลงทุนที่มีจำนวนมากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางต้องจัดระบบงานและต้องอาศัยพนักงานหรือทีมงานที่จะเป็นส่วนสนับสนุนให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ แตกต่างจากวิสาหกิจขนาดย่อมที่การดำเนินงานส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินงานเอง

ผลการวิจัยพบว่า ลักษณะของสถานประกอบการมีตัวแปรที่สำคัญคือ 1) องค์การมีการทำงานเชิงรุก ซึ่งเป็นภาพรวมของการทำงานของพนักงานทั้งองค์การที่มีการดำเนินงานในลักษณะเชิงรุก ที่มุ่งสร้างเสริมให้สถานประกอบการมีความสามารถในการแข่งขัน และมีความเจริญเติบโต 2) กลยุทธ์การตลาด เป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้สถานประกอบการมียอดขายเพิ่มสูงขึ้นซึ่งประกอบด้วยกลยุทธ์พื้นฐานด้านสินค้าและบริการ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ซึ่งตรงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการที่กล่าวว่า สินค้าของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะต้องมีตลาดรองรับ โดยเฉพาะตลาดที่มุ่งเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม (Niche market) และมีความแตกต่างจากคู่แข่ง และ 3) นวัตกรรมองค์การ เป็นการสร้างหรือพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการให้มีความแตกต่าง ซึ่งอาจมีการนำความรู้ เทคนิควิธี อุปกรณ์ เครื่องจักรสมัยใหม่มาใช้เพื่อปรับปรุงการดำเนินงานในสถานประกอบการให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น ปัจจัยด้านนวัตกรรมองค์การมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ทรงคุณวุฒิที่กล่าวว่า สถานประกอบการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าของตนเองอย่างต่อเนื่อง และมีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ยังพบว่า ลักษณะของสถานประกอบการด้าน กลยุทธ์การตลาด และด้านนวัตกรรมองค์การยังมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Harms (2009) ที่พบว่าสถานประกอบการที่เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วจะต้องมีความสามารถในการตอบสนองต่อตลาดทั้งในภาพรวม การตอบสนองต่อตลาดบางส่วนหรือตอบสนองต่อตลาดเฉพาะส่วนซึ่งเป็นผลมาจากการใช้กลยุทธ์ในการเข้าสู่ตลาด รวมทั้งมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาที่ลูกค้ามีความเต็มใจที่จะจ่ายเพื่อซื้อสินค้านั้น รวมถึงการมีนวัตกรรม และ

นำเสนอสินค้าออกสู่ตลาด ซึ่งเป็นความสามารถที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบหรือไม่มีสินค้าอื่นทดแทนได้

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า ลักษณะของสถานประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุกับการเจริญเติบโตเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลาง มีปัจจัยที่สำคัญคือ องค์กรมีการทำงานเชิงรุก กลยุทธ์การตลาด และนวัตกรรมองค์กร หากวิสาหกิจขนาดกลางมีลักษณะของสถานประกอบการดีเพียงใดย่อมส่งผลให้สถานประกอบการมีผลประกอบการดีขึ้น การศึกษาครั้งนี้ยังพบว่า ลักษณะที่สำคัญด้านองค์กรมีการทำงานเชิงรุก และกลยุทธ์การตลาด เป็นตัวแปรใหม่ที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ และหากจะพิจารณาลักษณะทั้ง 3 ประการดังกล่าวพบว่าเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมซึ่งกันและกันและมีความสัมพันธ์กันอย่างชัดเจน โดยจะส่งผลต่อการได้เปรียบคู่แข่ง

จากสมมติฐาน 3 ที่ว่า “รูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไม่แตกต่างกันตามประเภทของวิสาหกิจ” ผลการทดสอบพบว่า รูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แตกต่างกันตามประเภทของวิสาหกิจ สมมติฐาน 3 จึงไม่ได้รับการสนับสนุน โดยวิสาหกิจภาคการผลิตและภาคการค้ามีรูปแบบความสัมพันธ์เหมือนกันกล่าวคือ คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการและการเจริญเติบโต ส่วนวิสาหกิจภาคการบริการ คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางอ้อมต่อการเจริญเติบโตผ่านลักษณะของสถานประกอบการ ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าวิสาหกิจแต่ละประเภทมีรูปแบบการดำเนินงานที่ต่างกัน ปัจจัยที่ส่งผลต่อความเจริญเติบโตจึงมีความแตกต่างกัน ซึ่งผู้วิจัยได้อภิปรายผลดังนี้

เนื่องจากวิสาหกิจภาคการผลิตมีการนำวัตถุดิบมาแปรรูปให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปที่ต้องอาศัยการพึ่งพาแรงงาน เครื่องจักร เทคโนโลยี และอุปกรณ์ต่างๆ มาใช้ในการผลิต สิ่งสำคัญของวิสาหกิจภาคการผลิตคือการผลิตที่มีคุณภาพ มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของตลาดและมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง จึงจำเป็นต้องอาศัยความรู้ความสามารถ และวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการในการคิด วางแผน และตัดสินใจในการผลิตหรือพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด รวมถึงการควบคุมต้นทุน และกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ จากผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางตรงกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคการผลิต โดยมีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญมากเป็นลำดับแรกคือ 1) การทำงานเชิงรุก เป็นลักษณะที่ผู้ประกอบการมีการติดตามข่าวสารและสถานการณ์ต่างๆ รวมทั้งข้อมูลของคู่แข่งและลูกค้า เพื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ที่อาจส่งผลต่อสถานประกอบการ รวมถึง

การที่ผู้ประกอบการเป็นผู้คิด แสวงหาโอกาสและวิธีการต่างๆ เพื่อให้สถานประกอบการมีความเจริญเติบโตและเป็นผู้นำเหนือคู่แข่ง 2) การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากเป็นลำดับแรกเช่นกัน โดยผู้ประกอบการต้องรู้จักวิเคราะห์ห้ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ สามารถระบุได้ว่าใครคือคู่แข่งขั้นทางตรงและทางอ้อม มีการติดตามความเคลื่อนไหวของคู่แข่งขั้นอย่างต่อเนื่องและสามารถประเมินถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของสถานประกอบการของตนเองได้ 3) การบริหารความเสี่ยง เป็นลักษณะที่ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้นซึ่งเป็นผลจากการลงทุน และมีแผนรองรับความเสี่ยงด้านการเงิน และ 4) ความอดทน ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความอดทน โดยมีความพยายามที่จะดำเนินงานให้ธุรกิจของตนเองประสบความสำเร็จแม้ว่าจะต้องเผชิญปัญหา อุปสรรค หรือสภาพการแข่งขันที่รุนแรง ปัจจัยด้านความอดทนมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ ของสมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร, จงพิศ ศิริรัตน์, ยุพาวดี สมบูรณ์กุล, เสาวณี จุลิรัชนิกร และสมมาตร จุลิกพงส์ (2550) ที่พบว่าความอดทนเป็นลักษณะพื้นฐานที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางตรงกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคการผลิต สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Tonesakulrungruang (2007) จากผลการสำรวจผู้บริหารระดับสูงในอุตสาหกรรมที่มีการส่งออกพบว่า ปัจจัยด้านคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ

สำหรับวิสาหกิจภาคการค้ามีวัตถุประสงค์เพื่อการซื้อขายโดยเป็นคนกลางในการซื้อขาย ผลกำไรที่เกิดขึ้นมาจากส่วนต่างของการซื้อขาย เช่น การค้าปลีกและการค้าส่ง การดำเนินงานมีความยากในการหาแหล่งสินค้าที่มีคุณภาพและราคาถูก หาวิธีการขนส่งที่ประหยัดค่าใช้จ่าย ทำให้ต้องการความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการเช่นกัน ดังนั้นวิสัยทัศน์ ความรู้ ความชำนาญ และการมีเครือข่ายของผู้ประกอบการจึงมีความสำคัญต่อการสร้างความเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคการค้า สอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการภาคการค้าหลายรายที่กล่าวว่าความสำเร็จของธุรกิจเป็นผลมาจากการดำเนินงานของตนเองเป็นหลัก จากข้อมูลเชิงประจักษ์ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จของประเทศไทยที่สามารถขยายธุรกิจของตนเองจากขนาดเล็กจนสามารถเติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่และมีบริษัทในเครือมากมาย เช่น นายธนินท์ เจียรวนนท์ เจ้าของบริษัทเครือเจริญโภคภัณฑ์ นายเจริญ สิริวัฒนภักดี เจ้าของบริษัทไทยเบฟเวอร์เรจและบริษัทในเครือ นายเฉลียว อยู่วิทยา เจ้าของบริษัทเครื่องดื่มกระเทียมแดง และครอบครัวตระกูลจิราธิวัฒน์ เจ้าของบริษัทกลุ่มเซ็นทรัล ที่ความสำเร็จของธุรกิจเป็นผลมาจากวิสัยทัศน์ ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ของผู้ประกอบการเป็นหลัก

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่าวิสาหกิจภาคการผลิตและภาคการค้ามีรูปแบบความสัมพันธ์ที่เหมือนกันคือการเจริญเติบโตของวิสาหกิจเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ อาจเนื่องมาจากวิสาหกิจภาคการผลิตและภาคการค้ามีลักษณะที่เหมือนกันคือ ผู้ประกอบการจะนำเสนอสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาด และเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐาน โดยสินค้ามีลักษณะที่จับต้องได้ (Tangible product) ซึ่งลูกค้าสามารถพิจารณาได้ทั้งรูปแบบ คุณภาพ และราคาก่อนตัดสินใจซื้อ

ผลการศึกษาวิสาหกิจภาคการบริการพบว่า ลักษณะของสถานประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต และคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางอ้อมต่อการเจริญเติบโตผ่านลักษณะของสถานประกอบการ ซึ่งให้เห็นว่าการเจริญเติบโตในวิสาหกิจภาคการบริการจำเป็นต้องพึ่งพาลักษณะของสถานประกอบการที่ดี เนื่องจากวิสาหกิจภาคการบริการมีความแตกต่างจากวิสาหกิจภาคการผลิตและภาคการค้า กล่าวคือ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการลูกค้าเป็นหลักและส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จับต้องไม่ได้ (Intangible product) เช่น การให้บริการที่พัก การท่องเที่ยว การเงิน การขนส่ง การศึกษา การบันเทิง การให้คำปรึกษา สุขภาพและความงาม ฯลฯ ดังนั้นลูกค้าไม่สามารถรับรู้ถึงการบริการก่อนตัดสินใจซื้อได้ซึ่งแตกต่างจากสินค้าทั่วไป สถานประกอบการมักต้องใช้ความพยายามสูงในการสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าซื้อบริการด้วยการใช้วิธีการต่างๆ เช่น มีการออกแบบตกแต่งสถานที่ให้สวยงาม มีพนักงานที่มีคุณลักษณะที่ดี มีเครื่องมือต่างๆ ที่อำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน มีการสื่อสารที่เหมาะสม มีการสร้างสัญลักษณ์ที่สามารถจดจำได้ง่าย และมีราคาที่คุ้มค่างับการบริการ การดำเนินกลยุทธ์สำหรับวิสาหกิจภาคบริการจึงมีความแตกต่างไปจากวิสาหกิจอื่น โดย Booms and Bitner ได้นำเสนอกลยุทธ์ที่สำคัญ 3 ประกอบด้วย 1) พนักงาน 2) กระบวนการในการให้บริการ และ 3) สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ เพิ่มเติมจากกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ของ Kotler ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด (Kotler, 2000) เนื่องจากวิสาหกิจภาคบริการส่วนใหญ่ต้องพึ่งพางานพนักงานในการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ต้องพึ่งพากระบวนการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ และมีสิ่งแวดล้อมทางกายภาพที่ดีเพื่อสร้างคุณภาพการบริการให้มีความแตกต่างไปจากคู่แข่งและให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด Frederiksen and Taylor (2010) เสนอแนะว่าวิสาหกิจภาคการบริการที่เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วต้องมีลักษณะ 3 ประการคือ 1) มีปัจจัยด้านกลยุทธ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด 2) มีปัจจัยด้านพนักงานที่เปรียบเสมือนสินค้าในการให้บริการ และ 3) มีปัจจัยด้านกระบวนการที่สนับสนุนการสร้างคุณค่าการให้บริการ

การศึกษาครั้งนี้พบลักษณะของสถานประกอบการที่สำคัญ 3 ลำดับแรกซึ่งมีบางปัจจัยอยู่ในลำดับเดียวกันรวมทั้งสิ้น 5 ปัจจัย ได้แก่ 1) ปัจจัยด้านองค์การมีการทำงานเชิงรุก เป็นลักษณะการทำงานในภาพรวมทั้งองค์การที่มุ่งสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขันและมีการแสวงหาโอกาสและวิธีการต่างๆ เพื่อให้สถานประกอบการมีความเจริญเติบโต ปัจจัยที่มีความสำคัญมากเป็นลำดับแรกเช่นเดียวกันคือ ปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาด คือการที่สถานประกอบการมีนโยบายที่ชัดเจนในการเพิ่มยอดขาย มีการนำเสนอสินค้าและบริการที่มีความโดดเด่นและหลากหลายรูปแบบ มีการกำหนดราคาที่เหมาะสม มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างทั่วถึง และมีการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ 2) ปัจจัยด้านนวัตกรรมองค์การ คือมีการพัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพและมีความแตกต่างอย่างต่อเนื่อง มีการนำเครื่องมือเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในสถานประกอบการ รวมถึงมีการนำความรู้สมัยใหม่มาใช้ในการดำเนินงาน และปัจจัยด้านเงินทุนที่มีความสำคัญในลำดับเดียวกัน โดยสถานประกอบการมีเงินทุนเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจและการขยายกิจการต่อไปในอนาคต และ 3) ปัจจัยด้านเครือข่ายของสถานประกอบการ โดยมีเครือข่ายทางธุรกิจที่จะสามารถเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกัน รวมถึงการมีเครือข่ายกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อสร้างโอกาสต่อการดำเนินธุรกิจ และการมีความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้า ผู้ขายวัตถุดิบและคู่แข่ง

ส่วนลักษณะของสถานประกอบการที่เหลือคือ ปัจจัยด้านความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน และปัจจัยด้านบุคลากรที่ดี ซึ่งแม้ว่าจะไม่มีความสำคัญอยู่ใน 3 ลำดับแรกแต่หากพิจารณาปัจจัยด้านบุคลากรที่ดี และความเป็นอันหนึ่งเดียวกัน จะเห็นว่าปัจจัยดังกล่าวล้วนแล้วเป็นผลที่เกิดขึ้นจากพื้นฐานการปฏิบัติของพนักงานแทบทั้งสิ้น สอดคล้องกับข้อเสนอของ Booms and Bitner (อ้างถึงใน Kotler, 2000) Frederiksen and Taylor (2010) ที่ระบุว่า ปัจจัยด้านพนักงาน กระบวนการในการให้บริการ และกลยุทธ์การตลาด เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญต่อวิสาหกิจภาคการบริการและเป็นส่วนสนับสนุนให้วิสาหกิจภาคการบริการมีความเจริญเติบโต สอดคล้องกับข้อเสนอของ Hoffman and Bateson (2006) ที่เสนอว่าปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจภาคการบริการที่เจริญเติบโตส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการใช้กลยุทธ์การตลาดซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์การตลาดสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche marketing strategies) การพัฒนาการบริการและสร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า และการมีความพยายามเพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมให้คงอยู่ เช่นเดียวกับการมีนวัตกรรมใหม่ๆ ด้วยการปรับปรุงเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาและอำนวยความสะดวกในกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้า

ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าเป็นการเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคการบริการเป็นผลทางตรงมาจากลักษณะของสถานประกอบการ ซึ่งมีปัจจัยที่สำคัญได้แก่ องค์การมีการทำงานเชิงรุก กลยุทธ์การตลาด นวัตกรรมองค์การ เงินทุน และเครือข่ายของสถานประกอบการ นอกจากนี้ยังพบว่า

คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางอ้อมต่อการเจริญเติบโตผ่านลักษณะของสถานประกอบการ คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญที่เชื่อมโยงโดยตรงกับลักษณะของสถานประกอบการของภาคบริการ ได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง และความสามารถในการบริหารจัดการ

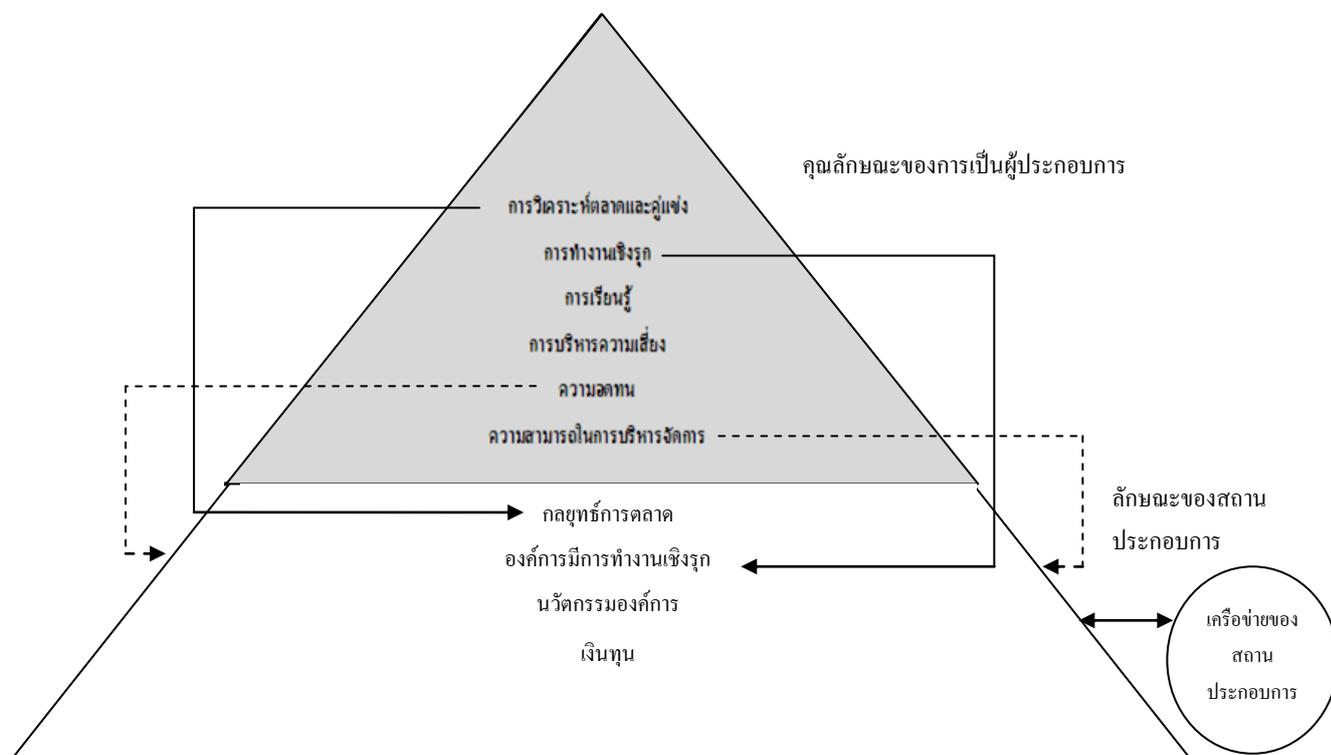
จากสมมติฐาน 4 ที่ว่า “รูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่แตกต่างกันตามขนาดของวิสาหกิจ” ผลการทดสอบพบว่ารูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความแตกต่างกันตามขนาดของวิสาหกิจ ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐาน 4 ซึ่งให้เห็นว่ารูปแบบการดำเนินงานของวิสาหกิจในขนาดกลางและขนาดย่อมมีความแตกต่างกัน จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจขนาดกลาง ลักษณะของสถานประกอบการเท่านั้นที่มีอิทธิพลทางตรงต่อการเจริญเติบโต ขณะที่สิ่งที่ส่งผลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมคือคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมีขนาดใหญ่กว่าวิสาหกิจขนาดย่อมต้องพึ่งพาการทำงานของทีมงาน ระบบงานที่ชัดเจน และลักษณะของสถานประกอบการที่เอื้อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ โดยมีตัวแปรที่สำคัญต่อการเจริญเติบโตได้แก่ องค์กรมีการทำงานเชิงรุก กลยุทธ์การตลาด และนวัตกรรมองค์กร ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ประกอบการเป็นหลักในการดำเนินงาน โดยมีตัวแปรที่สำคัญต่อการเจริญเติบโตได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง การทำงานเชิงรุก และการเรียนรู้

จากจำนวนวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีจำนวนมากกว่าร้อยละ 99.0 ของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งหมด (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2553, น. 4-1; สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2554, น. 4-4) แสดงให้เห็นว่าการจัดตั้งวิสาหกิจขนาดย่อมสามารถจัดตั้งได้ง่ายเนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดกลาง โดยทั่วไปจะเห็นว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีความได้เปรียบวิสาหกิจขนาดย่อมอยู่ในหลายๆ ด้าน เช่น มีสัดส่วนของสินทรัพย์และเงินทุนมากกว่า มีจำนวนของบุคลากรและลูกค้ามากกว่า หรืออาจจะมีลักษณะของการดำเนินงานที่เป็นระบบทำให้สามารถตอบสนองความต้องการและการบริการลูกค้าได้ดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่การดำเนินงานไม่มีความซับซ้อน มีจำนวนพนักงานน้อยและมีตลาดจำกัดเฉพาะในท้องถิ่นผู้ประกอบการจะใช้ฝีมือ และความสามารถของตนเองในการบริหารธุรกิจของตนเองเป็นหลัก เช่น ธุรกิจร้านซักรีด ร้านอาหาร ร้านค้าขนาดเล็ก เป็นต้น หรือธุรกิจที่ต้องอาศัยความสามารถเฉพาะด้าน เช่น ช่างก่อสร้างและ

ซ่อมแซม ช่างออกแบบและให้คำปรึกษา ช่างผม ช่างฝีมือ ฯลฯ ดังนั้นจะเห็นว่าความสำเร็จหรือความล้มเหลวมักมีสาเหตุมาจากการประกอบการโดยตรง

กล่าวโดยสรุปการศึกษารูปแบบความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการจำแนกตามประเภทและขนาดของวิสาหกิจทำให้ทราบว่า การเจริญเติบโตของวิสาหกิจมาจากปัจจัยที่แตกต่างกัน โดยคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ แสดงให้เห็นว่าหากผู้ประกอบการสามารถพัฒนาตนเองให้มีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่ดีมากขึ้นเท่าใดย่อมส่งผลทำให้ลักษณะของสถานประกอบการมีการดำเนินงานที่ดียิ่งขึ้นเท่านั้น นอกจากนี้คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่จะมีอิทธิพลทางตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการแล้วยังจะมีอิทธิพลทั้งทางตรงหรือทางอ้อมต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจ โดยผู้ประกอบการวิสาหกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และวิสาหกิจขนาดย่อมจำเป็นต้องมีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญได้แก่ ความสามารถในการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง การทำงานเชิงรุก การเรียนรู้ การบริหารความเสี่ยง ความอดทน และความสามารถในการบริหารจัดการ สอดคล้องกับแนวความคิดและ ผลการศึกษาที่สำคัญของ Miller (1983) Covin and Slevin (1991) Lumpkin and Dess (1996) ที่พบว่า การทำงานเชิงรุกและการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ส่วนลักษณะของสถานประกอบการในด้านองค์การมีการทำงานเชิงรุก กลยุทธ์การตลาด นวัตกรรมองค์การ เงินทุน และเครือข่ายของสถานประกอบการจะเป็นปัจจัยสำคัญของลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลทางตรงต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจภาคบริการ และวิสาหกิจขนาดกลาง โดยปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาดและนวัตกรรมองค์การมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ Harms (2009) ที่พบว่าสถานประกอบการจะต้องมีความสามารถในการตอบสนองต่อตลาดในภาพรวม การตอบสนองต่อตลาดบางส่วน หรือตอบสนองต่อตลาดเฉพาะส่วนซึ่งเป็นผลมาจากการใช้กลยุทธ์การตลาด และนวัตกรรมขององค์การในการสร้างสรรค์สินค้าและบริการที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้โดยง่าย เป็นการเพิ่มคุณค่าให้สถานประกอบการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว

จากคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญดังกล่าวสามารถเชื่อมโยงถึงลักษณะของสถานประกอบการได้ดังนี้



ภาพที่ 5.1 การเชื่อมโยงความสัมพันธ์ของตัวแปร

หมายเหตุ. —> หมายถึง ความสัมพันธ์โดยตรงเนื่องจากเป็นประเด็นเดียวกัน

--> หมายถึง ความสัมพันธ์โดยอ้อมที่ผู้บริหารดำเนินการกับสถานประกอบการโดยผ่านหลายประเด็น

จะเห็นได้ว่าคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่สำคัญข้างต้นมีความสัมพันธ์โดยตรงตามเครื่องหมายลูกศรเส้นทึบจากคำจำกัดความและจากคำถามในแบบสอบถามที่เป็นประเด็นเดียวกัน ส่วนความสามารถในการบริหารจัดการและความอดทนเป็นคุณลักษณะที่ทำให้เกิดลักษณะต่างๆ หลายลักษณะของสถานประกอบการ ดังนั้นคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับลักษณะของสถานประกอบการ ซึ่งจะส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจ เนื่องจากการศึกษาพบว่าลักษณะของสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ทางตรงกับการเจริญเติบโตของวิสาหกิจ

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

#### 5.3.1 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ

การศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ ดังนี้

1. จากการศึกษาที่พบว่ารูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความแตกต่างกันตามขนาด และประเภทของวิสาหกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการวิสาหกิจแต่ละประเภทควรให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการอย่างเหมาะสม ดังนี้

1) วิสาหกิจขนาดย่อม วิสาหกิจภาคการผลิต และภาคการค้า สิ่งที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตคือคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของตนเองให้มีลักษณะที่ดีมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะคุณลักษณะด้านการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง และการทำงานเชิงรุก ที่เป็นปัจจัยร่วมที่สำคัญของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม วิสาหกิจภาคการผลิต และภาคการค้า เช่นเดียวกับคุณลักษณะอื่นๆ ที่เหลือคือ การเรียนรู้ การบริหารความเสี่ยง ความอดทน และความสามารถในการบริหารจัดการ

2) วิสาหกิจขนาดกลาง และวิสาหกิจภาคการบริการ สิ่งที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตคือลักษณะของสถานประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการพัฒนาสถานประกอบการของตนเองให้มีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญในการพัฒนาสถานประกอบการให้มีลักษณะของการทำงานในเชิงรุก มีการวางแผนและปฏิบัติกลยุทธ์ด้านการตลาด และการสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นในองค์กร ซึ่งลักษณะดังกล่าวเป็นปัจจัยร่วมที่สำคัญของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจภาคการบริการ

แม้ว่าจากการศึกษาพบว่า คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์โดยตรงต่อลักษณะของสถานประกอบการ และส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจโดยอ้อม แต่การเน้นให้สถานประกอบการมีลักษณะที่ดีโดยอาจอาศัยที่ปรึกษาหรือการใช้วิธีการให้หน่วยงานภายนอกทำงานบางส่วนให้ (Outsource) ก็สามารถส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจได้โดยอาจไม่ต้องอาศัยศักยภาพของผู้ประกอบการ

2. จากการศึกษาที่พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีระดับการปฏิบัติในลักษณะของสถานประกอบการที่ดีอยู่ในระดับปานกลาง ขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีระดับการปฏิบัติอยู่ในระดับมากขึ้นี้ให้เห็นว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดีในสถานประกอบการของตนเองน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง สิ่งที่มีการปฏิบัติได้น้อยกว่าคือ ความพร้อมด้านเงินทุน การสร้าง

เครือข่ายของสถานประกอบการ การมีกลยุทธ์ทางการตลาด และการทำงานขององค์กรในเชิงรุก ดังนั้นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมจะต้องปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในด้านดังกล่าวให้ดียิ่งขึ้น

### 5.3.2 ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

การศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะต่อภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ดังนี้

1. จากการศึกษาที่พบว่า ระดับการปฏิบัติที่เกี่ยวกับลักษณะของสถานประกอบการที่ดีในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีการปฏิบัติซึ่งมีคะแนนต่ำ ได้แก่ เงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ กลยุทธ์การตลาด และบุคลากรที่ดี ดังนั้นภาครัฐควรให้ความสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะ ความรู้แก่ผู้ประกอบการในด้านดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น ดังนี้ 1) พัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินต่างๆ ได้โดยง่าย และให้ความรู้และคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านการเงินที่มีประสิทธิภาพ 2) สนับสนุนและสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการรวมกลุ่มหรือสร้างเครือข่ายวิสาหกิจอย่างครบวงจรตั้งแต่กระบวนการผลิตหรือกระบวนการตั้งแต่นำไปถึงกระบวนการปลายทางคือสินค้าไปถึงมือผู้บริโภค 3) ส่งเสริมและให้ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านการตลาด ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันโดยการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ด้านสินค้า ราคา การกระจายสินค้า และการส่งเสริมการตลาด เพื่อสร้างยอดขายและกำไรให้แก่วิสาหกิจ และ 4) ส่งเสริมและให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านบุคลากร เพื่อพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรในองค์กรให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. จากการศึกษาที่พบว่า ระดับการปฏิบัติที่เกี่ยวกับลักษณะของสถานประกอบการที่ดีของวิสาหกิจขนาดย่อมมีคะแนนการปฏิบัติต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นภาครัฐควรให้ความสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อมมากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง โดยด้านที่มีคะแนนการปฏิบัติต่ำกว่า ได้แก่ 1) เงินทุน 2) เครือข่ายของสถานประกอบการ 3) กลยุทธ์การตลาด และ 4) องค์กรมีการทำงานเชิงรุก ดังนั้นภาครัฐควรให้ความสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะ ความรู้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในด้านเงินทุน เครือข่ายของสถานประกอบการ และ กลยุทธ์การตลาด เช่นเดียวกับวิสาหกิจในภาพรวมตามที่ได้เสนอแนะในข้างต้น รวมทั้งการสร้างเสริมให้พนักงานในองค์กรมีการทำงานในลักษณะเชิงรุก ซึ่งจะเป็นความพยายามร่วมกันของพนักงานในการปฏิบัติ แสวงหาโอกาส และวิธีการต่างๆ เพื่อให้สถานประกอบการมีความสามารถในการแข่งขัน เป็นส่วนสนับสนุนให้สถานประกอบการมีความเข้มแข็งและมีศักยภาพที่จะเจริญเติบโตต่อไปได้ในอนาคต

3. แม้ว่าผลการศึกษาระบุว่ารูปแบบความสัมพันธ์มีความแตกต่างกันตามขนาดและประเภทของวิสาหกิจ แต่เมื่อพิจารณาถึงคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการที่สำคัญของแต่ละขนาดและประเภทของวิสาหกิจพบว่ามีเหมือนกันในบางปัจจัยหรือมีความต่างกัน ในลำดับความสำคัญ นอกจากนี้เมื่อพิจารณารายละเอียดของความหมายของแต่ละปัจจัยจากข้อคำถามในแบบสอบถามพบว่าปัจจัยหลายตัวมีความเชื่อมโยงกันสูง ดังนั้นการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภาครัฐควรจัดหลักสูตรการอบรมเพื่อส่งเสริมและพัฒนาทั้งทักษะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการอย่างครบถ้วน โดยจัดการอบรมโดยแยกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของหรือผู้จัดการ และกลุ่มบุคลากร มีประเด็นหัวข้อการอบรมดังนี้

กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของหรือผู้จัดการ

- 1) การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง
- 2) การทำงานเชิงรุกเพื่อให้ได้เปรียบคู่แข่ง
- 3) การบริหารความเสี่ยง
- 4) ความสามารถในการบริหารจัดการ
  - การวางแผนกลยุทธ์
  - การแปลงแผนกลยุทธ์มาเป็นแผนปฏิบัติการ
  - การกำหนดตัวบ่งชี้วัดผลการทำงาน
  - การติดตามการปฏิบัติงานตามแผน
  - การควบคุมคุณภาพของการปฏิบัติงาน
  - การประเมินผลการปฏิบัติงาน
  - การบริหารทรัพยากรบุคคล
- 5) การวิเคราะห์แหล่งทุน และการดำเนินการเพื่อการขยายทุน
- 6) การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management: SCM)

ประเด็นดังกล่าวจะเป็นส่วนที่ส่งผลต่อสถานประกอบการให้มีลักษณะที่ดีซึ่งจำเป็นต้องอาศัยการทำงานผ่านบุคลากร ดังนั้นหัวข้อการอบรมบุคลากรจึงมีข้อเสนอดังนี้

กลุ่มบุคลากร

- 1) การทำงานเชิงรุกเพื่อให้ได้เปรียบคู่แข่ง
- 2) การวางแผนกลยุทธ์การตลาด
- 3) การสร้างนวัตกรรมในองค์กร

อย่างไรก็ตามประเภทของวิสาหกิจที่มีลักษณะของการดำเนินงานแตกต่างกันออกไปก็ควรได้รับการพัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ดังนี้

1) วิสาหกิจภาคการผลิต ควรได้รับการพัฒนาในด้านการวางแผนความต้องการวัสดุ การวางแผนการผลิต การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการควบคุมต้นทุนการผลิต

2) วิสาหกิจภาคการค้า ควรได้รับการพัฒนาในด้านกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง อาทิ การจัดการสินค้า การเลือกทำเลที่ตั้ง การออกแบบร้าน การใช้เทคโนโลยี และการกระจายสินค้า

3) วิสาหกิจภาคการบริการ ควรได้รับการพัฒนาในด้านจิตสำนึกในการให้บริการที่ดี (Service mind) และการสร้างมาตรฐานในงานบริการ

### 5.3.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษานี้มีข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. เนื่องจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เชิงพหุกำลังสอง (Squared Multiple Correlation:  $R^2$ ) ของตัวแปรการเจริญเติบโตที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้มีค่าระหว่าง 0.07 ถึง 0.16 หรือตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบทั้งคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการสามารถอธิบายความแปรปรวนของการเจริญเติบโตได้ร้อยละ 7.0 ถึงร้อยละ 16.0 อาจเป็นผลจากการใช้มาตรวัดของตัวแปรอิสระที่วัดด้วยระดับคะแนนซึ่งมีการกระจายของข้อมูลจำกัดอยู่ในช่วง 1 ถึง 5 คะแนน และตัวแปรที่กำหนดในการศึกษาอาจยังไม่ได้ครอบคลุมคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และหรือลักษณะของสถานประกอบการที่ครบถ้วน ในขณะที่ตัวแปรตามการวัดจำเป็นต้องอาศัยการวัดด้วยค่าร้อยละเพื่อประเมินผลประกอบการเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งมีการกระจายของข้อมูลสูงทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ แต่ตัวเลขเป็นการประเมินโดยผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งอาจให้ตัวเลขคร่าวๆ โดยไม่ได้คำนวณมาจากอัตราการเปลี่ยนแปลงที่แท้จริง นอกจากนี้การเจริญเติบโตของวิสาหกิจอาจมีปัจจัยอื่นๆ ที่นอกเหนือจากคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการและลักษณะของสถานประกอบการ เช่น ปัจจัยด้านกลยุทธ์การบริหารธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุน การใช้เทคโนโลยี และการบริการ ดังนั้นการทำวิจัยครั้งต่อไปควรพิจารณาการวัดค่าตัวแปร และการกำหนดตัวแปรให้มีความละเอียดมากยิ่งขึ้น

2. เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ศึกษาเฉพาะปัจจัยภายในองค์กรที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้ การทำวิจัยครั้งต่อไปอาจศึกษาถึงปัจจัยภายนอกอื่นๆ เพิ่มเติม อาทิ นโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจ อัตราดอกเบี้ย และค่าแรง เป็นต้น ซึ่งอาจจะส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการเจริญเติบโต

3. เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งได้มาจากการศึกษาในเชิงปริมาณ ในการทำวิจัยครั้งต่อไปอาจทำการศึกษาควักคู่ไปกับการศึกษาในเชิงคุณภาพ อาทิ การประชุมกลุ่มย่อย การสัมภาษณ์เชิงลึก ฯลฯ เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลเชิงลึกที่เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณ

4. เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของหรือผู้บริหารซึ่งอาจทำให้ทราบถึงข้อมูลเพียงด้านเดียว การทำวิจัยครั้งต่อไปอาจศึกษาตัวอย่างเพิ่มเติมที่เป็นพนักงานในสถานประกอบการเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นมุมมองเพิ่มเติมจากพนักงาน และเป็น การตรวจสอบความสอดคล้องเกี่ยวกับการปฏิบัติตามคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งอาจทำให้ข้อสรุปมีรายละเอียดมากยิ่งขึ้น