

ผู้ประกอบการสตรี :

คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร

Women Entrepreneurs : Profiles and  
Managerial Weaknesses

สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร  
จงพิศ กนกโชติ

2534

สมอ.

เลขหมู่ HB615	ปี 2534
เลขทะเบียน	029858
9	พ.ศ. 2534 /

วันที่พิมพ์ 2534  
ที่พิมพ์  
พิมพ์

## กิตติกรรมประกาศ

การวิจัย "ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร" เป็นงานวิจัยที่ได้รับความสนับสนุนทางด้านการเงินจากเงินงบประมาณของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ปี 2532

โครงการวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากความร่วมมือจากผู้ประกอบการสตรีใน 3 จังหวัดภาคใต้ คือ สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต และสงขลา ที่ช่วยสละเวลาอันมีค่ามาให้ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับคุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร ซึ่งคณะผู้วิจัยขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

สุดท้ายคณะผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณจันทรรักษ์ ขุนหมวก และเจ้าหน้าที่ของศูนย์คอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่ได้ช่วยในการจัดพิมพ์และประมวลข้อมูลอันมีส่วนทำให้ผลงานวิจัยนี้เป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์

คณะผู้วิจัย

มิถุนายน 2534

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง "ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร" มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงคุณลักษณะจุดอ่อน และปัญหาในการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ โดยทำการศึกษาข้อมูลจากผู้ประกอบการสตรีที่มีธุรกิจอยู่ใน 3 จังหวัดของภาคใต้ คือ ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี และสงขลา จำนวน 103 ตัวอย่าง ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ได้ใช้วิธีการส่วนร้อยละ และใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ส่วนมากมีบิดามารดาประกอบธุรกิจส่วนตัว มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี เป็นบุตรคนกลาง แต่งงานแล้ว การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มาจากครอบครัวที่อบอุ่น ไม่เคยมีประสบการณ์การทำงานมาก่อน เป็นคนฉลาดและขยัน เป็นคนจัดระบบได้อย่างดี ทำธุรกิจเพราะต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่ชอบทำงานกับผู้เชี่ยวชาญ มักจะประกอบธุรกิจขนาดย่อม มีความเห็นว่าเงินเป็นองค์ประกอบสำคัญในการเริ่มธุรกิจ และในการศึกษาได้พบว่าผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีจุดอ่อนในเรื่องของการกำหนดนโยบายธุรกิจ โดยผู้ประกอบการสตรีส่วนมากมุ่งเน้นนโยบายธุรกิจในด้านชื่อเสียงและภาพพจน์ของธุรกิจ มากกว่าจะเน้นถึงนโยบายหลักที่เป็นลายลักษณ์อักษรของการดำเนินธุรกิจ และจุดอ่อนที่สำคัญอีกประการคือ ขาดการวางแผนทางการเงิน เรื่องการกำหนดงบประมาณล่วงหน้า ส่วนจุดอ่อนในเรื่องระบบบัญชี การจัดการ การตลาด และแรงงานนั้นมีจุดอ่อนอยู่บ้างแต่อยู่ในระดับปานกลางไม่เด่นชัดนัก ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการสตรีเผชิญในการดำเนินธุรกิจนั้น เรียกว่าแทบไม่มีเลย เนื่องจากในสภาพการณ์ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าผู้ดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นเพศใดก็ตามสามารถประสบผลสำเร็จได้ทั้งสิ้น ข้อสำคัญคือต้องมีความเป็นผู้นำ เข้ากับผู้อื่นได้ ขยัน และมีความสามารถเหมาะสมกับธุรกิจที่ตนทำอยู่

## Abstract

The Study titled, "Women Entrepreneurs : Profiles and Managerial Weaknesses," aims at examining characteristics weaknesses and problems associated with management that women entrepreneurs in the southern region encounter. The study includes data from 103 women who own a business in 3 provinces : Phuket, Surat-Thani and Songkhla. The statistical analysis was conducted for frequencies (in percentage) using the SPSS program.

The results indicated that most women entrepreneurs have parents who own a business. They are usually between the ages of 31 to 40 years old, married, and are middle siblings. They graduated from a university with Bachelor's Degree. They are from a close family. Most did not have prior work experience but work hard, are organized and intelligent. They engaged in a business because they wished to use their energy and ability. They like to work with experts. Their business tends to be small-or medium-sized. They view capital as a critical factor to starting a business.

Regarding these women's weaknesses, they tended to lack a formal business policy and paid more attention to reputation and image. They also lack a financial plan and a budget. There are some less obvious problems in accounting, management, marketing and labour. There is no unique problem stemming from being a woman as the present-day business environment does not display much sex discrimination. It is very important, however to show leadership and good social skills, in addition to compatibility with the nature of the business.

## คำนำ

การวิจัย "ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร" เป็นงานวิจัยที่จัดทำขึ้นโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ทราบ (1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ (2) จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ และ (3) มีปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้

การศึกษานี้เป็นการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ โดยเลือกตัวอย่างซึ่งได้กำหนดลักษณะไว้แล้วในเขต 3 จังหวัดภาคใต้ คือ จำนวน 103 ตัวอย่าง จากตัวอย่างทั้งหมด 120 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 85.5 การศึกษานี้มีผลทำให้มีข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะ จุดอ่อนทางการบริหาร และปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ นอกจากนี้ผลการศึกษาที่ได้ มีทั้งลักษณะที่คล้ายคลึงและแตกต่างจากผลการศึกษาในเรื่องเดียวกันที่ได้ดำเนินการมาแล้วในต่างประเทศ

คณะผู้วิจัยจะรู้สึกขอบพระคุณอย่างยิ่ง ถ้าผู้รู้เกี่ยวกับผลงานวิชาการในด้านนี้จะได้แสดงความคิดเห็นและเสนอแนะต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อผู้วิจัยในการปรับปรุงและแก้ไขแนวทางการศึกษานี้ในเรื่องนี้

คณะผู้วิจัย

มิถุนายน 2534

# สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ	1
	ความสำคัญของปัญหา	2
	ทบทวนผลงานวิจัย	4
	สถานภาพของผู้ประกอบการสตรีไทย	12
	สรุป	15
2	วิธีการศึกษา	16
	ปัญหาของการศึกษา	16
	การเก็บข้อมูล	16
	การวิเคราะห์ข้อมูล	20
	สรุป	22
3	คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีภาคใต้	23
	ลักษณะพื้นฐานผู้ประกอบการ	23
	ลักษณะของการประกอบอาชีพ	26
	ลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการ	26
	แรงจูงใจ	31
	แรงสนับสนุน	31
	ขนาดธุรกิจ	32
	ลักษณะสังคม	33
	องค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ	33
	สรุป	34

<b>4</b>	<b>จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีภาคใต้</b>	<b>35</b>
	การกำหนดนโยบาย	35
	การบริหารงานบุคคล	38
	การจัดการและความเป็นผู้นำ	40
	การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์	42
	การวางแผนทางการเงิน	44
	การจัดการทางการเงิน	47
	การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ	49
	การจัดระบบบัญชี	51
	การจัดการสินค้า	54
	การจัดซื้อ	55
	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	57
	การกำหนดราคาขาย	60
	สรุป	62
<b>5</b>	<b>ปัญหาการค้าเนมิธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีภาคใต้</b>	<b>63</b>
	ปัญหาการค้าเนมิธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีภาคใต้	63
	สรุป	66
<b>6</b>	<b>บทสรุป บทวิจารณ์ และข้อเสนอแนะ</b>	<b>67</b>
	บทสรุป	68
	บทวิจารณ์	77
	ข้อเสนอแนะ	84
	สรุป	86
	<b>ภาคผนวก</b>	<b>87</b>
	บรรณานุกรม	

ผู้ประกอบการเข้ามามีบทบาทในการจัดตั้งธุรกิจขนาดย่อมมากขึ้น เนื่องจากจากธุรกิจขนาดย่อมมีความเข้มแข็งอย่างมาก อันเนื่องมาจากสาเหตุ คือ (1) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้มีความสามารถในการสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ทำให้เกิดความคิดใหม่ ๆ การสร้างสินค้าใหม่ ๆ หรือการเสนอบริการใหม่ ๆ (2) ธุรกิจขนาดใหญ่ต้องพึ่งพาธุรกิจขนาดย่อมมากขึ้นในรูปของการเป็นแหล่งเสนอวัตถุดิบหรือการให้บริการต่าง ๆ และ (3) คนรุ่นใหม่ให้ความสนใจกับความเป็นอิสระมากขึ้น ประกอบกับหน่วยงานของภาครัฐบาลและภาคเอกชนจะให้ความสนใจในการทำธุรกิจของตนเองมากขึ้น<sup>1</sup>

นอกจากนี้ ธุรกิจขนาดย่อมมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศด้วย กล่าวคือ (1) ธุรกิจทุกประเภทมีความเกี่ยวพันกันในรูปแบบของการขายสินค้าให้กันและกัน หรือขายให้กับผู้บริโภค ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าของสินค้าเพิ่มมากขึ้น (2) สร้างบรรยากาศของการแข่งขันเนื่องจากมีธุรกิจให้เลือ่มากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์ และ (3) ผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดย่อม มักจะเป็นผู้เสริมสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ อันทำให้เกิดการพัฒนาสินค้ามากขึ้น<sup>2</sup>

จากสภาพที่ผู้ประกอบการมีบทบาทในการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมมากขึ้น และผลของธุรกิจขนาดย่อมต่อเศรษฐกิจของประเทศมีมากขึ้นเช่นกัน ดังนั้น การศึกษาลักษณะต่าง ๆ ของผู้ประกอบการจึงเป็นเรื่องที่ควรให้ความสนใจ ซึ่งงานวิจัยนี้ จะศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เน้นที่คุณสมบัติและจุดอ่อนทางการบริหาร และคาดหวังว่าผลงานวิจัยชิ้นนี้จะเป็นแนวทางในการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการให้กว้างขวางมากขึ้น อันจะทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจลักษณะของผู้ประกอบการไทย ในบทนี้จะเสนอสภาพทั่วไปของบทบาทของสตรีในทางธุรกิจและผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง

1. Nicholas C. Siropolis, Small Business Management : A Guide to Entrepreneurship, Boston : Houghton Mifflin Company, 1977, p.13

2. Clifford M. Baumbach and Kenneth Lawyer, How to Organize and Operate a Small Business, New Jersey : Prentice-Hall, 1979, p.10-13

### ความสำเร็จของปัญหา

ลักษณะของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมประกอบด้วย (1) สภาพการทำงานที่มีความสัมพันธ์กับการตั้งเป้าหมาย หรือความสำเร็จของเป้าหมาย โดยสภาพการทำงานจะเกี่ยวข้องกับลูกค้า ผู้ขาย คู่แข่งขัน และองค์กรทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (2) การจัดรูปแบบขององค์กรพบว่าลำดับขั้นของการตัดสินใจจะมีขั้นตอนสั้น รวมทั้งมีลักษณะการรวมอำนาจ และ (3) ลักษณะการบริหารจะขึ้นกับรูปแบบการบริหารของผู้ประกอบการ<sup>3</sup> ซึ่งลักษณะของการดำเนินธุรกิจดังกล่าวเป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจมากขึ้น เนื่องจากนักธุรกิจที่ประกอบอาชีพของตนเอง และจากกลุ่มนักธุรกิจชาวจีนรุ่นลูกที่ออกมาทำธุรกิจของตนเอง แทนที่การดำเนินการแบบระบบครอบครัว<sup>4</sup> กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่จะได้รับอิทธิพลการทำงานแนวทางของตะวันตก มาจากที่ทำงานเดิมของตนหรือจากการศึกษาการบริหารสมัยใหม่

การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจของไทย อันเนื่องมาจากการที่นักลงทุนมองว่าประเทศไทยน่าจะเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกและเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรม การเกษตรและอุตสาหกรรมแรงงาน ทำให้เศรษฐกิจไทยเติบโตด้วยการพึ่งพาต่างประเทศเป็นหลัก<sup>5</sup> จากสภาพเศรษฐกิจดังกล่าวทำให้ธุรกิจไทยต้องมีการปรับตัว คือกลุ่มธุรกิจครอบครัวต้องมีการจ้างผู้บริหารมืออาชีพ หรือปรับปรุงตัวใหม่ทางด้านบริการ เพื่อจะได้รักษาธุรกิจของตนเองให้คงอยู่ได้<sup>6</sup>

---

3. W.R. Dill, "Environment as an influence on Managerial autonomy" Administrative Science Quarterly 2, p.409-443

4. ฐานเศรษฐกิจ อนาคตของไทยกับศูนย์กลางเศรษฐกิจแห่งใหม่ในภูมิภาคเอเชีย, มกราคม 2533 หน้า 139

5. เรื่องเดียวกัน หน้า 43

6. เรื่องเดียวกัน หน้า 142

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จะพบว่าลักษณะการบริหารธุรกิจขนาดย่อมมีลักษณะเฉพาะและให้ความสำคัญแก่ผู้ประกอบการอย่างมาก นอกจากนี้แรงผลักดันของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการยิ่งให้ความสำคัญมากขึ้นในรูปแบบของความพร้อม ในการปรับเปลี่ยนแนวทางการบริหารของตนเองให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน และการบริหารงานจะต้องมีลักษณะ เป็นสากลมากขึ้น

จากสภาพการณ์ข้างต้น การศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพื่อช่วยให้เกิดความเข้าใจลักษณะของผู้ประกอบการไทย อันจะเป็นผลทำให้การปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น เพื่อความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เหตุผลที่เลือกศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการสตรี เนื่องจากสตรีมีส่วนอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ จากการศึกษาในประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าผู้ประกอบการชายจะเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมเป็นส่วนมาก แต่ในช่วง 2523-2529 การขยายตัวของผู้ประกอบการสตรีเป็นไปอย่างรวดเร็ว คือเพิ่มขึ้นร้อยละ 62.5 ในขณะที่ผู้ประกอบการชายเพิ่มเพียง ร้อยละ 34.5 ในช่วงเวลาเดียวกัน<sup>7</sup> แม้ว่าในประเทศไทยจะยังไม่มีการศึกษาการขยายตัวของผู้ประกอบการสตรี คณะผู้วิจัยมีความเชื่อว่าการขยายตัวของผู้ประกอบการสตรีเป็นไปอย่างรวดเร็วเช่นกัน อันเป็นผลเนื่องมาจากการฝึกอบรมทางด้านจัดการที่จัดขึ้นตามสถาบันต่าง ๆ มีสตรีเข้าร่วมในการฝึกอบรมมากขึ้น

โครงการวิจัย "ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร" ได้กำหนดขึ้นใน 3 จังหวัดซึ่งเป็นจุดสำคัญในการพัฒนาเป็นเมืองหลักของภาคใต้ คือ จังหวัดภูเก็ต สุราษฎร์ธานี และสงขลา โดยกำหนดปัญหาของการศึกษาขึ้น 3 ประการ คือ

1. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มีคุณลักษณะเช่นใด?
2. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มีจุดอ่อนทางการบริหารทางด้านใด? และจุดอ่อนอยู่ในระดับใด?
3. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มีปัญหากการดำเนินงานหรือไม่?

---

7. Lisa I. Fired, "A new breed of entrepreneur-women", Management Review, December 1989, p.23

ปัญหาในข้อที่ 1 ทำให้ภาพของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ชัดเจนมากขึ้น ส่วน  
ปัญหาข้อ 2 และ 3 ทำให้เกิดความเข้าใจในจุดอ่อนทางการบริหารและปัญหาทางการค้าใน  
งานแล้ว ยังมีส่วนเสริมสร้างความมั่นใจในความสำเร็จทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีใน  
ภาคใต้

### บทบทวนผลงานวิจัย

การทบทวนผลงานวิจัยในที่นี้ จะเป็นผลงานวิจัยที่ได้ดำเนินการมาแล้วในประเทศ  
ทางแถบตะวันตก ซึ่งมีผลงานเกี่ยวข้องกับงานวิจัยผู้ประกอบการอย่างมากมาย โดยคณะผู้วิจัย  
มีความเห็นว่าผลงานวิจัยดังกล่าวจะเป็นแนวทางในการศึกษาผู้ประกอบการสตรีไทยได้เป็นอย่างดี  
นอกจากนี้ การใช้แนวทางที่ได้มีการศึกษามาแล้วก่อให้เกิดผลดีในเรื่องของการเปรียบเทียบ  
ผลการศึกษาของไทยกับต่างประเทศอีกด้วย

### ความหมายของผู้ประกอบการ

จากการศึกษางานวิจัยหลาย ๆ ชิ้น พบว่าการกำหนดความหมายของผู้ประกอบ  
การแตกต่างกัน เช่น Brockhaus ให้ความหมายของผู้ประกอบการคือ เจ้าของกิจการหลักและ  
จัดการธุรกิจด้วยตนเอง<sup>8</sup> Hull, Bosley และ Udell ให้ความหมายของผู้ประกอบ  
การคือ บุคคลที่จัดตั้งและจัดการธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดในการดำเนินธุรกิจ และ  
ให้รวมถึงบุคคลที่ซื้อกิจการหรือได้รับมรดก โดยบุคคลดังกล่าวสามารถดำเนินธุรกิจต่อไป และ  
ธุรกิจสามารถจะขยายตัวเองออกไปได้<sup>9</sup> Lachman ให้ความหมายของผู้ประกอบการคือ  
บุคคลที่สามารถใช้ส่วนผสมของปัจจัยการผลิตใหม่ เพื่อผลิตสินค้าชนิดใหม่เป็นครั้งแรกใน

---

8. R.H. Brockhaus, "Risk taking propensity of entrepreneurs", Academy of Management Journal, 23(3) 1980 p.510

9. D.L. Hull, J.J. Bosley and G.G. Udell. "Reviewing the heffalump : Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics" Journal of Small Business Management, 18, 1980 p. 11

อุตสาหกรรมนั้น<sup>10</sup> และ Mescon และ Montanari ให้ความหมายของผู้ประกอบการ คือ ผู้ก่อตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นมา<sup>11</sup>

การกำหนดความหมายของผู้ประกอบการมีมากมาย ตัวอย่างข้างต้นเป็นเพียง บางส่วนของการกำหนดความหมายของผู้ประกอบการ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบความหมายของผู้ประกอบการแล้ว จะพบว่า ผู้ประกอบการในทุกความหมายจะทำหน้าที่หลักคือการบริหารงานด้วยตนเอง ในการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ได้เลือกความหมายที่กำหนดโดย Hull, Bosley และ Udell

#### ลักษณะของผู้ประกอบการ

เนื่องจากความชำนาญ ความสามารถ และลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการมี อิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ดังนั้น ผลงานวิจัยของลักษณะผู้ประกอบการจึงมีความ หลากหลาย แล้วแต่ผู้วิจัยจะมุ่งเน้นในจุดใดของผู้ประกอบการ ซึ่งจะได้สรุปผลการศึกษาและงาน วิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะของผู้ประกอบการ

Tate, Megginson, Scott และ Trueblood แสดงความคิดเห็นว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ควรมีคุณลักษณะ 5 ประการ คือ (1) ความรู้สึกที่ต้องการเป็น อิสระ ซึ่งมีผลทำให้ผู้ประกอบการต้องการเป็นผู้ควบคุมชะตากรรมของตนเอง (2) ความรู้สึกที่ต้องการเป็นเจ้าของ ซึ่งมีผลทำให้ผู้ประกอบการสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ วางแผนดำเนินงานตามแนวความคิด และคาดหวังผลตอบแทนจากการทำงานดังกล่าว (3) ได้รับแรงจูงใจ จากครอบครัว ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งมักจะคิดทบทวนธุรกิจของตนเอง เพราะพื้นฐาน

---

10. R. Lachman, "Toward measurement of entrepreneurial tendencies" , Management International review, 20(2), 1980, p. 108

11. T. Mescon and J. Montanari "The personalities of independent and franchise entrepreneurs : An empirical analysis of concepts" Journal of Enterprise Management, 3(2), 1981, p.149

ทางครอบครัวมีการดำเนินงานธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว (4) รู้จักคุณค่าของเวลา เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องดำเนินงานส่วนมากของธุรกิจด้วยตนเอง ดังนั้น การจัดแบ่งเวลาจึงมีความสำคัญอย่างมาก และ (5) คาดหวังผลการดำเนินงานคืนมาอย่างรวดเร็ว ดังนั้น การวางแผนจะมุ่งเน้นแผนงานระยะสั้น<sup>12</sup>

McClelland แสดงความคิดเห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จควรมีความสามารถในเรื่องต่าง ๆ 6 ประการคือ (1) เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยงอย่างมีเหตุผล หมายความว่า การตัดสินใจทางธุรกิจใด ๆ จะต้องมีความรอบคอบ เพราะความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจะเป็นภาระทั้งหมดของผู้ประกอบการ (2) เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง ดังนั้น การดำเนินงานธุรกิจจะเหมือนกับการแข่งขัน ซึ่งมุ่งหวังชัยชนะและให้ความสนใจกับความเสี่ยงในระดับพอสมควร (3) เป็นผู้ที่ทำงานหนัก โดยเฉพาะในช่วงที่มีสภาพการณ์ทำลายความสามารถของเขา (4) เป็นผู้ที่กำหนดเป้าหมาย โดยเป้าหมายนั้นไม่จำเป็นต้องบรรลุตามที่กำหนดไว้ เนื่องจากผู้ประกอบการเมื่อพิจารณาว่าได้ดำเนินการตามเป้าหมายแล้ว ก็พร้อมจะแสวงหาเป้าหมายใหม่ (5) เป็นผู้ที่คาดหวังผลตอบแทน ผู้ประกอบการกำหนดวิธีการประเมินผลการลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ โดยคาดว่าผลตอบแทนที่จะได้รับความมากกว่าดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร เพราะการทำธุรกิจมีความเสี่ยงมากกว่า และ (6) เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เนื่องจากผู้ประกอบการมักมีความคิดแตกต่างจากกลุ่มคนทั่วไป ดังนั้น การสร้างความคิดใหม่จะเกิดขึ้น<sup>13</sup>

---

12. Curtis E. Tate, Jr, Leon C. Megginson, Charles R. Scott, Jr. and Hyle R. Trueblood, Successful Small Business Management, 4<sup>th</sup> edition, Texas : Business Publications, Inc, 1985, p.22-24

13. Nicholas C. Siropolis, op.cit., p.26-33

The National Federation of Independent Business สำรวจนักธุรกิจที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ จำนวน 2,994 คน พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะมีคุณสมบัติที่ช่วยสนับสนุนดังนี้ คือ (1) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (2) ทำงานหนัก (ประมาณ 96 ชั่วโมงต่อสัปดาห์) (3) เพศชายและเป็นคนผิวขาว (4) มีพื้นฐานการศึกษาที่ดี (5) มีความสามารถในการจัดบันทึกและคิดคำนวณ (6) มีเงินลงทุนเริ่มต้นอย่างน้อย \$50,000 (7) ให้ความสำคัญต่อยอดขาย และ (8) มีประสบการณ์เกี่ยวกับสินค้า<sup>14</sup>

Harvard Business School Alumni ศึกษาเปรียบเทียบความน่าสนใจระหว่างอาชีพผู้จัดการในบริษัทใหญ่กับอาชีพผู้ประกอบการ พบว่า อาชีพผู้ประกอบการน่าสนใจกว่า เพราะ (1) ผู้ประกอบการมีความสนุกกับการทำงานมากกว่า (2) ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจและได้รับการสนองความพึงพอใจจากงานมากกว่า (3) ถ้ามีโอกาสให้เลือกผู้ประกอบการยังคงพอใจที่จะเลือกประกอบอาชีพอิสระของตนเอง (4) ผู้ประกอบการมีความรู้สึกที่ตนเองไม่ต้องปลดเกษียณจากงาน และ (5) ผู้ประกอบการคาดหวังว่าจะได้ผลตอบแทนมากกว่า<sup>15</sup>

Bygrave เสนอรูปแบบของการพัฒนากระบวนดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการโดยใช้รูปแบบของ Moore ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบุคคลนั้น รูปแบบของ Moore แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะตามขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ ในช่วงของการวิวัฒนาการจัดตั้งธุรกิจนั้นผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะ คือ (1) ต้องการความสำเร็จ (2) มีการควบคุมภายใน (3) มีความกระตือรือร้น (4) ชอบความเสี่ยง (5) มีคุณค่าส่วนตัว (6) มีการศึกษา และ (7) มีประสบการณ์ ในช่วงของการตัดสินใจจัดตั้งธุรกิจผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะ คือ (1) ชอบความเสี่ยง (2) ไม่พอใจกับงานที่ทำอยู่ หรือเพิ่งออกจากงาน (3) มีการศึกษา (4) อายุ (5) เพศ และ (6) ข้อผูกพัน ในช่วงการดำเนินธุรกิจนั้นผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะ

---

14 Jeremy Main, "A golden age for entrepreneurs", *Fortune*, February 12, 1990, p.65

15 *Ibid*, p.68

คือ (1) มีความเป็นผู้ประกอบการ (2) มีความเป็นผู้นำ (3) มีความเป็นผู้จัดการ (4) ข้อผูกพัน และ (5) การมองการณ์ไกล<sup>16</sup>

จากผลงานวิจัยดังกล่าวข้างต้น แม้ว่าการมองคุณลักษณะของผู้ประกอบการจะแตกต่างกันตามงานวิจัยแต่ละประเภท จุดร่วมของการมองคุณลักษณะของผู้ประกอบการยังคงมีร่วมกัน คือ (1) พื้นฐานครอบครัว (2) ประสบการณ์ทางธุรกิจ (3) ความเป็นอิสระ (4) ลักษณะการทำงาน และ (5) พื้นฐานส่วนตัวของผู้ประกอบการเอง เช่น อายุ การศึกษา เป็นต้น ดังนั้น การวิจัย ผู้ประกอบการสตรี : ในด้านคุณลักษณะ จึงได้ผสมผสานคุณลักษณะต่าง ๆ เข้าด้วยกัน แล้วสร้างแบบสอบถามทั้งหมด 21 คำถาม โดยแนวทางการสร้างคำถามดัดแปลงจากการทดสอบผู้ประกอบการของ Mancuso ซึ่งแบบทดสอบดังกล่าวใช้วิเคราะห์ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของ The Center for Entrepreneurial Management จำนวน 2,500 คน ดังนั้น แบบสอบถามดังกล่าวได้ทดสอบความน่าเชื่อถือได้ทางสถิติอย่างเหมาะสม<sup>17</sup>

#### จุดอ่อนทางการบริหาร

การศึกษาถึงจุดอ่อนทางการบริหาร ได้มาจากพิจารณาการบริหารของผู้ประกอบการว่า ได้จัดทำตามระบบบริหารที่เหมาะสมและควรจะเป็นหรือไม่ ดังนั้น การศึกษางานวิจัยในที่นี้คือการพิจารณาว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการควรทำเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมีอะไรบ้าง

ณัฐฉาน อินทรสุขศรี แสดงความเห็นว่าการจัดการธุรกิจขนาดย่อมควรมียึดหลักของการจัดการเบื้องต้นเป็นหลักในการบริหาร คือ การวางแผน การจ้องเค่งการ การจัดหาคนเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุม<sup>18</sup>

---

16 William D. Bygrave, "The Entrepreneurship Paradigm(I) : A Philosophical look at its research methodologies", Entrepreneurship Theory and Practice, Fall, 1989, p.9

17. Clifford M. Baumbach and Joseph R. Mancuso, Entrepreneurship and Venture Management, 2<sup>nd</sup> edition New Jersey : prentice-Hall, Inc., 1987, p.61-64

18. คลังสมอง ชี้ช่องลงทุนทำการค้าขนาดย่อมมอดนิม 50 ประเภท  
กรุงเทพมหานคร : บริษัทมิเดียโพกัส จำกัด 2528 หน้า 311

Tate, Megginson, Scott และ Trueblood แสดงความเห็นว่าคุณประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีความสามารถ 6 ประการ คือ (1) สามารถเข้าใจว่าลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมมีความเป็นเฉพาะของตนเอง ดังนั้น การจำลองรูปแบบของการจัดการธุรกิจขนาดใหญ่มาก็ อาจไม่เหมาะสม (2) สามารถเปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยีและสภาพแวดล้อม เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมการตัดสินใจขึ้นกับผู้ประกอบการอยู่แล้ว ดังนั้น จึงมีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานได้สูง (3) สามารถจัดระบบข้อมูลทางการตลาด และการดำเนินได้อย่างถูกต้อง (4) สามารถใช้ทรัพยากรมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ (5) สามารถใช้เงินทุนอย่างเหมาะสม และ (6) สามารถเข้าใจและจัดการตามกฎระเบียบต่าง ๆ ของรัฐบาล<sup>19</sup>

Baumbach และ Lawyer แสดงความเห็นว่าคุณประกอบการควรมีความชำนาญ 6 ประการ คือ (1) ความชำนาญทางด้านการเงิน หมายถึงความสามารถในการตัดสินใจลงทุนโดยคำนึงถึงความเสี่ยง การคาดคะเนรายได้ และการจัดหางบประมาณ (2) ความชำนาญทางด้านการบริหารงานบุคคล หมายถึง การจัดการ การพัฒนาและการฝึกอบรมพนักงาน (3) ความชำนาญทางด้านการตลาด หมายถึง ความสามารถในการวิจัยตลาด การส่งเสริมการขายและการขาย (4) ความชำนาญในการสร้างสินค้าใหม่ (5) ความชำนาญทางด้านจัดการและการวางแผน หมายถึง การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ และจัดบุคลากรให้ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่วางไว้<sup>20</sup>

---

19. Curtis E. Tate, Jr., Leon C. Megginson, Charles R. Scott, Jr, and Lyle R. Trueblood, op. cit., p.25

20. Clifford M. Baumbach and Kenneth Lawyer, How to Organize and Operate a Small Business 6<sup>th</sup> edition New Jersey : Prentice-Hall, 1979, p.41

งานวิจัยดังกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่า การนำหลักการจัดการมาใช้กับธุรกิจขนาดย่อมจะต้องปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม นอกจากผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถทางการบริหารในด้านต่าง ๆ เช่น การจัดองค์การ การบริหารงานบุคคล การตลาด การเงิน และการบัญชี ดังนั้น งานวิจัยผู้ประกอบการสตรี ในด้านจุดอ่อนทางการบริหารได้รวบรวมงานทางด้านการบริหารที่เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจขนาดย่อมมาเป็นแนวทางในการประเมินผล โดยกำหนดคำถามในแบบสอบถามจำนวน 45 ข้อ

### ปัญหาการค้าเงินธุรกิจ

Dandridge และ Sewall เสนอผลการศึกษาปัญหาการค้าเงินธุรกิจ คือ (1) ปัญหาทางด้านการจัดการทางการเงิน (2) ปัญหาทางด้านความเข้าใจกฎระเบียบต่าง ๆ (3) ปัญหาการให้สินเชื่อและการจัดเก็บ (4) ปัญหาทางด้านการจัดบันทึกทางบัญชี และ (5) ปัญหาทางด้านการเสียภาษี<sup>21</sup>

Kennedy, Loutzenliser และ Chaney เสนอผลการศึกษาปัญหาการค้าเงินธุรกิจแยกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ปัญหาของกิจการที่มียอดขายต่ำกว่า \$100,000 ได้แก่ (1) ปัญหาการจัดบันทึกทางบัญชี (2) ปัญหาทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย (3) ปัญหายอดขายไม่เพียงพอ (4) ปัญหาทางด้านการควบคุมสินค้า และ (5) ปัญหาทางด้านเงินสดหมุนเวียน ส่วนปัญหาของกิจการที่มียอดขายมากกว่า \$100,000 ได้แก่ (1) ปัญหาทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย (2) ปัญหาทางด้านการควบคุมสินค้า (3) ปัญหาทางด้านการจัดบันทึกทางบัญชี (4) ปัญหาทางด้านการติดตามลูกหนี้ และ (5) ปัญหาทางด้านการวางแผนระยะยาว<sup>22</sup>

---

21. T.C. Dandridge and M.A. Sewall, "A priority analysis of the problems of small business managers", American Journal of Small Business, 3(2), 1978, p.28-36

22. J.Kennedy, J. Loutzenliser, and J. Chaney, "Problems of small business firms : an analysis of the SBI consulting program", Journal of Small Business Management, 17(1), ..., 1979, p.7-14

Swanson เสนอผลการศึกษาปัญหาทางดำเนินธุรกิจ คือ (1) ปัญหาทางด้านแรงจูงใจต่อพนักงาน (2) ปัญหาทางด้านการดำเนินงานในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (3) ปัญหาทางด้านการผลิต (4) ปัญหาทางด้านการตลาด และ (5) ปัญหาทางด้านการจัดการทางการเงิน<sup>23</sup>

Khan และ Rocha ศึกษาปัญหาการดำเนินธุรกิจแยกตามประเภทธุรกิจ พบว่าธุรกิจทุกประเภทมีปัญหาทางด้านการตลาด การจัดการ เงินทุนหมุนเวียน การบัญชี และการควบคุมสินค้า เหมือนกันหมด แต่ลำดับความสำคัญของปัญหาแตกต่างกัน เช่น ธุรกิจประเภทค้าปลีกและการผลิตจะให้ความสำคัญกับปัญหาทางด้านการตลาดเป็นลำดับหนึ่ง แต่ธุรกิจประเภทบริการให้ความสำคัญกับปัญหาทางด้านการจัดการเงินทุนหมุนเวียนเป็นลำดับหนึ่ง<sup>24</sup>

Little ศึกษาปัญหาการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม และผู้บริหารมืออาชีพพบว่าธุรกิจมีปัญหาทางด้านเงินทุน การบัญชี การตลาด และการจัดการ<sup>25</sup>

---

23. D.H.Swanson, "Who advises the manufacture?" Journal of Small Business Management, 19(1), 1981, p.41-47

24. M.R.Khan and J.R. Rocha, Jr., "Recurring managerial problems in small business" American Journal of Small Business, 7 (1), 1982, p.50-52

25. M.W. Little, "Des Moines Studies problems and opportunities for small business", Wisconsin Small Business Forum, 2(1), 1983, p.25-31

Peterson ศึกษาปัญหาการค้าเงินธุรกิจที่มีการจ้างงานต่ำกว่า 10 คนและมีเงินทุนสุทธิต่ำกว่า \$200,000 พบว่า ธุรกิจดังกล่าวมีปัญหา คือ (1) ปัญหาการวางแผนธุรกิจระยะยาว (2) ปัญหาทางด้านการจัดทำรายงานตามข้อกำหนดของรัฐ (3) ปัญหาทางด้านเทคนิคการตลาด (4) ปัญหาทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์ และ (5) ปัญหาทางด้านการวิเคราะห์คู่แข่ง<sup>26</sup>

การศึกษาที่กล่าวมาแล้วข้างต้นมีส่วนยืนยันว่าผู้ประกอบการมีความจำเป็นที่จะดำเนินการทางด้านการบริหารในทุกด้านให้ประสบความสำเร็จ มิฉะนั้นจะก่อให้เกิดปัญหาทางด้านการดำเนินงานได้ การศึกษาผู้ประกอบการสตรีในด้านปัญหาของการค้าเงินธุรกิจได้รวบรวมแนวทางการศึกษาต่าง ๆ มาสร้างแบบสอบถามโดยจะกล่าวถึงปัญหาทางด้านการเงิน การจัดการการตลาด และความรู้ความเข้าใจทางกฎหมาย

### สถานภาพของผู้ประกอบการสตรีไทย

เพื่อความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ประกอบการสตรีไทยมากขึ้น ข้อมูลต่าง ๆ ในส่วนนี้จะอธิบายถึงภูมิหลังของสถานภาพของสตรีไทย แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสตรี และสถานภาพของสตรีในการค้าเงินธุรกิจ

#### ภูมิหลังของสถานภาพของสตรีไทย

ในสมัยอยุธยา พ.ศ.1896-2310 ถือว่าผู้หญิงเป็นสมบัติของบิดา เมื่อแต่งงานแล้วก็ตกเป็นสมบัติของสามี ดังนั้น การซื้อขายผู้หญิงจึงเป็นที่ยอมรับกันในสังคมยุคนั้น มาถึงสมัยรัตนโกสินทร์ พ.ศ.2325 จนถึงปัจจุบัน สถานภาพของสตรีดีขึ้น ทั้งทางด้านการได้รับการศึกษา และสถานภาพสมรสแบบคู่เดียวเมียเดียว<sup>27</sup>

---

26. R.A. Peterson, "Small Business management assistance : needs and sources" American Journal of Small Business, 9(2), 1984, p.35-45

27. สุธีรา ทอมสัน. และคณะ แนวความคิด : บทบาทของสตรีไทยในกาพัฒนาประเทศ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศ 2531 หน้า 2

บทบาทของสตรีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากจากโครงสร้างเศรษฐกิจของไทยเป็นเกษตรกรรม ซึ่งมีการใช้แรงงานค่อนข้างสูง ประกอบกับสมัยก่อนผู้ชายวัยฉกรรจ์จะถูกเกณฑ์ให้เข้ารับราชการภายใต้ระบบไพร่ นอกจากนี้ ศาสนาพุทธกำหนดให้มีการบวช ผลของปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้สตรีมีความจำเป็นเข้าจัดการงานด้านเกษตรกรรมและการค้าขาย ทำให้สตรีได้รับประสบการณ์จากการทำงานจริง เนื่องจากสมัยก่อนโอกาสทางการศึกษาของสตรีมีจำกัด

### แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

การพัฒนาสตรีในประเทศไทย เริ่มมีการพูดถึงอย่างจริงจังในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 3 (2515-2519) โดยกล่าวถึงความจำเป็นในการช่วยเหลือสตรีและเด็กทางด้านสุขภาพ และการคุ้มครองแรงงานสตรีและเด็ก ส่วนแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 4 (2525-2529) ได้เน้นถึงความสำคัญของการพัฒนาคุณภาพของสตรี โดยเน้นทางด้านการยกระดับการศึกษา ปรับปรุงความเท่าเทียมกันทางด้านอาชีพ และปรับปรุงด้านกฎหมายในเรื่องสิทธิสตรี มาถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 5 (2525-2529) คงเน้นการพัฒนาคุณภาพสตรี เช่นเดิมแต่มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของสตรีที่จะพัฒนาชัดเจนมากขึ้น<sup>28</sup> และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 6 (2530-2534) ได้กำหนดแนวทางในการพัฒนาสตรีที่สำคัญคือ (1) แนวความคิดของการพัฒนาสตรี ซึ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของสตรีและเน้นการพัฒนาเชิงคุณภาพและการปรับตัวเพื่อทำให้สตรีสามารถพึ่งตนเอง และ (2) กระบวนการพัฒนาสตรีให้สอดคล้องกับการพัฒนาประเทศส่วนรวม<sup>29</sup> ซึ่งในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 6 เน้นคุณภาพของสตรีให้สามารถพึ่งพาอาศัยตนเองมากขึ้น เนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจไทย

---

28. The National Commission on Women's Affairs, Women's Development In Thailand, The National Committee for International Cooperation, 1985, p.19-24

29 คณะกรรมการพัฒนาสตรีแห่งชาติ แผนพัฒนาสตรีในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 พ.ศ.2530-2534 หน้า 4

การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจสังคมที่มีผลกระทบต่อสถานภาพ และบทบาทของสตรีไทย คือ (1) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตเป็นประเทศอุตสาหกรรม ทำให้สตรีออกมาทำงานนอกบ้านมากขึ้น (2) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของประชากร ทำให้มีประชากรในวัยทำงานเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น การแข่งขันทางด้านแรงงานสูงมาก (3) การเปลี่ยนแปลงชุมชนจากชนบทมาเป็นชุมชนเมือง ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของครอบครัว โดยเปลี่ยนเป็นครอบครัวเดี่ยวและมีคนโสดมากขึ้น และ (4) การเศรษฐกิจของประเทศอาศัยการส่งออกเป็นหลัก ดังนั้น การปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์จึงเป็นเรื่องจำเป็นและส่งผลให้มีการพัฒนาบุคคลากร<sup>30</sup>

#### สถานภาพของสตรีในการดำเนินธุรกิจ

จากภูมิหลังของสตรีไทยที่รับภาระการจัดการทางด้านเกษตรกรรมและค้าขาย ประกอบทั้งการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ทำให้สตรีประกอบธุรกิจส่วนตัวมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การศึกษานานาชาติต่าง ๆ ของสตรีที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจนั้นยังไม่มีการศึกษาที่เห็นความเห็นต่าง ๆ ที่นำเสนอในที่นี้เป็นเพียงผลจากการสัมมนาที่ต่าง ๆ ซึ่งคณะผู้วิจัย มีความเห็นว่าความคิดเห็นดังกล่าวสะท้อนภาพของสตรีในฐานะผู้ประกอบการแบบไทยในบางแง่มุม

เลขา ปิยะฮัจญ์ริย แสดงความคิดเห็นว่าปัจจัยที่ทำให้สตรีริเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง คือ (1) ความพร้อมในตนเองของสตรี (2) ความรู้ในเชิงธุรกิจโดยเฉพาะทางด้านการตลาด ซึ่งส่วนมากสตรีจะขาดความรู้ทางด้านนี้ (3) ความสามารถในการเลือกใช้เทคโนโลยี (4) การจัดหาแหล่งเงินทุน และ (5) การสนับสนุนของครอบครัว<sup>31</sup>

จากการสัมมนาปัญหาเศรษฐกิจและการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ในส่วนบทบาทสตรีในการดำเนินธุรกิจ สามารถสรุปความเห็นในเรื่องคุณสมบัติของผู้ประกอบการ คือ (1) ความหนักแน่นและอดทน (2) ความจริงจัง (3) ความรู้ดี ซึ่งเป็นผลมาจากการศึกษาและ

30. เรื่องเดียวกัน หน้า 2-4

31. สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศ "สตรีผู้ริเริ่มธุรกิจ" บทบาทของสตรี

ค้นคว้าหาความรู้ตลอดเวลา (4) ความขยันหมั่นเพียร (5) ความกระตือรือร้น (6) ความมีมนุษยสัมพันธ์ (7) ความเชื่อมั่นในตนเอง (8) มีประสบการณ์ และ (9) มีสุขภาพดี<sup>32</sup>

ส่วนปัญหาของผู้ประกอบการสตรี คือ (1) ขาดแหล่งเงินทุน (2) ขาดความรู้และความชำนาญทางด้านการจัดการ (3) ใช้เวลาในการดำเนินธุรกิจเป็นช่วงของเวลา ทำให้การดำเนินงานได้ไม่เต็มที่ และ (4) คุณภาพของสินค้าประเภทงานหัตถกรรม ยังไม่สามารถแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้<sup>33</sup>

### สรุป

การประกอบธุรกิจขนาดย่อมจะมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศมากขึ้น ดังนั้น การศึกษาจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ประกอบการจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะผู้ประกอบการจะมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ ในช่วงไม่กี่ปีมานี้ผู้ประกอบการสตรีเพิ่มขึ้นอย่างมาก แต่ผลงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตรีในด้านการบริหารไม่มี ดังนั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ประกอบการสตรีไทยจึงยังคงเป็นปัญหา

ผลงานวิจัยต่าง ๆ ที่นำมากล่าวในบทนี้ เป็นผลงานวิจัยที่ดำเนินการอยู่ในประเทศทางตะวันตก ซึ่งงานวิจัยดังกล่าวคงจะเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยของไทยได้เป็นอย่างดี ผลงานวิจัยที่ได้กล่าวถึงจะเป็นงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความหมายของผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้ประกอบการ จุดอ่อนทางการบริหาร และปัญหาของการดำเนินธุรกิจ ในช่วงของการทบทวนผลงานวิจัย คณะผู้วิจัยได้ตกลงกำหนดแนวทางการวิจัยควบคู่ไปด้วย

---

32. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ "บทบาทของสตรีในการดำเนินธุรกิจ" ปัญหาเศรษฐกิจและการดำเนินการธุรกิจในประเทศ 2528 หน้า 72-93

33. The Thailand National Commission on Women's Affaris, Aspects of Thai Women Today, 1980, p.59-60

ในส่วนของสภาพแวดล้อมของไทยที่จะมีผลต่อการศึกษานั้น ได้แสดงให้เห็นว่า ความสำคัญของสตรีไทยต่อการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นที่ยอมรับ จึงมีผลทำให้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับหลัง ๆ เน้นการพัฒนาคุณภาพของสตรีไทย แม้จะยังไม่มียุทธศาสตร์การศึกษาที่ชัดเจน แต่การประชุมสัมมนาทางบ้านสตรีในหลายแห่ง ก็ช่วยสะท้อนภาพบางแง่มุมของผู้ประกอบการสตรีไทย

## วิธีการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษาเรื่อง ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร คือ การสำรวจคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี และจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี โดยคาดหวังว่าการศึกษาดังกล่าวจะทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ประกอบการสตรีไทย และช่วยให้การปรับปรุงการเรียนการสอนธุรกิจขนาดย่อมมีความเหมาะสมกับสังคมไทยมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่จะได้ทราบถึงความต้องการพัฒนาทางด้านความรู้ทางการบริหาร ในบทนี้จะได้นำเสนอวิธีการศึกษาของโครงการดังกล่าว

ปัญหาของการศึกษา

ปัญหาของการศึกษาเรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหาร ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 1 ในส่วนนี้จะได้นำรายละเอียดของปัญหาในแต่ละข้อ เพื่อสร้างขอบเขตของการศึกษาว่ามุ่งเน้นทางด้านใด ปัญหาของการศึกษามีดังนี้?

1. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีคุณลักษณะเช่นใด?
2. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีจุดอ่อนทางการบริหารอย่างไร?
  - 2.1 จุดอ่อนทางการบริหารทางด้านใด?
  - 2.2 จุดอ่อนทางการบริหารอยู่ระดับใด?
3. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีปัญหาการดำเนินงานอย่างไร?
  - 3.1 ปัญหาการดำเนินงานทางด้านใด?
  - 3.2 ปัญหาการดำเนินงานอยู่ในระดับใด?

การสำรวจข้อมูลต่าง ๆ ใช้แบบสอบถาม เพื่อค้นหาคำตอบของคำถามทั้ง 3 ข้อ ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น

การเก็บข้อมูล

การเก็บข้อมูลแยกการทำงานออกเป็น 4 ส่วน คือ แหล่งข้อมูล เครื่องมือ-จัดเก็บข้อมูล การทดสอบการศึกษา และกระบวนการเก็บข้อมูล ซึ่งรายละเอียดของแต่ละขั้นตอนมีดังนี้

### แหล่งข้อมูล

แหล่งข้อมูลจะต้องมีลักษณะตรงกับข้อกำหนดของการศึกษา ดังนี้

1. กิจการที่เลือกจะตั้งอยู่ใน 3 จังหวัดของภาคใต้ คือ จังหวัดภูเก็ต สุราษฎร์ธานี และสงขลา ซึ่ง 3 จังหวัดถูกเลือกเป็นตัวแทนของภาคใต้ เนื่องจากทั้ง 3 จังหวัดถูกกำหนดให้เป็นเมืองหลักของภาคใต้ การพัฒนาทางด้านธุรกิจมีจำนวนมาก
2. กิจการที่เลือกจะต้องมีผู้ประกอบการเป็นสตรี โดยลักษณะของผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของกิจการหลักและการจัดธุรกิจด้วยตนเอง
3. กิจการที่เลือกจะต้องอยู่ในกลุ่มธุรกิจที่เป็นทางการ หมายถึง ผู้ประกอบการดำเนินกิจการขนาดย่อม (เช่น ร้านอาหาร และร้านตัดเสื้อ) ไปจนถึงกิจการขนาดใหญ่ (เช่น โรงแรม และการจัดสรรที่ดิน)<sup>1</sup>
4. กิจการที่เลือกจะต้องมีจำนวนพนักงาน ตั้งแต่ 20 คนขึ้นไป

### เครื่องมือจัดเก็บข้อมูล

เครื่องมือจัดเก็บข้อมูลใช้แบบสอบถาม โดยแบบสอบถามแยกออกเป็น 4 ส่วนใหญ่ คือ ส่วนที่ 1 เป็นผู้ข้อมูลทั่วไปของกิจการและผู้ประกอบการ ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี มีคำถามทั้งหมด 21 ข้อ ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี มีคำถามทั้งหมด 45 ข้อ และส่วนที่ 4 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการสตรี มีคำถามทั้งหมด 12 ข้อ ซึ่งแนวทางในการสร้างแบบสอบถามได้มาจากการศึกษาผลงานวิจัยที่ได้ดำเนินการมาก่อน มาปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของไทย

### การทดสอบการศึกษา

การทดสอบการศึกษา เพื่อทดสอบความ เชื่อถือได้ของแบบสอบถาม คณะผู้วิจัย ดำเนินการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 10 ตัวอย่างในจังหวัดสงขลา โดยผู้ประกอบการจะ

---

1. สุธีรา ทอมสัน และคณะ, แนวความคิด : บทบาทของสตรีไทยในการพัฒนาประเทศ, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2513 หน้า 26

มีคุณสมบัติดังกล่าวข้างต้นทุกประการ ผลของการทดสอบการศึกษา มีการคัดทอนคำถามในส่วนที่ 2 จาก 26 ข้อ เหลือ 21 ข้อ มีการปรับปรุงคำถามในส่วนที่ 3 ให้ชัดเจนมากขึ้น และมีการคัดทอนคำถามในส่วนที่ 4 จาก 13 ข้อ เหลือ 12 ข้อ เนื่องจากคำถามข้อ 13 เป็นคำถามถึงปัญหาอื่น ๆ ผู้ประกอบการไม่แสดงความเห็นในข้อดังกล่าว

จากการทดสอบแบบสอบถาม ทำให้คณะผู้วิจัยกำหนดจำนวนแบบสอบถามที่ต้องการเพียง 100 ชุด เป็น 120 ชุด โดยกระจายแบบสอบถามออกเป็นจังหวัดละ 40 ชุด เนื่องจากผู้ประกอบการบางท่านไม่มีเวลาที่จะให้สัมภาษณ์ได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจะขอแบบสอบถามศึกษาก่อนแล้วจะขอส่งคืนภายหลัง

• กระบวนการเก็บข้อมูล

คณะผู้วิจัยดำเนินการฝึกอบรมพนักงานที่ออกสัมภาษณ์ข้อมูล เพื่อให้เกิดเข้าใจในแบบสอบถาม ซึ่งพนักงานจะต้องพยายามเก็บแบบสอบถามกลับมา ในกรณีที่ผู้ประกอบการขอศึกษาแบบสอบถามก่อน ขอให้ส่งแบบสอบถามคืนมา

แบบสอบถามที่ส่งออกจำนวน 120 ชุด โดยเลือกผู้ประกอบการตามข้อกำหนดที่กล่าวมาแล้วข้างต้น การเลือกผู้ประกอบการใช้การสัมภาษณ์ชื่อผู้ประกอบการสตรีจากสมาคมนักธุรกิจสตรี หอการค้า และสมาคมสตรีไลออนของแต่ละจังหวัด ผลการเก็บข้อมูลมีดังนี้

ตารางที่ 2-1 ผู้ตอบแบบสอบถาม

จังหวัด	จำนวนแบบ สอบถามที่ส่ง	แบบสอบถามที่ได้รับคืน	
		จำนวน	ร้อยละ
ภูเก็ต	40	33	82.5
สุราษฎร์ธานี	40	30	75.0
สงขลา	40	40	100.0
รวม	120	103	85.8

แบบสอบถามที่ส่งออกไปจำนวน 120 ชุด ได้รับคำตอบ 103 ชุด คิดเป็นร้อยละ 85.8 โดยจะเก็บข้อมูลจากจังหวัดสงขลาสูงสุด คือร้อยละ 100 เนื่องจากผู้วิจัยสามารถติดตามทวงถามข้อมูลคืนได้

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล คือ การนำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์และแปลความหมายให้สอดคล้องกับปัญหาของการศึกษาที่ได้กำหนด โดยการแปลความหมายของข้อมูลอยู่ในรูปการสร้างตาราง และการคำนวณ ซึ่งแนวทางการวิเคราะห์ข้อมูลตามปัญหาแต่ละข้อมีดังนี้

ปัญหาของการศึกษาข้อที่ 1 ใช้การวิเคราะห์ในรูปของอัตราร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละข้อ มีจำนวนคำถามทั้งหมด 21 ข้อ

ปัญหาของการศึกษาข้อที่ 2 ใช้การวิเคราะห์ในรูปของอัตราร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม คำถามจำนวน 45 ข้อ แยกออกเป็นลักษณะการบริหารได้ 12 ข้อ โดยแต่ละหัวข้อจะมีคำถามที่บ่งบอกถึงความสามารถทางการบริหารนั้น รายละเอียดของหัวข้อการบริหารและจำนวนคำถามดูจากตารางที่ 2-2

### ตารางที่ 2-2 หัวข้อการประเมินลักษณะการบริหาร

การบริหาร	จำนวนคำถาม
1. การกำหนดนโยบายธุรกิจ	4
2. การบริหารงานบุคคล	3
3. การจัดการและความเป็นผู้นำ	3
4. การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์	4
5. การวางแผนทางการเงิน	3
6. การจัดการทางการเงิน	4
7. การให้สินเชื่อ และการจัดเก็บ	6

การบริหาร	จำนวนคำถาม
8. การจัดระบบบัญชี	4
9. การจัดการสินค้า	2
10. การจัดซื้อ	3
11. การโฆษณาและส่งเสริมการขาย	5
12. การกำหนดราคาขาย	4
รวม	45

การวิเคราะห์ปัญหาในข้อ 2 จะมีการพิจารณาว่ามีการดำเนินการทางด้านการบริหารในด้านต่าง ๆ (ตามตารางที่ 2-2) หรือไม่ ถ้าหากมีการดำเนินการจัดทําอยู่ในระดับใด ซึ่งขั้นของการดำเนินงานแยกออกเป็น 3 ระดับ คือ 1 เท่ากับน้อย 2 เท่ากับปานกลาง และ 3 เท่ากับมาก ดังนั้น การวิเคราะห์ระดับขั้นของการทำงานคือการหาค่าเฉลี่ยของคะแนนดังกล่าว

ปัญหาของการศึกษาข้อที่ 3 ใช้การวิเคราะห์ในรูปของอัตราร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนคำถาม 12 ข้อ นอกจากนี้ มีการกำหนดระดับความสำคัญของปัญหาเป็น 5 ระดับ คือ 1 เท่ากับน้อยที่สุด 2 เท่ากับค่อนข้างน้อย 3 เท่ากับปานกลาง 4 เท่ากับค่อนข้างมาก และ 5 เท่ากับมากที่สุด ดังนั้น การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัญหาการดำเนินงานคือการหาค่าเฉลี่ยของคะแนนดังกล่าว

สรุป

การศึกษาผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งการสร้างแบบสอบถามจะต้องสอดคล้องกับปัญหาของการศึกษาคำวอย่าง que เลือกต้องเป็นไปตามข้อกำหนด ซึ่งได้ส่งแบบสอบถามจำนวน 120 ตัวอย่าง แต่ได้รับคำตอบ 103 ตัวอย่างคิดเป็นร้อยละ 85.8 การวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้แบบสอบถามเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ ซึ่งแนวทางการวิเคราะห์จะเป็นไปตามปัญหาของการศึกษา

**คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้**

การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี คือการวิเคราะห์องค์ประกอบต่าง ๆ ที่หล่อหลอมผู้ประกอบการ ซึ่งองค์ประกอบดังกล่าวคือลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ ลักษณะของการประกอบอาชีพ ลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการ แรงจูงใจ แรงสนับสนุน ขนาดธุรกิจ ลักษณะสังคมและองค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ ในการศึกษาจัดสร้างแบบสอบถามทั้งหมด 21 ข้อ ซึ่งในคำถามแต่ละข้อจะสะท้อนภาพคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้

**ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ**

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้ประกอบด้วยอาชีพของบิดามารดา อายุ ลำดับที่ของการเป็นบุตร สถานภาพสมรส การศึกษา และความสัมพันธ์กับบิดามารดา ซึ่งในแต่ละหัวข้อมีรายละเอียดของการวิเคราะห์ดังนี้

**อาชีพของบิดามารดา**

โรงเรียนแห่งแรกที่จะสอนความเป็นผู้ประกอบการ คือสภาพการทํารัฐกิจของบ้านนั่นเอง ดังนั้น อาชีพของบิดามารดาจะมีอิทธิพลต่อการอบรมฝึกฝนบุตรหลานให้ซึมซับทราบดีวิธีการประกอบธุรกิจ ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 59.2 ทั้งบิดาและมารดาประกอบอาชีพส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ของอายุการทำงาน รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้ มีดังนี้

<b>คำถาม</b>	บิดามารดาของท่านประกอบอาชีพ?	
<b>คำตอบ</b>	ก. ทั้งสองท่านประกอบอาชีพส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ของอายุการทำงาน	59.2%
	ข. ทั้งสองท่านประกอบอาชีพส่วนตัวบ้างในช่วงอายุการทำงาน	7.8%
	ค. ท่านคนใดคนหนึ่งประกอบอาชีพส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ของอายุการทำงาน	12.6%

ง. ท่านคนเดียวคนหนึ่งประกอบอาชีพส่วนตัว	
บ้างในช่วงอายุการทำงาน	7.8%
จ. ทั้งสองท่านไม่เคยประกอบอาชีพส่วนตัว	12.6%

อายุ

สภาพปัจจุบันผู้ประกอบการจะมีอายุน้อยลงซึ่งเป็นผลมาจากในช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ทำให้การจ้างงานทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนลดลง ทำให้เกิดผลสะท้อนคือ เริ่มมีการหาอาชีพส่วนตัวมากขึ้น ผลจากการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้พบว่าร้อยละ 36.9 อายุของผู้ประกอบการอยู่ระหว่าง 31-40 ปี รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	อายุปัจจุบันของท่าน?	
<u>คำตอบ</u>	ก. 21-30 ปี	31.1%
	ข. 31-40 ปี	36.9%
	ค. 41-50 ปี	20.3%
	ง. มากกว่า 51 ปี	11.7%

ลำดับที่ของการเป็นบุตร

บุตรคนโตของครอบครัว มักจะได้รับการฝึกฝนให้เป็นผู้จัดการภายในบ้านแทนพ่อแม่เสมอ จากสภาพการดังกล่าวบุตรคนโตน่าจะมีโอกาสเป็นผู้ประกอบการมากที่สุด ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้พบว่าร้อยละ 54.4 เป็นบุตรคนกลางของครอบครัว ซึ่งขัดแย้งกับสภาพที่คาดหวังไว้ รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ท่านเป็นบุตรคนที่.....ของครอบครัว	
<u>คำตอบ</u>	ก. คนโต	23.3%
	ข. คนกลาง	54.4%
	ค. คนเล็ก	19.4%
	ง. ลูกคนเดียว	2.9%

### สถานภาพสมรส

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมักจะสมรสแล้ว โดยคู่สมรสจะมีส่วนช่วยสนับสนุนการทำงานของผู้ประกอบการ ทั้งทางด้านกำลังใจ กำลังกาย และกำลังเงิน ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 68.9 ผู้ประกอบการมีสถานภาพสมรส รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	สถานภาพสมรสในปัจจุบันของท่าน	
<u>คำตอบ</u>	ก. แต่งงานแล้ว	68.9%
	ข. หย่า/หม้าย	3.9%
	ค. เป็นโสด	27.2%

### การศึกษา

การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วมีผลทำให้การศึกษาของผู้ประกอบการอยู่ในระดับสูงมากขึ้น ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 31.1 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน	
<u>คำตอบ</u>	ก. ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	24.2%
	ข. มัธยมศึกษา	20.4%
	ค. อาชีวศึกษา	13.6%
	ง. อนุปริญญา	7.8%
	จ. ปริญญาตรี	31.1%
	ฉ. ปริญญาโท	2.9%
	ช. ปริญญาเอก	-

### ความสัมพันธ์กับบิดามารดา

ผู้ประกอบการต้องต่อสู้ดิ้นรน เพื่อให้การทำงานบรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้เอง ดังนั้น ครอบครัวที่มีความเข้มงวดหรือแข่งขันน่าจะเป็นสถานที่ฝึกงานของผู้ประกอบการให้เป็นผู้

มีความเข้มแข็งและพร้อมในการต่อสู้กับปัญหา ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้พบว่า ร้อยละ 82.5 แสดงความเห็นว่าคุณภาพสัมพันธภาพระหว่างผู้ประกอบการและบิดามารดามีลักษณะที่อบอุ่น รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ความสัมพันธ์ของท่านกับบิดามารดา ซึ่งเป็นบุคคลที่หารายได้เลี้ยงดูครอบครัว	
<u>คำตอบ</u>	ก. เข้มงวด	11.7%
	ข. อบอุ่น	82.5%
	ค. แข่งขัน	2.9%
	ง. ไม่มีความสัมพันธ์	2.9%

#### ลักษณะของการประกอบอาชีพ

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้ จะมีเพียงหัวข้อเดียวคือประสบการณ์ทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

#### ประสบการณ์ทางธุรกิจ

ผู้ประกอบการมักจะให้ความสนใจในการดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่เด็ก โดยอาจเริ่มทำงานเล็ก ๆ น้อย ๆ ซึ่งการทำงานในสมัยเด็กจะเป็นการสร้างประสบการณ์ทางธุรกิจอีกทางหนึ่ง ผลจากการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 66.0 ไม่เคยทำการประกอบธุรกิจมาก่อนที่อายุครบ 20 ปี รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ท่านเคยประกอบธุรกิจมาก่อนที่ท่านจะอายุครบ 20 ปี?	
<u>คำตอบ</u>	ก. เคยหลายครั้ง	13.6%
	ข. เคยทำบ้าง	20.4%
	ค. ไม่เคยทำ	66.0%

### ลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการ

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้ประกอบด้วย ลักษณะการทำงาน ลักษณะการเลือกอาชีพ ลักษณะความชื่นชอบ บุคคลิกภาพ ความสำเร็จของงาน ลักษณะของปัญหาที่ไม่ชอบ การตัดสินใจ และลักษณะการแข่งขัน ซึ่งในแต่ละหัวข้อมีรายละเอียดการวิเคราะห์ ดังนี้

#### ลักษณะการทำงาน

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่สนุกกับการทำงานเพื่อให้ได้ตามที่ต้องการ มากกว่าความสนใจว่าตนเองทำงานหนักมากน้อยแค่ไหน ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า ร้อยละ 67.0 เลือกการทำงานอย่างฉลาด รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ถ้าท่านเลือกได้ระหว่างการทำงานหนักกับการทำงานอย่างฉลาด ท่านจะเลือก	
<u>คำตอบ</u>	ก. การทำงานหนัก	4.9%
	ข. การทำงานอย่างฉลาด	67.0%
	ค. ทั้งสองอย่าง	28.1%

#### ลักษณะการเลือกอาชีพ

ผู้ประกอบการควรเลือกอาชีพที่สามารถให้คำตอบของการทำงาน ในเรื่องแพ้หรือชนะอย่างรวดเร็ว ซึ่งอาชีพการขายเป็นอาชีพที่เหมาะสมกับลักษณะของผู้ประกอบการ เพราะเป็นงานที่สามารถประเมินผลได้อย่างรวดเร็วถึงความสำเร็จของการทำงาน ผลของการศึกษาของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้พบว่า ร้อยละ 68.9 เลือกประกอบอาชีพทางค้างานขาย รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อมีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ถ้าท่านสามารถเลือกอาชีพดังต่อไปนี้ได้ ท่านจะเลือก	
<u>คำตอบ</u>	ก. นักกอล์ฟอาชีพ	1.9%
	ข. งานขาย	68.9%
	ค. การให้คำปรึกษาทางค้าพนักงาน	16.5%
	ง. งานสอน	12.6%

**ลักษณะความชื่นชอบ**

ผู้ประกอบการที่ลักษณะชื่นชอบสิ่งของหรือแนวความคิดบางอย่างอย่างรวดเร็ว จะเป็นโอกาส กล่าวคือ ในช่วงที่ผู้ประกอบการอยู่ในช่วงของความชื่นชอบจะกลายเป็นคนดีที่วันที่จะ ทำให้ได้โดยไม่สนใจความเห็นที่คัดค้าน ทำให้มีโอกาสทำงานขัดแย้งกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ ล่วงหน้าได้ ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 39.8 จะชื่นชมความคิด เกี่ยวกับสินค้าใหม่ และรวมหมดทุกข้อของความชื่นชอบ (ความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่ พนักงาน ใหม่ การผลิตใหม่ และการวางแผนทางการเงินใหม่) รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<b>คำถาม</b>	ท่านมีแนวโน้มที่จะ "ชื่นชอบ" อย่างรวดเร็วต่อ	
<b>คำตอบ</b>	ก. ความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่	39.8%
	ข. พนักงานใหม่	-
	ค. การผลิตใหม่	4.9%
	ง. การวางแผนทางการเงินใหม่	15.5%
	จ. ทุกข้อที่กล่าวมาข้างต้น	39.8%

**บุคลิกภาพ**

ผู้ประกอบการที่ดีควรมีบุคลิกภาพที่ฉลาดและขี้เกียจ เพราะในฐานะผู้ประกอบการ ควรเป็นผู้กำหนดแนวทางต่าง ๆ ของกิจการ ส่วนการปฏิบัติงานเป็นการมอบหมายภาระให้บุคคลอื่นกระทำ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมักจะไม่คิดว่าบุคลิกภาพที่ถูกต้องคือบุคลิกภาพที่ฉลาด และขยัน ดังนั้น ผู้ประกอบการที่มีบุคลิกภาพที่ฉลาดและขี้เกียจจะเป็นผู้จัดการที่ดี เพราะสามารถกระจายอำนาจและความรับผิดชอบได้เป็นอย่างดี ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีใน ภาคใต้ พบว่าร้อยละ 77.7 แสดงความคิดเห็นว่าบุคลิกภาพของตนเองคือ ฉลาดและขยัน รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<b>คำถาม</b>	ท่านคิดว่าคุณลักษณะข้อใดที่สามารถอธิบายบุคลิกภาพของท่านได้ อย่างเหมาะสมที่สุด	
<b>คำตอบ</b>	ก. ฉลาดและขยัน	77.7%
	ข. ฉลาดและขี้เกียจ	13.6%
	ค. ใจและขยัน	8.7%

### ความสำเร็จของงาน

การจัดระบบการทำงานอย่างเหมาะสมของผู้ประกอบการจะทำให้การทำงานต่าง ๆ ประสบความสำเร็จ ซึ่งแน่นอนผู้ประกอบการแต่ละคนย่อมมีระบบการทำงานของตนเอง โดยผลของการมีระบบคือการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 44.7 ให้ความสำคัญที่ความสำเร็จของการทำงานเนื่องมาจาก ผู้ประกอบการสตรีเป็น คนที่ระเบียบได้อย่างดีเยี่ยม รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ความสำเร็จของการทำงานของท่านเนื่องมาจาก	
<u>คำตอบ</u>	ก. ท่านเป็นคนตรงต่อเวลาเสมอ	26.2%
	ข. ท่านเป็นคนที่ระเบียบได้อย่างดีเยี่ยม	44.7%
	ค. ท่านเป็นคนมีประวัติการทำงานที่สมบูรณ์แบบ	29.1%

### ลักษณะของปัญหาที่ไม่ชอบ

ผู้ประกอบการต้องเป็นนักแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ แต่ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน มักจะสร้างความยุ่งยากในการแก้ไข และมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยหลายประเภท ปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการมีความรู้สึกอยากหลีกเลี่ยงที่จะถกเถียงปัญหานั้น ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 49.5 ไม่ชอบถกเถียงปัญหาที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ท่านไม่ชอบถกเถียงปัญหาข้อใดมากที่สุด	
<u>คำตอบ</u>	ก. ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน	49.5%
	ข. ปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย	25.3%
	ค. การปฏิบัติหรือการฝึกฝนการบริหารแบบใหม่	8.7%
	ง. อนาคตของธุรกิจ	16.5%

### การตัดสินใจ

ผู้ประกอบการทราบดีว่าการตัดสินใจในเรื่องใด ๆ ก็ตามที่กระทำภายใต้คณะกรรมการ หรือตัวผู้ประกอบการ จะต้องมีการกำหนดตัวบุคคลอย่างชัดเจนเข้ามารับผิดชอบในการดำเนินการ มิฉะนั้น การตัดสินใจดังกล่าวจะตกเป็นภาระของคณะกรรมการหรือผู้ประกอบการเอง ทำให้การดำเนินการไม่ก้าวหน้า ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 49.5 เห็นด้วยในเรื่องการกำหนดตัวบุคคลให้รับผิดชอบในการดำเนินงาน แต่ควมมีเงื่อนไข รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

คำถาม ในสถานการณ์ที่ต้องมีการตัดสินใจดำเนินการ ควรมีการกำหนดบุคคลที่ชัดเจนในการดำเนินการ ท่านมีความเห็น

<u>คำตอบ</u>	ก. เห็นด้วย	48.5%
	ข. เห็นด้วย แต่มีเงื่อนไข	49.5%
	ค. ไม่เห็นด้วย	2.0%

### ลักษณะการแข่งขัน

การเป็นผู้ประกอบการนั้นก็คือการเข้าสู่ภาวะการแข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการจัดเตรียมแผนงานทุกอย่างก่อนการดำเนินงานภายใต้เวลาที่จำกัด เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับภาวะการแข่งขัน ก็ต้องเน้นการเล่นเกมส์ได้ดีพร้อมกับการคำนึงถึงผลแพ้ชนะ จากการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 44.7 จะเล่นเกมส์การแข่งขัน โดยคำนึงถึงความสามารถในการเล่นเกมส์ได้ดีเพียงใด รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

คำถาม ในเกมส์การแข่งขัน ท่านตระหนักถึง

<u>คำตอบ</u>	ก. ท่านเล่นเกมส์ได้ดีเพียงใด	44.7%
	ข. การแพ้หรือชนะ	10.7%
	ค. ทั้งข้อ ก. และ ข.	35.9%
	ง. ไม่ทั้ง 3 ข้อข้างต้น	8.7%

**แรงจูงใจ**

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้จะมีเพียงหัวข้อเดียวคือ แรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

**แรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ**

แรงจูงใจที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการเข้าสู่การธุรกิจด้วยตนเองนั้น คือการไม่ต้องการทำงานให้กับคนอื่น มีความต้องการอิสระ และอยากเป็นนายของตนเองมากกว่าเหตุผลตัวอื่น ๆ ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า ร้อยละ 49.5 ให้สาเหตุของการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองคือ ต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่ รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อนี้มีดังนี้

<b><u>คำถาม</u></b>	อะไรคือแรงจูงใจให้ท่านดำเนินธุรกิจ?	
<b><u>คำตอบ</u></b>	ก. ต้องการทำงานได้จำนวนมาก	24.3%
	ข. ไม่ต้องการทำงานให้คนอื่น	25.2%
	ค. ต้องการมีชื่อเสียง	1.0%
	ง. ต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่	49.5%

**แรงสนับสนุน**

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ประกอบด้วย ลักษณะการใช้ที่ปรึกษาและการเลือกบุคคลที่ทำงานด้วย ซึ่งในแต่ละหัวข้อมีรายละเอียดของการวิเคราะห์ดังนี้

**ลักษณะการใช้ที่ปรึกษา**

การบริหารงานมักจะมีปัญหาที่สำคัญทางการบริหารเกิดขึ้นได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องใช้ที่ปรึกษาเพื่อให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหา ที่ปรึกษาภายในของกิจการอาจช่วยในการให้คำปรึกษาได้ แต่มีข้อจำกัดที่ว่าปรึกษาภายในมักจะไม่แสดงความคิดเห็นชัดเจนกับผู้ประกอบการ ส่วนที่ปรึกษาภายนอกจะให้ข้อมูลที่กว้างกว่า ทำให้ความคิดเห็นในการแก้ไขปัญหาทางการ

บริหารมีทางเลือกมากขึ้น ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 54.4 ใช้ที่ปรึกษาเป็นกลุ่มนักบริหารงานภายในกิจการ รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อนี้ดังนี้

<u>คำถาม</u>	ท่านให้ความสำคัญ เชื่อถือหรือปรึกษา ปัญหาทางด้านการบริหารกับกลุ่มหรือบุคคลใด?	
<u>คำตอบ</u>	ก. กลุ่มบริหารงานภายในกิจการ	54.4%
	ข. กลุ่มบริหารงานภายนอกกิจการ	24.3%
	ค. ไม่ปรึกษาใคร มีความเชื่อตนเองมากกว่า	21.4%

#### การเลือกบุคคลที่ทำงานด้วย

การทำงานเพื่อใหับรรลุเป้าหมายนั้น มีผลทำให้ต้องมีการเผชิญหน้ากับปัญหาต่าง ๆ ดังนั้น ผู้ประกอบการคงต้องการทำงานเพื่อการแก้ไข้ปัญหาให้ได้ โดยไม่สนใจว่าจะต้องทำงานกับใคร ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 63.1 เลือกทำงานกับคนแปลกหน้าที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อนี้ดังนี้

<u>คำถาม</u>	ถ้าท่านต้องเลือกที่จะทำงานระหว่างหุ้นส่วนซึ่ง เป็นเพื่อนสนิทหรือกับคนแปลกหน้าซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญ ท่านจะเลือก	
<u>คำตอบ</u>	ก. เพื่อนสนิท	36.9%
	ข. ผู้เชี่ยวชาญ	63.1%

#### ขนาดธุรกิจ

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้จะมีเพียงหัวข้อเดียว คือขนาดของธุรกิจ ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

#### ขนาดของธุรกิจ

ผู้ประกอบการจะมีความสามารถในการจัดการธุรกิจขนาดเล็กได้ดีกว่า เพราะลักษณะของผู้ประกอบการมักเป็นผู้สร้างสรรการใช้ทรัพยากร แต่ผู้จัดการในธุรกิจขนาดใหญ่จะ

เน้นการควบคุมการใช้ทรัพยากร นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถ้ายังสามารถควบคุมกิจกรรมทางธุรกิจของกิจการได้ทั้งหมด ผลของการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้พบว่าร้อยละ 97.1 ประกอบธุรกิจขนาดย่อม รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ธุรกิจที่ท่านดำเนินงานอยู่เป็นธุรกิจขนาดใด?	
<u>คำตอบ</u>	ก. ขนาดย่อม (พนักงานต่ำกว่า 100 คน)	97.1%
	ข. ขนาดกลาง (พนักงาน 100-500 คน)	1.9%
	ค. ขนาดใหญ่ (พนักงานมากกว่า 500 คน)	1.9%

### ลักษณะสังคม

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้จะมีเพียงหัวข้อเดียวคือลักษณะสังคม ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

### ลักษณะสังคม

ผู้ประกอบการมีลักษณะการเข้าสังคมที่ดี เป็นคนที่สนุกกับการอยู่กับผู้คน ดังนั้นการได้อยู่กับผู้อื่นโดยไม่มีการกำหนดแผนการใด ๆ เลย หมายความว่าผู้ประกอบการจะไม่มีงานทำอะไร แต่อาจเป็นการหาช่องทางต่าง ๆ โดยไม่ต้องกำหนดแผนก่อนก็ได้ ผลการศึกษาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่าร้อยละ 40.8 ผู้ประกอบการชอบที่จะอยู่กับผู้อื่นเพื่อมีงานที่น่าสนใจจะทำ รายละเอียดของคำตอบในข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	ท่านชอบการที่ได้อยู่กับผู้อื่น	
<u>คำตอบ</u>	ก. เมื่อท่านมีงานที่น่าสนใจจะทำ	40.38%
	ข. เมื่อท่านมีงานใหม่และแปลกกว่าที่จะทำ	35.9%
	ค. เมื่อท่านไม่มีแผนการใด ๆ ที่จะทำเลยก็ตาม	23.3%

### องค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ

การศึกษาข้อมูลในส่วนนี้มีเพียงหัวข้อเดียว คือองค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

### องค์ประกอบในการเริ่มธุรกิจ

ธุรกิจจะเริ่มต้นได้ด้วยคามมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งจะเป็นแหล่งรายได้ของกิจการ แม้ว่าผู้ประกอบการบางคนจะคิดว่าต้องมีเงินก่อนถึงจะดำเนินการได้ แต่หลังจากการเริ่มธุรกิจแล้วข้อสรุปก็คือ การหาลูกค้าเพื่อให้มีรายได้ ผลของการศึกษาของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า ร้อยละ 47.6 มีความเห็นว่า เงินเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจ รายละเอียดของคำตอบในหัวข้อนี้มีดังนี้

<u>คำถาม</u>	องค์ประกอบที่จำเป็นในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ	
<u>คำตอบ</u>	ก. เงิน	47.5%
	ข. ลูกค้า	16.5%
	ค. ความคิดหรือสินค้า	28.2%
	ง. แรงจูงใจและการทำงานหนัก	7.8%

### สรุป

จากการศึกษาคณะผู้ประกอบกิจการสตรีในภาคใต้ พบว่า ผู้ประกอบการสตรีส่วนมากจะมีคุณลักษณะดังนี้คือ บิดามารดา ประกอบอาชีพส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ของอายุการทำงาน ธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม ไม่เคยทำการประกอบธุรกิจมาก่อนที่จะอายุครบ 20 ปี อายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี เป็นบุตรคนกลาง แต่งงานแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี แรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ คือต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่ มาจากครอบครัวที่อบอุ่น เน้นการทำงานอย่างฉลาด เลือกอาชีพงานขาย สิ่งสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจคือเงิน จะชื่นชอบกับความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่ พนักงานใหม่ การผลิตใหม่ และการวางแผนทางการเงิน มีบุคลิกภาพคือฉลาดและขยัน เป็นคนจัดระบบได้อย่างดีเยี่ยม ไม่ชอบตกเตียง ปัญหาเกี่ยวข้องกับพนักงาน เลือกทำงานแก้ไขปัญหากับผู้เกี่ยวข้อง การเข้าสังคมเมื่อมีงานที่น่าสนใจทำ การตัดสินใจเน้นการกำหนดตัวบุคคลอย่างชัดเจนในการดำเนินงาน แต่มีเงื่อนไข การแข่งขันเน้นความสามารถในการที่จะทำการแข่งขันได้ดีเพียงใด

**จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้**

การศึกษาจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เป็นผลมาจากการรวบรวมความคิดเห็นของผู้ประกอบการสตรี เกี่ยวกับการทำงานทางด้านบริหารอยู่ในระดับใด การบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ควรมีการตรวจสอบขั้นตอนของการทำงานในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- (1) การกำหนดนโยบายธุรกิจ
- (2) การบริหารงานบุคคล
- (3) การจัดการและความเป็นผู้นำ
- (4) การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์
- (5) การวางแผนทางการเงิน
- (6) การจัดการทางการเงิน
- (7) การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ
- (8) การจัดระบบบัญชี
- (9) การจัดการสินค้า
- (10) การจัดซื้อ
- (11) การโฆษณาและส่งเสริมการขาย
- (12) การกำหนดราคาขาย

การประเมินจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี คือการพิจารณาความสามารถทางด้านต่าง ๆ ทั้ง 12 หัวข้อดังกล่าวข้างต้น เมื่อพิจารณาว่าผู้ประกอบการสตรีมีความสามารถในระดับใด ผลการศึกษาแต่ละหัวข้อจะนำเสนอในบทนี้

**การกำหนดนโยบายธุรกิจ**

การประเมินผลของการกำหนดนโยบายธุรกิจ แยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อ คือ (1) การกำหนดนโยบายหลักและทั่วไปของธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร (2) การทบทวนและปรึกษานโยบายที่กำหนดไว้กับผู้มีความสามารถเพื่อนโยบายนั้นจะดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย (3) การ

กำหนดภาพพจน์และชื่อเสียงของกิจการที่ปรากฏในสายตาของผู้อื่นและ (4) การจ้างนโยบายของกิจการให้เป็นที่รับรู้และเข้าใจแก่พนักงาน เพื่อทำให้เกิดข้อเสนอแนะในการปรับปรุงนโยบาย

จากตารางที่ 4-1 พบว่า ผู้ประกอบการสตรีไม่มีการกำหนดนโยบายหลักและทั่วไปของธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษรถึงร้อยละ 30.1 ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่ได้ดำเนินการสูงสุดที่สุดในกิจกรรมของการกำหนดนโยบายธุรกิจ ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-1 : การกำหนดนโยบายธุรกิจ (หน่วย : ร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การกำหนดนโยบายหลักและทั่วไปของธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร	30.1 (31)	69.9 (72)
2. การทบทวนและปรับนโยบายที่กำหนดไว้กับผู้มีความสามารถ เพื่อนโยบายนั้นจะดึงจุดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	14.6 (15)	85.4 (88)
3. การกำหนดภาพพจน์และชื่อเสียงของกิจการที่จะปรากฏในสายตาของผู้อื่น	8.7 (9)	91.3 (94)
4. การจ้างนโยบายของกิจการให้เป็นที่รับรู้ และเข้าใจแก่พนักงาน เพื่อทำให้เกิดข้อเสนอแนะในการปรับปรุงนโยบาย	9.7 (10)	90.3 (93)
ค่าเฉลี่ย	15.775	84.225

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

จากตารางที่ 4-2 พบว่า ผู้ประกอบการสตรีมีกำหนดนโยบายธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวม 4 ข้อ เท่ากับ 2.187) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 3 คือ การกำหนดภาพพจน์และชื่อเสียงของกิจการที่จะปรากฏในสายตาของผู้อื่นอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างดี คือมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.330

ตารางที่ 4-2 : ระดับของการทำงานด้านนโยบายธุรกิจ

หัวข้อการประเมิน	ระดับขึ้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การกำหนดนโยบายหลักและทั่วไปของธุรกิจ เป็นลายลักษณ์อักษร	20.8	52.8	26.4	2.055
2. การทบทวนและปรึกษานโยบายที่กำหนดไว้กับผู้มีความสามารถ เพื่อนโยบายนั้นจะดึงดูดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	19.3	46.6	34.1	2.148
3. การกำหนดภาพพจน์และชื่อเสียงของกิจการที่จะปรากฏในสายตาของผู้อื่น	12.8	41.5	45.7	2.330
4. การแจ้งนโยบายของกิจการให้เป็นที่รับรู้และเข้าใจแก่พนักงานเพื่อทำให้เกิดข้อเสนอนั้นในการปรับปรุงนโยบาย	7.5	63.4	29.1	2.215
ค่าเฉลี่ยรวม	15.1	51.1	33.8	2.187
1. หน่วยเป็นร้อยละ				
2. ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

การบริหารงานบุคคล

ผู้ประกอบการไม่มีความสามารถที่จะทำงานทุกด้านได้ ดังนั้น การจ้างพนักงานให้เข้ามาช่วยกันทำงานจึงเป็นเรื่องจำเป็น ผู้ประกอบการ จะต้องพิจารณาว่าตนเองขาดความสามารถทางด้านใด แล้วจึงจ้างพนักงานที่มีความสามารถทางด้านนั้น ซึ่งการกระทำดังกล่าวจะส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการบริหารงานบุคคล

การประเมินผลการบริหารงานบุคคล แยกรายละเอียดออกเป็น 3 หัวข้อ คือ (1) การพิจารณาความต้องการของพนักงานในเรื่องต่าง ๆ รวมทั้งเรื่องค่าจ้างและเงินเดือน (2) การพัฒนาการบริหารหรือแผนการจัดการบุคคล และ (3) การจัดทำคำบรรยายลักษณะงาน และคุณสมบัติของพนักงาน

จากตารางที่ 4-3 พบว่า ผู้ประกอบการสตรีไม่มีการจัดทำคำบรรยายลักษณะงาน และคุณสมบัติของพนักงานอยู่ในระดับสูงมากที่สุดคือ ร้อยละ 37.9 ของกลุ่มการบริหารงานบุคคล ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-3 : การบริหารงานบุคคล (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การพิจารณาความต้องการของพนักงานในเรื่องต่าง ๆ รวมทั้งเรื่องค่าจ้างและเงินเดือน	11.7 (12)	88.3 (91)
2. การพัฒนาการบริหารหรือแผนการจัดการบุคคล	10.7 (11)	89.3 (92)
3. การจัดทำคำบรรยายลักษณะงานและคุณสมบัติของพนักงาน	37.9 (39)	62.1 (64)
ค่าเฉลี่ย	20.100	79.900

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

จากตารางที่ 4-4 พบว่าผู้ประกอบกิจการสตรีมีการบริหารงานบุคคลอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวม 3 ข้อ เท่ากับ 2.060) และผู้ประกอบกิจการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 1 คือ การพิจารณาความต้องการของพนักงานในเรื่องต่าง ๆ รวมทั้งเรื่องค่าจ้างและเงินเดือนอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างดี คือมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.352

ตารางที่ 4-4 : ระดับของการทำงานด้านการบริหารงานบุคคล

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การพิจารณาความต้องการของพนักงานในเรื่องต่าง ๆ รวมทั้งเรื่องค่าจ้างและเงินเดือน	11.0	42.8	46.2	2.352
2. การพัฒนาการบริหารหรือแผนการจัดการบุคคล	22.8	54.4	22.8	2.000
3. การจัดทำคำบรรยายลักษณะงานและคุณสมบัติของพนักงาน	35.9	45.3	18.8	1.828
ค่าเฉลี่ยรวม	23.2	47.5	29.3	2.060

1. หน่วยเป็นร้อยละ  
2. ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก

การจัดการและความเป็นผู้นำ

งานของผู้ประกอบการในฐานะผู้จัดการ คือ การผลักดันให้การทำงานประสบผลสำเร็จโดยใช้ผู้อื่นในการดำเนินงาน กิจกรรมจะดำเนินไปในทิศทางใดขึ้นกับความสามารถของผู้ประกอบการในการส่งเสริมพนักงานของตนให้เป็นผู้ทำงานที่ประสบความสำเร็จ

การประเมินผลการจัดการและความเป็นผู้นำ แยกรายละเอียดออกเป็น 3 หัวข้อ คือ (1) การพิจารณาถึงวิธีการที่มอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบ (2) การจัดทำแผนหรือตารางกระจายการใช้เวลา และ (3) การตรวจสอบการทำงานของท่านเพื่อให้แน่ใจว่าการวางแผนการบริหารอย่างคึกก่อนเริ่มปฏิบัติ หรือการตัดสินใจที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจในอนาคต

จากตารางที่ 4-5 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการจัดทำแผนหรือตารางกระจายการใช้เวลาอยู่ในระดับสูงสุด คือร้อยละ 33.0 ของกลุ่มการจัดการและความเป็นผู้นำ ซึ่งเป็นเรื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-5 : การจัดการและความเป็นผู้นำ (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การพิจารณาถึงวิธีการที่มอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบ	9.7 (10)	90.3 (93)
2. การจัดทำแผนหรือตารางการกระจายการใช้เวลา	33.0 (34)	67.0 (69)
3. การตรวจสอบการทำงานของท่านเพื่อให้แน่ใจว่าการวางแผนการบริหารอย่างคึกก่อนเริ่มปฏิบัติหรือตัดสินใจที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจในอนาคต	13.6 (14)	86.4 (89)
ค่าเฉลี่ย	18.767	81.233
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-6 กลุ่มการจัดการและความเป็นผู้นำ พบว่าผู้ประกอบการสตรีจะ  
 ดำเนินการหัวข้อที่ 1 คือการพิจารณาถึงวิธีการที่มอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบ ได้ดีที่สุดใน  
 กลุ่มนี้ โดยมีค่าเฉลี่ย 2.290 และผู้ประกอบการสตรีดำเนินการเรื่องการจัดการและความเป็น  
 ผู้นำอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.080)

ตารางที่ 4-6 : ระดับของการทำงานด้านจัดการและความเป็นผู้นำ

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การพิจารณาถึงวิธีการที่มอบหมาย หน้าที่และความรับผิดชอบ	16.1	38.7	45.2	2.290
2. การจัดทำแผนหรือตารางกระจาย การใช้เวลา	36.2	39.2	24.6	1.884
3. การตรวจสอบการทำงานของท่าน เพื่อให้แน่ใจว่ามีการวางแผนการ บริหารอย่างดีก่อนเริ่มปฏิบัติหรือ ตัดสินใจที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนิน ธุรกิจในอนาคต	21.3	50.6	28.1	2.067
ค่าเฉลี่ยรวม	24.5	42.8	32.7	2.080
1. หน่วยเป็นร้อยละ				
2. ระดับคะแนน      1 = น้อย      2 = ปานกลาง      3 = มาก				

### การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์

ธุรกิจขนาดย่อมจะเริ่มจากการใช้พนักงานจำนวนไม่มากนัก ดังนั้น ผู้ประกอบการจะดูแลพนักงานได้อย่างทั่วถึง แต่เมื่อธุรกิจขยายตัวมากขึ้น ผู้ประกอบการจะละเลยเรื่องของพนักงาน ความห่างเหินจะเกิดมากขึ้น นอกจากนี้ พนักงานใหม่ที่เข้ามาจะทำให้เกิดการแยกกลุ่มมากขึ้นในองค์กร ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสนใจการบริหารงานทางด้านการจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์

การประเมินผลของการจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ แยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อคือ (1) ความสามารถจ้างพนักงานที่มีความสามารถตามที่ต้องการ (2) การจัดทำโครงสร้างค่าจ้างเงินเดือนโดยเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่น (3) การพิจารณาสภาพการทำงานเพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย และ (4) การวางแผนการจ้างงานและการฝึกอบรม

ตารางที่ 4-7 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำโครงสร้างค่าจ้างเงินเดือนโดยเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นมากที่สุดในกลุ่มของการจ้างงาน และแรงงานสัมพันธ์ถึงร้อยละ 29.1 ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-7 : การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. ความสามารถจ้างพนักงานที่มีความสามารถตามที่ต้องการ	4.9 (5)	95.1 (98)
2. การจัดทำโครงสร้างค่าจ้างเงินเดือน โดยเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่น	29.1 (30)	70.9 (73)
3. การพิจารณาสภาพการทำงาน เพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย	7.8 (8)	92.2 (95)
4. การวางแผนการจ้างงานและการฝึกอบรม	14.6 (15)	85.4 (88)
ค่าเฉลี่ย	14.100	85.900

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

จากตารางที่ 4-8 พบว่าผู้ประกอบการสตรีมีกิจการทางด้านการทำงานและแรงงานสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.019) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 3 คือ การพิจารณาสภาพการทำงานเพื่อให้เกิดความสะดวกสบายได้ดีที่สุดในกลุ่มการดำเนินงานทางด้านการทำงานและแรงงานสัมพันธ์ ซึ่งคะแนนเฉลี่ยในหัวข้อนี้คือ 2.316

ตารางที่ 4-8 : ระดับของการทำงานด้านการจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. ความสามารถจ้างพนักงานที่มีความสามารถตามที่ต้องการ	35.7	49.0	17.3	1.837
2. การจัดทำโครงสร้างค่าจ้างเงินเดือนโดยเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่น	20.5	57.5	22.0	2.014
3. การพิจารณาสภาพการทำงานเพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย	9.5	49.5	41.0	2.316
4. การวางแผนการจ้างงานและการฝึกอบรม	29.5	50.0	20.5	1.909
ค่าเฉลี่ยรวม	23.3	51.5	25.2	2.019
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน      1 = น้อย      2 = ปานกลาง      3 = มาก				

การวางแผนทางการเงิน

ผู้ประกอบการที่ต้องการหาแหล่งเงินทุนเพื่อการดำเนินธุรกิจหรือขยายธุรกิจ จะต้องเป็นผู้วางแผนทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งแผนดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบว่ามีความต้องการใช้เงินมากน้อยเพียงใดและใช้เมื่อใด ผลของการทราบความต้องการล่วงหน้าจะสามารถหาแหล่งเงินทุนที่ให้อุ้มนั่นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า

การประเมินผลของการจัดหาแหล่งเงินทุนแยกรายละเอียดออกเป็น 3 หัวข้อ คือ (1) การเขียนถึงรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการเงินทุนโดยแยกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานธุรกิจ ค่าใช้จ่ายส่วนตัว และค่าใช้จ่ายสำรองเมื่อธุรกิจมีปัญหาในอนาคต (2) การจัดทำงบประมาณการเงินในช่วง 3 ปี และ (3) การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการวางแผนการเงินกับนายธนาคารหรือผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ

จากตารางที่ 4-9 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำงบประมาณการเงินในช่วง 3 ปี มากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มของการวางแผนทางการเงินถึงร้อยละ 35.9 ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-9 : การวางแผนทางการเงิน (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การเขียนถึงรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการเงินทุน โดยแยกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานธุรกิจ ค่าใช้จ่ายส่วนตัวและค่าใช้จ่ายสำรองเมื่อธุรกิจมีปัญหาในอนาคต	14.6 (15)	85.4 (88)
2. การจัดทำงบประมาณการเงินในช่วง 3 ปี	35.9 (37)	64.1 (66)
3. การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการวางแผนการเงินกับนายธนาคารหรือผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ	23.3 (24)	76.7 (49)
ค่าเฉลี่ย	24.600	75.400
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-10 พบว่าผู้ประกอบการสตรีมีการทำงานทางด้านวางแผนทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 1.990) และผู้ประกอบการสตรี จะดำเนินการในหัวข้อที่ 3 คือ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการวางแผนการเงินกับนายธนาคาร หรือผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจได้ดีที่สุดในกลุ่มการวางแผนทางการเงิน ซึ่งคะแนนเฉลี่ยในหัวข้อนี้คือ 2.051

ตารางที่ 4-10 : ระดับของการทำงานทางด้านวางแผนทางการเงิน

หัวข้อการประเมิน	ระดับชั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การเขียนถึงรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการเงินทุนโดยแยกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ ค่าใช้จ่ายส่วนตัว และค่าใช้จ่ายสำรองเมื่อธุรกิจมีปัญหาในอนาคต	31.8	35.2	33.0	2.011
2. การจัดทำงบประมาณการเงินในช่วง 3 ปี	36.4	36.4	27.2	1.909
3. การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการวางแผนการเงินกับนายธนาคารหรือผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ	25.3	44.3	30.4	2.051
ค่าเฉลี่ย	31.2	38.6	30.2	1.990
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

การจัดการทางการเงิน

ผู้ประกอบการจะต้องทราบว่า การจัดการทางการเงินของกิจการเป็นไปในทิศทางใด ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ทราบถึงความมั่นคงของโครงสร้างทางการเงินของกิจการ และช่วยในการปรับปรุงการทำงานของกิจการ

การประเมินผลของการจัดการทางการเงินแยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อ คือ (1) ทราบจุดที่ธุรกิจจะเริ่มได้กำไร (2) การกำหนดปริมาณขายของธุรกิจแต่ละปี (3) การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่สำคัญเพื่อการควบคุมไม่ให้สูงเกินไป และ (4) การจัดทำการวิเคราะห์อัตราส่วนที่สำคัญทางการเงิน

จากตารางที่ 4-11 พบว่า ผู้ประกอบการสตรีไม่มีการจัดทำการวิเคราะห์อัตราส่วนที่สำคัญทางการเงินมากที่สุด เพื่อเปรียบเทียบในกลุ่มการจัดการทางการเงิน ถึงร้อยละ 31.1 ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-11 : การจัดการทางการเงิน (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. ทราบจุดที่ธุรกิจจะเริ่มได้กำไร	6.8 (7)	93.2 (96)
2. การกำหนดปริมาณขายของธุรกิจในแต่ละปี	12.6 (13)	87.4 (90)
3. การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่สำคัญ เพื่อการควบคุมไม่ให้สูงเกินไป	7.8 (8)	92.2 (95)
4. การจัดทำการวิเคราะห์อัตราส่วนที่สำคัญทางการเงิน	31.1 (32)	68.9 (71)
ค่าเฉลี่ย	14.575	85.425

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

จากตารางที่ 4-12 พบว่า ผู้ประกอบการสตรี มีการทำงานทางด้านจัดการ  
 การทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.2015) และผู้ประกอบการสตรี  
 จะดำเนินการในหัวข้อที่ 1 คือ ทราบจุดที่ธุรกิจจะเริ่มได้กำไร ได้ดีที่สุดในกลุ่มการจัดการ  
 การเงิน ซึ่งคะแนนเฉลี่ยในหัวข้อนี้ คือ 2.344 นอกจากนี้หัวข้อที่ 3 คือการวิเคราะห์  
 ค่าใช้จ่ายที่สำคัญเพื่อการควบคุมไม่ให้อุบัติเกินไปอยู่ในระดับใกล้เคียงกับหัวข้อ 1

ตารางที่ 4-12 : ระดับของการทำงานทางด้านจัดการทางการเงิน

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. ทราบจุดที่ธุรกิจจะเริ่มได้กำไร	9.4	46.9	43.7	2.344
2. การกำหนดปริมาณขายของธุรกิจในแต่ละปี	22.2	43.3	34.5	2.122
3. การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่สำคัญเพื่อการ ควบคุมไม่ให้อุบัติเกินไป	12.6	42.1	45.3	2.326
4. การจัดทำการวิเคราะห์อัตราส่วนที่สำคัญ ทางการเงิน	28.2	42.3	29.5	2.014
ค่าเฉลี่ย	18.1	43.7	38.2	2.2015
1 หน่วยเป็นร้อย				
2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

## การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ

สภาพการดำเนินงานธุรกิจในปัจจุบัน เป็นการดำเนินงานธุรกิจแบบการให้สินเชื่อ เพื่อช่วยส่งเสริมยอดขายมากขึ้น ซึ่งก็หมายถึงความเสี่ยงในทางธุรกิจเกิดตามมา นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องหาเงินมาเพื่อซื้อสินค้ามาขาย ถ้าหากระบบการให้เครดิตและการจัดเก็บไม่มีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการจะพบปัญหาทางการเงิน ดังนั้น ผู้ประกอบการควรวางแผนงานทางด้านนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

การประเมินผลของการให้สินเชื่อและการจัดเก็บแยกรายละเอียดออกเป็น 6 หัวข้อ คือ (1) การสำรวจข้อมูลที่จะขยายเครดิตให้ลูกค้า (2) การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน (3) การเก็บข้อมูลในอดีตของลูกค้า เพื่อนำมาพิจารณาการให้เงินเชื่อ (4) การกำหนดขั้นตอนที่จะขยายวงเงินการให้เครดิตลูกค้าแต่ละราย (5) การวางแผนควบคุมลูกค้าทั้งหมด และ (6) การกำหนดแนวทางในการติดตามบัญชีลูกค้าที่คาดว่าจะสูญ

จากตารางที่ 4-13 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการกำหนดขั้นตอนที่จะขยายวงเงินการให้เครดิตลูกค้าแต่ละรายมากที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มการให้สินเชื่อและการจัดเก็บถึงร้อยละ 31.1 ซึ่งเป็นเรื่องน่าประหลาดใจที่ผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-13 : การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่	มี
1. การสำรวจข้อมูลที่จะขยายเครดิตให้ลูกค้า	22.3 (23)	77.7 (80)
2. การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน	18.4 (19)	81.6 (84)
3. การเก็บข้อมูลในอดีตของลูกค้าเพื่อนำมาพิจารณา การให้สินเชื่อ	27.2 (28)	72.8 (75)
4. การกำหนดขั้นตอนที่จะขยายวงเงินการให้เครดิต ลูกค้าแต่ละราย	31.1 (32)	68.9 (71)
5. การวางแผนควบคุมลูกหนี้ทั้งหมด	28.2 (29)	71.8 (74)
6. การกำหนดแนวทางในการติดตามบัญชีลูกหนี้ที่คาดว่าจะสูญ	27.2 (28)	72.8 (75)
ค่าเฉลี่ย	25.733	74.267

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

จากตารางที่ 4-14 พบว่าผู้ประกอบการสตรีมีการดำเนินการในเรื่องการให้สินเชื่อและการจัดเก็บอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.033) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 2 คือการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินได้ดีที่สุดในกลุ่มการให้สินเชื่อและการจัดเก็บ ซึ่งค่าเฉลี่ยของหัวข้อนี้ คือ 2.190

ตารางที่ 4-14 : ระดับของการทำงานทางด้านกรวให้สินเชื่อและการจัดเก็บ

หัวข้อการประเมิน	ระดับชั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การสำรวจข้อมูลที่จะขยายเครดิตให้ลูกค้า	33.8	45.0	21.2	1.875
2. การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน	15.5	50.0	34.5	2.190
3. การเก็บข้อมูลในอดีตของลูกค้าเพื่อนำมาพิจารณาการให้สินเชื่อ	24.0	44.0	32.0	2.080
4. การกำหนดขั้นตอนที่จะขยายวงเงินการให้เครดิตลูกค้าแต่ละราย	29.6	46.5	23.9	1.944
5. การวางแผนควบคุมลูกหนี้ทั้งหมด	24.3	44.6	31.1	2.068
6. การกำหนดแนวทางในการติดตามบัญชีลูกหนี้ที่คาดว่าจะสูญ	28.0	40.0	32.0	2.040
ค่าเฉลี่ยรวม	25.9	45.0	29.1	2.033
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

การจัดระบบบัญชี

ระบบบัญชีอาจกำหนดขึ้นโดยนักบัญชี แต่ผู้ประกอบการจะต้องสามารถนำข้อมูลที่ได้จากระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารงาน ถ้าขาดข้อมูลจากระบบบัญชีทำให้ผู้ประกอบการไม่ทราบว่าธุรกิจอยู่ในสถานการณ์ใด และควรจะไปในทิศทางใด ดังนั้น ผู้ประกอบการควรบริหารรูปแบบการจัดข้อมูลทางบัญชีอย่างมีประสิทธิภาพ

การประเมินผลของการดำเนินงานทางด้านการจัดระบบบัญชี แยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อ คือ (1) การวางระบบบัญชีที่เหมาะสมกับทุกแผนกและความจำเป็นทางธุรกิจ (2) การกำหนดแบบฟอร์มเพื่อความเหมาะสมในการจัดบันทึก (3) การวางระบบข้อมูลทางการเงินในธุรกิจ เพื่อสามารถจัดทำรายงานทางการเงิน และ (4) การกำหนดตัวบุคคลที่จะใช้รายงานทางการเงิน

จากตารางที่ 4-15 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการกำหนดตัวบุคคลที่ใช้รายงานทางการเงินมากที่สุดถึงร้อยละ 31.1 ในกลุ่มของการจัดระบบบัญชี และไม่มีการวางระบบบัญชีที่เหมาะสมกับทุกแผนกและความจำเป็นทางธุรกิจมากเป็นลำดับที่สองถึงร้อยละ 28.8 ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-15 : การจัดระบบบัญชี (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การวางระบบบัญชีที่เหมาะสมกับทุกแผนกและความจำเป็นทางธุรกิจ	28.2 (29)	71.8 (74)
2. การกำหนดแบบฟอร์มเพื่อความเหมาะสมในการจัดบันทึก	19.4 (20)	80.6 (83)
3. การวางระบบข้อมูลทางการเงินในธุรกิจเพื่อสามารถจัดทำรายงานทางการเงิน	17.5 (18)	82.5 (85)
4. การกำหนดตัวบุคคลที่จะใช้รายงานทางการเงิน	31.1 (32)	68.9 (71)
ค่าเฉลี่ย	24.050	75.950
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-16 พบว่าผู้ประกอบการสตรีมีการจัดระบบบัญชีอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.069) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 4 คือ การกำหนดตัวบุคคลที่ใช้รายงานทางการเงินได้ดีที่สุดในกลุ่มของการจัดระบบบัญชี ซึ่งค่าเฉลี่ยในหัวข้อนี้คือ 2.113

ตารางที่ 4-16 : ระดับของการทำงานด้านการจัดระบบบัญชี

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การวางระบบบัญชีที่เหมาะสมกับทุกแผนกและความจำเป็นทางธุรกิจ	18.9	56.8	24.3	2.054
2. การกำหนดแบบฟอร์มเพื่อความเหมาะสมในการจัดบันทึก	18.1	53.0	28.9	2.108
3. การวางระบบข้อมูลทางการเงินในธุรกิจเพื่อสามารถจัดทำรายงานทางการเงิน	27.1	45.9	27.0	2.000
4. การกำหนดตัวบุคคลที่จะใช้รายงานทางการเงิน	23.9	40.8	35.3	2.113
ค่าเฉลี่ยรวม	22.0	49.1	28.9	2.069

1 หน่วยเป็นร้อยละ

2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก

การจัดการสินค้า

การจัดการสินค้า คือ การพยายามให้สินค้ามีเพียงพอกับจำนวนที่ลูกค้าต้องการ โดยการเก็บรักษาสินค้าจะต้องมีต้นทุนต่ำสุด ผู้ประกอบการต้องหาระบบที่เหมาะสมมาใช้ในการจัดการสินค้า เพื่อให้สินค้าอยู่ในระดับที่ดี

การประเมินผลของการจัดการสินค้า แยกรายละเอียดออกเป็น 2 หัวข้อ คือ (1) การกำหนดระดับสินค้าคงเหลือ และ (2) การกำหนดระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือ

จากตารางที่ 4-17 พบว่าผู้ประกอบการสตรี ไม่มีการกำหนดระดับสินค้าคงเหลือ และไม่มีการกำหนดระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือ ในระดับที่ไม่แตกต่างกันมากนัก คือร้อยละ 16.5 และ 17.5 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นว่าการควบคุมสินค้าเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการสตรีให้ความสนใจและมีการดำเนินการพอสมควร

ตารางที่ 4-17 : การจัดการสินค้า (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การกำหนดระดับสินค้าคงเหลือ	16.5 (17)	83.5 (86)
2. การกำหนดระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือ	17.5 (18)	82.5 (85)
ค่าเฉลี่ย	17.000	83.000
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-18 พบว่าผู้ประกอบการสตรี มีการทำงานทางด้านการจัดการสินค้าอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.147) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการ

ในหัวข้อที่ 2 คือ การกำหนดระบบ การควบคุมสินค้าคงเหลือ ได้ดีที่สุดในกลุ่มของการควบคุมสินค้าคงเหลือของหัวข้อนี้คือ 2.188

ตารางที่ 4-18 : ระดับของการทำงานด้านการจัดการสินค้า

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การกำหนดระดับสินค้าคงเหลือ	18.6	52.3	29.1	2.105
2. การกำหนดระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือ	15.3	50.6	34.1	2.188
ค่าเฉลี่ยรวม	17.0	51.4	31.6	2.147
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

### การจัดซื้อ

ผู้ประกอบการใช้ความพยายามอย่างมากในการเลือกวัตถุดิบ บริการ และ แหล่งทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อให้ได้ราคาต้นทุนต่ำที่สุด ซึ่งหมายถึงกำไรที่จะเพิ่มขึ้น ธุรกิจขนาดย่อมนั้นถ้าบริหารการซื้ออย่างเหมาะสม จะมีผลทำให้กำไรเพิ่มขึ้นอย่างมาก เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่

การประเมินผลของการจัดซื้อ แยกรายละเอียดออกเป็น 3 หัวข้อคือ (1) การเลือกผู้ขายสินค้า โดยพิจารณาถึงประเภทสินค้า ราคา เงื่อนไขการชำระเงิน และบริการอื่น ๆ (2) การกำหนดขั้นตอนเพื่อรวบรวมสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และ (3) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการขายสินค้า

จากตารางที่ 4-19 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการกำหนดขั้นตอนเพื่อรวบรวมสินค้าที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด (ร้อยละ 13.6) ในกลุ่มกิจกรรมการจัดซื้อ ซึ่งจะเห็นการจัดซื้อเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการสตรีดำเนินการพอสมควร

ตารางที่ 4-19 : การจัดซื้อ (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การเลือกผู้ขายสินค้า โดยพิจารณาถึงประเภทว่า สินค้า ราคา เงื่อนไขการชำระเงินและบริการอื่นๆ	10.7 (11)	89.3 (92)
2. การกำหนดขั้นตอนเพื่อรวบรวมสินค้าที่ลูกค้าต้องการ	13.6 (14)	86.4 (89)
3. การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการขายสินค้า	10.7 (11)	89.3 (92)
ค่าเฉลี่ย	11.667	88.333
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-20 ผู้ประกอบการสตรีมีการทำงานทางด้านการจัดซื้ออยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.303) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 1 คือ การเลือกผู้ขายสินค้าโดยพิจารณาถึงประเภทสินค้า ราคา เงื่อนไขการชำระเงินและบริการอื่น ๆ ได้ดีที่สุดในกลุ่มการดำเนินงานทางด้านการจัดซื้อ ค่าเฉลี่ยของหัวข้อนี้คือ 2.391

ตารางที่ 4-20 : ระดับของการทำงานทางด้านการจัดซื้อ

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การเลือกผู้ขายสินค้าโดยพิจารณาถึงประเภทสินค้า ราคา เงื่อนไขการชำระเงินและบริการอื่น ๆ	8.7	43.5	47.8	2.391
2. การกำหนดขั้นตอนเพื่อรวบรวมสินค้าที่ลูกค้าต้องการ	16.9	47.2	35.9	2.191
3. การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการขายสินค้า	10.9	45.7	43.4	2.326
ค่าเฉลี่ยรวม	12.2	45.5	42.3	2.303
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก				

การโฆษณาและส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการต้องการแจ้งให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับสินค้า นอกจากนี้ยังติดตามกลุ่มลูกค้าที่จะสร้างผลกำไรให้กับกิจการ รวมทั้งความพยายามที่จะยืนยันว่าสินค้าของตนเหนือกว่าคู่แข่ง ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องบริหารงานทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

การประเมินผลของการโฆษณาและส่งเสริมการขาย แยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อ คือ (1) การวิเคราะห์คู่แข่งขึ้น เพื่อนำมาสู่การวางแผนทางด้านการส่งเสริมการขาย

(2) การวางแผนที่ชัดเจนในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (3) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอย่างชัดเจน (4) การวิเคราะห์ข้อได้เปรียบอย่างเหมาะสม และ (5) การจัดทำงบประมาณทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

จากตารางที่ 4-21 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการดำเนินการในเรื่องการวิเคราะห์ข้อได้เปรียบอย่างเหมาะสม และการจัดทำงบประมาณทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย อยู่ในระดับสูงมากของกลุ่มการโฆษณาและส่งเสริมการขาย คือ ร้อยละ 30.1 และ 36.9 ตามลำดับ ซึ่งเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนในเรื่องนี้

ตารางที่ 4-21 : การโฆษณาและส่งเสริมการขาย (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น เพื่อนำมาสู่การวางแผนทางด้านการส่งเสริมการขาย	14.6 (15)	85.4 (88)
2. การวางแผนที่ชัดเจนในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	8.7 (9)	91.3 (94)
3. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอย่างชัดเจน	15.5 (16)	84.5 (87)
4. การวิเคราะห์ข้อได้เปรียบอย่างเหมาะสม	30.1 (31)	69.9 (72)
5. การจัดทำงบประมาณทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย	36.9 (38)	63.1 (65)
ค่าเฉลี่ย	21.160	78.840
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-22 ผู้ประกอบการสตรีมีการทำงานทางด้านกำไรและ  
ส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.101) และผู้ประกอบการสตรีจะ  
ดำเนินการในหัวข้อที่ 1 คือการวิเคราะห์คู่แข่งขึ้นเพื่อนำมาสู่การวางแผนทางด้านการส่งเสริม  
การขายได้ดีที่สุดในกลุ่มการกำไรและส่งเสริมการขาย ค่าเฉลี่ยของหัวข้อนี้คือ 2.295

ตารางที่ 4-22 : ระดับของการทำงานทางด้านกำไรและส่งเสริมการขาย

หัวข้อการประเมิน	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การวิเคราะห์คู่แข่งขึ้นเพื่อนำมาสู่การวางแผนทางด้านการส่งเสริมการขาย	15.9	38.6	45.5	2.295
2. การวางแผนที่ชัดเจนในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	16.0	41.5	42.5	2.266
3. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอย่างชัดเจน	18.4	51.7	29.9	2.115
4. การวิเคราะห์สื่อโฆษณาอย่างเหมาะสม	37.5	37.5	25.0	1.875
5. การจัดงบประมาณทางด้านการกำไรและส่งเสริมการขาย	32.3	40.0	27.7	1.954
ค่าเฉลี่ยรวม	24.0	41.9	34.1	2.101
1 หน่วยเป็นร้อยละ				
2 ระดับคะแนน      1 = น้อย      2 = ปานกลาง      3 = มาก				

การกำหนดราคาขาย

การกำหนดราคาขายมักจะเป็นเรื่องยากในการตัดสินใจ ถ้าหากสินค้าตั้งกล่าวมีอยู่ในตลาดแล้ว การกำหนดราคาขายคงไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก เพราะถ้าราคาขายแตกต่างกันมาก ลูกค้าจะซื้อสินค้าจากคู่แข่งแทน ส่วนสินค้าที่ยังไม่มีในตลาดเป็นสินค้าใหม่ การกำหนดราคาขายจะต้องมีการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ประกอบกับนโยบายของธุรกิจ จึงจะตัดสินใจราคาขายได้

การประเมินผลของการกำหนดราคาขาย แยกรายละเอียดออกเป็น 4 หัวข้อ คือ (1) การพิจารณาข้อดีและข้อเสียของการกำหนดราคาขาย (2) การพิจารณาถึงผลกระทบจากคู่แข่งขึ้นในการกำหนดราคาขาย (3) การกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาการแข่งขันทางด้านราคา และ (4) การกำหนดราคาขายโดยมีสูตรหรือวิธีการที่ชัดเจน

จากตารางที่ 4-23 พบว่าผู้ประกอบการสตรีไม่มีการดำเนินการในเรื่องการกำหนดราคาขายโดยมีสูตรหรือวิธีการที่ชัดเจนสูงสุดในกลุ่มของการกำหนดราคาขาย ถึงร้อยละ 17.5 แสดงว่าผู้ประกอบการสตรีให้ความสนใจและมีการดำเนินการในเรื่องนี้พอสมควร

ตารางที่ 4-23 : การกำหนดราคาขาย (หน่วยร้อยละ)

หัวข้อการประเมิน	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การพิจารณาข้อดีและข้อเสียของการกำหนดราคาขาย	8.7 (9)	91.3 (94)
2. การพิจารณาถึงผลกระทบจากคู่แข่งขึ้นในการกำหนดราคาขาย	13.6 (14)	86.4 (89)
3. การกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาการแข่งขันทางด้านราคา	12.6 (13)	87.4 (90)
4. การกำหนดราคาขายโดยมีสูตรและวิธีการที่ชัดเจน	17.5 (18)	82.5 (85)
ค่าเฉลี่ย	13.100	86.900
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม		

จากตารางที่ 4-24 ผู้ประกอบการสตรีมีการทำงานทางด้านกาหนดราคาขายอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.234) และผู้ประกอบการสตรีจะดำเนินการในหัวข้อที่ 2 คือการพิจารณาถึงผลกระทบจากคู่แข่งขึ้นในการกำหนดราคาขายได้ดีที่สุดในกลุ่มของการกำหนดราคาขาย ค่าเฉลี่ยของหัวข้อนี้คือ 2.281

ตารางที่ 4-24 : ระดับของการทำงานด้านกาหนดราคาขาย

หัวข้อการประเมิน	ระดับขึ้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การพิจารณาข้อดีและข้อเสียของการกำหนดราคาขาย	17.0	42.6	40.4	2.234
2. การพิจารณาถึงผลกระทบจากคู่แข่งขึ้นในการกำหนดราคาขาย	16.9	38.2	44.9	2.281
3. การกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาการแข่งขึ้นทางด้านราคา	14.4	48.9	36.7	2.222
4. การกำหนดราคาขายโดยมีสูตรและวิธีการที่ชัดเจน	17.6	44.7	37.7	2.200
ค่าเฉลี่ย	16.5	43.5	40.0	2.234

1 หน่วยเป็นร้อยละ

2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก

## สรุป

การบริหารงานให้ประสบความสำเร็จควรจะดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ คือ การกำหนดนโยบายธุรกิจ การบริหารงานบุคคล การจัดการและความเป็นผู้นำ การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ การวางแผนทางการเงิน การจัดการทางการเงิน การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ การจัดระบบบัญชี การควบคุมสินค้า การจัดซื้อ การโฆษณาและส่งเสริมการขาย และการกำหนดราคาขาย

ผลการศึกษาในกลุ่มต่าง ๆ ของการดำเนินการของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการสตรี กลุ่มหนึ่ง จะไม่มีการดำเนินการต่าง ๆ ในเรื่องการบริหารเลย ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 6.8 จนถึงร้อยละ 37.9 กระจายอยู่ในหัวข้อประเมินกลุ่มต่าง ๆ ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการสตรี ที่มีการดำเนินการต่าง ๆ ในเรื่องการบริหารนั้น ผลการประเมินพบว่า การดำเนินการอยู่ในระดับปานกลาง

**ปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้**

ผู้ประกอบการมักจะมีความรู้สึกพึงพอใจที่จะเป็นเจ้านายของตัวเองมากกว่าการมีบุคคลอื่นมาเป็นเจ้านาย นอกจากนี้ ยังคาดหวังผลตอบแทนจากการค้าเงินธุรกิจด้วยตนเองว่า ควรมากกว่าการทำงานให้กับบุคคลอื่น ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจากการค้าเงินธุรกิจ มักจะนำผลตอบแทนทางการเงินที่ได้มา ลงทุนขยายกิจการเพิ่มมากขึ้น โดยมุ่งหวังว่าธุรกิจของเขาจะเจริญเติบโตมากขึ้น แทนความสนใจว่าเขาควรจะได้รับเงินเท่าใดจากธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การค้าเงินธุรกิจเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับความเสี่ยง ดังนั้น ความเสี่ยงในการค้าเงินธุรกิจย่อมเกิดขึ้นได้ ซึ่งถ้าหากผู้ประกอบการทำงานผิดพลาดผลกระทบจะรุนแรงมาก เพราะเขานำทั้งเงินและชีวิตของเขามาลงทุนในการทำธุรกิจ การศึกษาถึงปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ได้นำแนวทางปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจขนาดย่อมมาทดสอบว่า ปัญหาเหล่านั้นเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มากน้อยเพียงใด

**ปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้**

ปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีได้กำหนดขึ้นทั้งหมด 12 หัวข้อ คือ (1) ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (2) ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในทางธุรกิจ (3) ขาดประสบการณ์การวางแผนทางการเงิน (4) ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ (5) ปัญหาทางด้านการศึกษา (6) ขาดประสบการณ์ทางด้านการจัดซื้อสินค้าและสินทรัพย์ (7) ขาดประสบการณ์ในการใช้ที่ปรึกษาภายนอก (8) ขาดการสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในวงการธุรกิจ (9) ขาดความเชื่อถือเป็นนักธุรกิจสตรี (10) มีปัญหาส่วนตัวซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ (11) ขาดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานและติดต่อกับลูกค้า และ (12) ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าเงินธุรกิจ

ตารางที่ 5-1 แสดงผลของการศึกษาปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ โดยภาพรวมผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้แสดงความเห็นว่า การค้าเงินธุรกิจของตนไม่ประสบปัญหาหรือประสบปัญหาน้อยมากในปัญหาทั้ง 12 หัวข้อที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งจะเห็นจากค่าตอบในรูปของอัตราร้อยละ จะตกอยู่ในช่วงระดับความสำคัญของปัญหาน้อยที่สุด ถึงค่อนข้าง

ตารางที่ 5-1 : ปัญหาการดำเนินงานธุรกิจ

ปัญหาทางธุรกิจ	ระดับความสำคัญของปัญหา <sup>1</sup>					ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อยที่สุด	ค่อนข้างน้อย	ปานกลาง	ค่อนข้างมาก	มากที่สุด	
1. ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ	30.1	36.9	19.4	12.6	1.0	2.175
2. ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในธุรกิจ	37.9	33.0	16.5	11.6	1.0	2.049
3. ขาดประสบการณ์การวางแผนทางการเงิน	35.9	35.0	10.7	15.5	2.9	2.146
4. ขาดการกำหนดแนวทางการดำเนินงาน	36.9	25.2	20.4	12.6	4.9	2.233
5. ปัญหาทางด้านความคิดตามนี้	38.8	31.1	14.6	8.7	6.8	2.136
6. ขาดประสบการณ์ทางด้านการจัดซื้อสินค้าและสินทรัพย์	40.8	32.0	16.5	7.8	2.9	2.000
7. ขาดประสบการณ์ในการใช้ที่ปรึกษาภายนอก	40.8	35.0	19.4	2.9	1.9	1.903
8. ขาดการสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในวงการธุรกิจ	48.5	30.2	18.4	1.0	1.9	1.777

ปัญหาทางธุรกิจ	ระดับความสำคัญของปัญหา <sup>1</sup>					ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อยที่สุด	ค่อนข้างน้อย	ปานกลาง	ค่อนข้างมาก	มากที่สุด	
9. ขาดความเชื่อถือนักธุรกิจต่อธุรกิจ	61.2	20.4	12.6	4.8	1.0	1.641
10. มีปัญหาส่วนตัว ซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ	68.0	25.2	4.8	1.0	1.0	1.417
11. ขาดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานและการติดต่อกับลูกค้า	73.8	8.7	11.7	1.9	3.9	1.534
12. ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ	24.2	40.8	16.5	13.6	4.9	2.340

1 หน่วยร้อยละ

2 ระดับคะแนน 1 = น้อยที่สุด (ไม่เป็นปัญหาเลย) 2 = ค่อนข้างน้อย  
3 = ปานกลาง 4 = ค่อนข้างมาก 5 = มากที่สุด

ข้างน้อย ส่วนค่าเฉลี่ยก็จะตกอยู่ในช่วงดังกล่าวเช่นกัน กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1.417 - 2.340

การวิเคราะห์รายละเอียดในตารางที่ 5-1 พบว่าปัญหาการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ที่อยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างมาก ซึ่งมีจำนวนอีตราร้อยละมากพอ

สมควร ได้แก่ (1) ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจ ทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (2) ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในธุรกิจ (3) ขาดประสบการณ์การวางแผนทางการเงิน (4) ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ (5) ปัญหาทางด้าน การติดตามหนี้ และ (6) ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

## สรุป

การศึกษาถึงปัญหาการค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เพื่อค้นหาว่า การทำงานของผู้ประกอบการมีปัญหาทางด้านใดบ้าง เพราะปัญหาดังกล่าวผลกระทบต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการสตรีส่วนมาก แสดงความคิดเห็นว่าการดำเนินธุรกิจของตนเองมีปัญหาน้อยที่สุดถึงค่อนข้างน้อย แต่มีประเด็นปัญหาบางหัวข้อที่ มีความเห็นจากผู้ประกอบการสตรีว่าด้วยค่อนข้างมีปัญหา

บทสรุป ทวิจารย์ และข้อเสนอแนะ

ปัจจุบันสตรีมีบทบาทในทางเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากผลของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมหลายประการคือ (1) ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ทำให้ภาระงานบ้านลดลง และการใช้แรงงานทางด้านเกษตรก็ลดน้อยลงด้วย (2) อาชีพใหม่เกิดขึ้นอย่างมากมาย ทำให้ตลาดแรงงานเปิดมากขึ้น และ (3) มีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในฐานะผู้หารายได้สนับสนุนครอบครัว สตรีในภาคใต้จะอยู่ทำงานบ้านและประกอบอาชีพส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่<sup>1</sup> สาเหตุที่สตรีเข้ามาประกอบอาชีพส่วนตัวมากขึ้น เนื่องจาก (1) สตรีที่ทำงานโดยการรับเงินเดือนประจำ มีความเห็นว่าคุณค่าความรู้และประสบการณ์ในการทำงานดังกล่าวสามารถนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจส่วนตัวได้ (2) สตรีได้รับการศึกษาสูงขึ้น ซึ่งมีสนับสนุนให้สตรีสามารถปรับปรุงการทำธุรกิจของตนเอง และทำให้ธุรกิจมีคุณภาพมากขึ้น และ (3) ธุรกิจขนาดย่อมขยายตัวอย่างมาก ซึ่งมีผลจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมบริการ ซึ่งสตรีมีความเหมาะสมและมีส่วนร่วมในอุตสาหกรรมประเภทนี้เป็นอย่างมาก<sup>2</sup>

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการคือ (1) การดำรงอยู่ของโอกาสทางธุรกิจ (2) ความสามารถทางด้านการบริหาร (3) การมีแหล่งเงินทุนและสินเชื่ออย่างเพียงพอ และ (4) การนำเทคโนโลยีทางธุรกิจที่ทันสมัยมาใช้<sup>3</sup> นอกจากนี้ คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จจะต้องมี (1) ความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยี (2) ความสามารถที่จะรับรู้และเข้าใจภาวะการณ์ทางธุรกิจ (3) ความสามารถที่จะติดต่อ

1. สืบแสง พรหมบุญ บรรณาธิการ บทบาทสตรีไทยภาคใต้ที่มีต่อรายได้ของครอบครัว Clearing House for Social Development in Asia 1976 หน้า 26

2. Hal B. Pickle and Royce L. Abrahamson, Small Business Management, 4<sup>th</sup> edition, New York : John Wiley & Sons, 1986, p.14

3. Richard M. Hodgetts and Donald F. Kuratko, Effective Small Business Management, 2<sup>nd</sup> edition, San Diego : Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, 1986, p.33

กับคน หมายถึง ลูกค้า พนักงาน และผู้ขาย (4) มีความปรารถนาที่จะบรรลุเป้าหมายและความต้องการที่ตั้งใจไว้อย่างสูง และ (5) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์<sup>4</sup> การศึกษาเรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะ และจุดอ่อนทางการบริหาร เป็นการทำความเข้าใจผู้ประกอบการสตรีทางด้านความสามารถทางการบริหาร ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ และยังศึกษาถึงคุณลักษณะโดยทั่วไปของผู้ประกอบการสตรี ซึ่งจะสะท้อนภาพคุณสมบัติบางประการของผู้ประกอบการสตรี อาจกล่าวได้ว่าการศึกษาของโครงการนี้เป็นเพียงงานบางส่วนที่จะทำความเข้าใจผู้ประกอบการสตรีภาคใต้ การทำความเข้าใจที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้น จะมีการศึกษาในแง่มุมอื่น ๆ ประกอบอีกมาก

การเสนอผลการศึกษานี้ จะมีลักษณะการเสนอบทสรุปของงานวิจัยที่ได้ดำเนินการมา บทวิจารณ์ของผลงานวิจัย และข้อเสนอแนะต่าง ๆ

### บทสรุป

สตรีไทยมีบทบาททางด้านกิจการในด้านเกษตรกรรมและค้าขาย ซึ่งในระยะแรกอาจเป็นการกระจายยอม เนื่องจากชายมีภาระทางด้านอื่น เช่นการเป็นทหาร การบวชเรียนในศาสนา และการเป็นไพร่ในสมัยก่อน แต่ในสภาพปัจจุบันสตรีไทยเข้ามามีบทบาทอย่างเต็มที่ในการประกอบธุรกิจส่วนตัว และทำงานร่วมกับสามี ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศทำให้สตรีมีบทบาทและมีส่วนร่วมทางธุรกิจมากขึ้น การศึกษาเรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารนั้น ได้ตั้งปัญหาของการศึกษา คือ

1. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีคุณลักษณะเช่นใด?
2. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีจุดอ่อนทางการบริหารอย่างไร?
  - 2.1 จุดอ่อนทางการบริหารทางด้านใด?
  - 2.2 จุดอ่อนทางการบริหารอยู่ในระดับใด?
3. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีปัญหาการดำเนินงานอย่างไร?
  - 3.1 ปัญหาการดำเนินงานทางด้านใด?
  - 3.2 ปัญหาการดำเนินงานอยู่ระดับใด?

---

4. Ibid, p.44-51

การเก็บข้อมูลใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ โดยเลือกตัวอย่างซึ่งได้กำหนดลักษณะไว้แล้ว ในเขตจังหวัดภาคใต้ 3 จังหวัด คือ สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต และสงขลา จำนวน 103 ตัวอย่าง จากตัวอย่างทั้งหมด 120 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 85.8 ที่ส่งคืนแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามของปัญหาการศึกษา โดยการเสนอผลการศึกษาอยู่ในรูปตาราง และการคำนวณ อนึ่ง การศึกษาในที่นี้ไม่ได้กำหนดข้อสมมติฐานไว้ล่วงหน้า

ผลของการศึกษาสรุปได้ 3 คำตอบ คือ (1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี (2) จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี และ (3) ปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรี ซึ่งผลการศึกษา มีดังนี้

คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี

ตารางที่ 6-1 สรุปผลของการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี โดยได้จากการสรุปคำถามทั้ง 21 ข้อ และนำมาจัดแจกกลุ่มให้ชัดเจนมากขึ้น การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการคำนวณเป็นอัตราร้อยละ การแสดงผลในตารางที่ 6-1 เป็นการนำความคิดเห็นที่ได้รับคำตอบร้อยละสูงสุดมาสรุปว่าเป็นคุณลักษณะส่วนมากของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้

ตารางที่ 6-1 : คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้

หัวข้อการประเมิน	ผลการศึกษา	
	คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีภาคใต้	ร้อยละ
<u>ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ</u>		
1. อาชีพของบิดามารดา	ทั้งสองท่านประกอบอาชีพส่วนตัว เป็นส่วนใหญ่ของอายุการทำงาน	59.2
2. อายุ	อายุระหว่าง 31-40 ปี	36.9
3. ระดับที่ของการเป็นบุตร	เป็นบุตรคนกลาง	54.4

หัวข้อการประเมิน	ผลการศึกษา	
	คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี ภาคใต้	ร้อยละ
4. สถานภาพสมรส	แต่งงานแล้ว	68.9
5. การศึกษา	ระดับปริญญาตรี	31.1
6. ความสัมพันธ์กับบิดามารดา	อบอุ่น	82.5
<u>ลักษณะของการประกอบอาชีพ</u>		
1. ประสบการณ์ทางธุรกิจ	ไม่เคยประกอบธุรกิจมาก่อนที่จะ อายุครบ 20 ปี	66.0
<u>ลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการ</u>		
1. ลักษณะการทำงาน	การทำงานอย่างฉลาด	67.0
2. ลักษณะการเลือกอาชีพ	งานขาย	68.9
3. ลักษณะความชื่นชอบ	- ความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่ - ความคิดเกี่ยวกับสินค้า พนักงาน การผลิต และการวางแผนทาง การเงินใหม่	39.8
4. บุคลิกภาพ	เป็นคนฉลาดและขยัน	77.7
5. ความสำเร็จของงาน	เป็นคนจัดระบบได้อย่างดีเยี่ยม	44.7
6. ลักษณะของปัญหาที่ไม่ชอบ	ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน	49.5
7. การตัดสินใจ	มีการกำหนดตัวบุคคลอย่างชัดเจน ในการดำเนินงาน แต่มีเงื่อนไข	49.5
8. ลักษณะการแข่งขัน	การทำการแข่งขันได้ดีเพียงใด	44.7

หัวข้อการประเมิน	ผลการศึกษา	
	คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี ภาคใต้	ร้อยละ
<u>แรงจูงใจ</u>		
1. แรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ	ต้องการใช้พลังและความสามารถ ที่มีอยู่	49.5
<u>แรงสนับสนุน</u>		
1. ลักษณะการใช้ที่ปรึกษา	กลุ่มบริหารงานภายในกิจการ	54.4
2. การเลือกบุคคลที่ทำงานด้วย	ผู้เชี่ยวชาญ	63.1
<u>ขนาดธุรกิจ</u>		
1. ขนาดธุรกิจ	ขนาดย่อม (พนักงานต่ำกว่า 100 คน)	97.1
<u>ลักษณะสังคม</u>		
1. ลักษณะของสังคม	เข้าสังคมเมื่อมีงานที่น่าสนใจจะทำ	40.8
<u>องค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ</u>		
1. องค์ประกอบการเริ่มธุรกิจ	เงิน	47.5

จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี

การศึกษาในส่วนนี้ เป็นการตรวจสอบการทำงานทางด้านการบริหารของผู้ประกอบการสตรีทั้ง 12 ด้าน คือ การกำหนดนโยบายธุรกิจ การบริหารงานบุคคล การจัดการและความเป็นผู้นำ การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ การวางแผนทางการเงิน การจัดการทางการเงิน การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ การจัดระบบบัญชี การจัดการสินค้า การจัดซื้อ การโฆษณาและ

ส่งเสริมการขาย และการกำหนดราคาขาย ถ้าหากผู้ประกอบการสตรีมีการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว แสดงว่าผู้ประกอบการสตรีเป็นผู้ที่จัดการบริหารอย่างเหมาะสม ในกรณีตรงกันข้าม แสดงว่าผู้ประกอบการสตรีมีจุดอ่อนทางด้านดังกล่าว ผลการศึกษาสรุปได้ตามตารางที่ 6-2

ตารางที่ 6-2 : ลักษณะการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ (หน่วย : ร้อยละ)

ลักษณะการบริหาร	การดำเนินการ	
	ไม่มี	มี
1. การกำหนดนโยบายธุรกิจ	15.8	84.2
2. การบริหารงานบุคคล	20.1	79.9
3. การจัดการและความเป็นผู้นำ	18.8	81.2
4. การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์	14.1	85.9
5. การวางแผนทางการเงิน	24.6	75.4
6. การจัดการทางการเงิน	14.6	85.4
7. การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ	25.7	74.3
8. การจัดระบบบัญชี	24.1	75.9
9. การจัดการสินค้า	17.0	83.0
10. การจัดซื้อ	16.7	83.3
11. การโฆษณาและส่งเสริมการขาย	21.2	78.8
12. การกำหนดราคาขาย	13.1	86.9

ผลของตารางที่ 6-2 กล่าวได้ว่าผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีจุดอ่อนทางการบริหาร เนื่องจากมีการดำเนินการทางด้านบริหารที่จำเป็นอยู่ในระดับสูง กล่าวคือ ทุกหัวข้อของการประเมินมีการดำเนินการมากกว่าร้อยละ 70 ขึ้นไป

คณะผู้วิจัยได้ทดสอบต่อไปว่า เมื่อมีการดำเนินการต่าง ๆ ทางด้านบริหาร ระดับ  
ขั้นของการทำงานอยู่ในระดับใด ซึ่งผลของการศึกษาได้สรุปออกมาในรูปของจำนวนร้อยละในแต่ละ  
ระดับขั้น และค่าเฉลี่ย ตามตารางที่ 6-3

ตารางที่ 6-3 : ระดับขั้นของการดำเนินงานทางด้านบริหาร

ลักษณะการบริหาร	ระดับขั้นของการทำงาน <sup>1</sup>			ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อย	ปานกลาง	มาก	
1. การกำหนดนโยบายธุรกิจ	15.1	51.1	33.8	2.187
2. การบริหารงานบุคคล	23.2	47.5	29.3	2.060
3. การจัดการและความเป็นผู้นำ	24.5	42.8	32.7	2.080
4. การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์	23.3	51.5	25.2	2.019
5. การวางแผนทางการเงิน	31.2	38.6	30.2	1.990
6. การจัดการทางการเงิน	18.1	43.7	38.2	2.201
7. การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ	25.9	45.0	29.1	2.033
8. การจัดระบบบัญชี	22.0	49.1	28.9	2.069
9. การจัดการสินค้า	17.0	51.4	31.6	2.147
10. การจัดซื้อ	12.2	45.5	42.3	2.303
11. การโฆษณาและส่งเสริมการขาย	24.0	41.9	34.1	2.101
12. การกำหนดครุราคาขาย	16.5	43.5	40.0	2.234

1 หน่วยเป็นร้อยละ

2 ระดับคะแนน 1 = น้อย 2 = ปานกลาง 3 = มาก

จากตารางที่ 6-3 ปรากฏว่า การดำเนินงานทางด้านการบริหารของผู้ประกอบการ  
การสดหรืออยู่ในระดับปานกลาง พิจารณาจากค่าเฉลี่ยและจำนวนร้อยละ อย่างไรก็ตามลักษณะ  
การบริหารในเรื่องการวางแผนทางการเงินอยู่ในระดับที่ค่อนข้างน้อย กิจกรรมทางการบริหาร  
ที่มีการดำเนินการมากที่สุด คือ การจัดซื้อ ร้อยละ 42.3 แสดงความเห็นว่าการดำเนินงาน  
ดังกล่าวมากที่สุด

### ปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรี

การศึกษาในส่วนนี้ เป็นการค้นหาปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรี โดย  
การรวบรวมปัญหาการดำเนินงานธุรกิจ จากงานวิจัยที่เคยมีการศึกษามาแล้ว มาจัดทำเป็นคำถาม  
ทางด้านดังกล่าว จำนวน 12 หัวข้อ คือ (1) ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจทำให้ไม่สามารถ  
พัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (2) ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในทางธุรกิจ (3)  
ขาดประสบการณ์ การวางแผนทางการเงิน (4) ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ (5)  
ปัญหาทางด้านเครดิตตามหนี้ (6) ขาดประสบการณ์ทางด้านการจัดซื้อสินค้าและสินทรัพย์ (7)  
ขาดประสบการณ์ในการใช้ที่ปรึกษาภายนอก (8) ขาดการสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในวงการ  
ธุรกิจ (9) ขาดความเชื่อใจในนักธุรกิจสตรี (10) มีปัญหาส่วนตัวซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ  
(11) ขาดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานและติดต่อกับลูกค้า และ (12) ขาดความรู้ความเข้าใจ  
ในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ แสดงความเห็นว่ามีปัญหาการดำเนินงาน  
ธุรกิจทั้ง 12 ข้อ เป็นปัญหาน้อยมาก ซึ่งจะขอเสนอผลการศึกษาที่ได้แสดงในตารางที่ 5-1 มา  
แสดงในตารางที่ 6-4 อีกครั้งหนึ่ง

ตารางที่ 6-4 : ปัญหาการค้าเงินธุรกิจ

ปัญหาการค้าเงินธุรกิจ	ระดับความสำคัญของปัญหา <sup>1</sup>					ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อยที่สุด	ค่อนข้างน้อย	ปานกลาง	ค่อนข้างมาก	มากที่สุด	
1. ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจ ทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ	30.1	36.9	19.4	12.6	1.0	2.175
2. ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในธุรกิจ	37.9	33.0	16.5	11.6	1.0	2.049
3. ขาดประสบการณ์การวางแผนทางการเงิน	35.9	35.0	10.7	15.5	2.9	2.146
4. ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ	36.9	25.2	20.4	12.6	4.9	2.233
5. ปัญหาทางด้านความคิดตามนี้	38.8	31.1	14.6	8.7	6.8	2.136
6. ขาดประสบการณ์ทางด้านการจัดซื้อสินค้าและสินทรัพย์	40.8	32.0	16.5	7.8	2.9	2.000
7. ขาดประสบการณ์ในการใช้ที่ปรึกษาภายนอก	40.8	35.0	19.4	2.9	1.9	1.903
8. ขาดการสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในวงการธุรกิจ	48.5	30.2	18.4	1.0	1.9	1.777

ปัญหาการดำเนินงานธุรกิจ	ระดับความสำคัญของปัญหา <sup>1</sup>					ค่าเฉลี่ย <sup>2</sup>
	น้อยที่สุด	ค่อนข้างน้อย	ปานกลาง	ค่อนข้างมาก	มากที่สุด	
9. ขาดความเชื่อถือในนักธุรกิจสตรี	61.2	20.4	12.6	4.8	1.0	1.641
10. มีปัญหาส่วนตัว ซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ	68.0	25.2	4.8	1.0	1.0	1.417
11. ขาดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานและติดต่อกับลูกค้า	73.8	8.7	11.7	1.9	3.9	1.534
12. ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจการธุรกิจ	24.2	40.8	16.5	13.6	4.9	2.340

1 หน่วยร้อยละ

2 ระดับคะแนน 1 = น้อยที่สุด (ไม่เป็นปัญหาเลย) 2 = ค่อนข้างน้อย  
3 = ปานกลาง 4 = ค่อนข้างมาก 5 = มากที่สุด

จากตารางที่ 6-4 ผู้ประกอบการสตรีภาคใต้มีความเห็นว่า เรื่องที่ไม่เป็นปัญหาทางการดำเนินงานธุรกิจคือ ขาดความเชื่อถือในนักธุรกิจสตรี มีปัญหาส่วนตัวซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ และขาดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานและติดต่อกับลูกค้าถึงร้อยละ 61.2 68.0 และ 73.8 ตามลำดับ ซึ่งเป็นระดับร้อยละที่สูงมากเกินกว่าร้อยละ 50

## บทวิจารณ์

การศึกษาเรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารเป็นลักษณะการศึกษาแบบค้นหาลักษณะที่แท้จริงของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ซึ่งการศึกษาในเรื่องดังกล่าวยังไม่เคยมีมาก่อน ดังนั้น การศึกษาจึงมิได้กำหนดข้อสมมติฐานไว้ล่วงหน้า อย่างไรก็ตาม คณะผู้วิจัยคาดหวังผลของการศึกษาว่าควรมีทิศทางเช่นใด ดังนั้น การวิจารณ์ผลงานวิจัยในที่นี้เป็นกาตั้งข้อสังเกตบางประการ

จากผลการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีข้อสังเกตจากผลงานดังกล่าวที่น่าสนใจทั้งหมด 7 ประการคือ

1. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนที่อายุครบ 20 ปี จำนวนร้อยละ 66.0 คณะผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าผู้ประกอบการควรมีพื้นฐานมาตั้งแต่เด็ก โดยให้ความสนใจในการทำธุรกิจเล็ก ๆ น้อย ๆ มาในสมัยที่อายุน้อย อย่างไรก็ตาม ผลงานวิจัยที่ออกมาในลักษณะเช่นนี้ อาจเป็นผลมาจากเด็กในปัจจุบันใช้เวลาทั้งหมดทางด้านการศึกษา เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่จะเข้าโรงเรียนที่มีชื่อเสียงหรือเข้ามหาวิทยาลัยมีสูงมาก ประกอบกับการเปิดโอกาสทางด้านการศึกษาให้สตรีมากขึ้น ทำให้สตรีไม่มีความจำเป็นต้องลาออกจากระบบการศึกษา
2. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้เข้ามาดำเนินธุรกิจด้วยแรงจูงใจ เรื่องความต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่ จำนวนร้อยละ 49.5 จากการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับลักษณะของผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่ต้องการอิสระอย่างสูง ดังนั้น เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจน่าจะเป็นความต้องการที่อยากเป็นนายตัวเองหรือไม่ต้องการทำงานให้คนอื่น อย่างไรก็ตามความต้องการใช้พลังและความสามารถที่มีอยู่เป็นความกระตือรือร้นอันหนึ่ง ซึ่ง Bygrave กล่าวว่าความกระตือรือร้นเป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ<sup>5</sup>

---

5. William D. Bygrave, "The Entrepreneurship Paradigm (I)  
: A Philosophical look at its research methodologies",  
Entrepreneurship Theory and Practice, Fall, 1989 p.9

3. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มาจากครอบครัวที่อบอุ่น จำนวนร้อยละ 82.5 เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องต่อสู้กับภาวะการทำงานอย่างหนัก ดังนั้น ครอบครัวที่น่าจะเป็นที่หล่อหลอมผู้ประกอบการควรมีลักษณะความเข้มงวดและแบ่งปันมากกว่า เพราะครอบครัวดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการต้องการแสดงให้ครอบครัวเห็นว่าเขาเป็นผู้ที่มีความสามารถโดยขณะสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ อย่างไรก็ตาม คำตอบที่ออกมาในลักษณะเช่นนี้ แสดงว่าผู้ประกอบการยุคใหม่มีสภาพชีวิตที่ทางครอบครัวมีความพร้อมที่จะให้การศึกษาคูหาและความเป็นอยู่ที่ดี ดังนั้น สภาพการขัดแย้งต่าง ๆ จึงลดลง ทำให้สภาพครอบครัวมีความอบอุ่น

4. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้เลือกการทำงานอย่างฉลาด จำนวนร้อยละ 67.0 ในสภาพที่ควรจะเป็นนั้นผู้ประกอบการสตรีควรเป็นผู้ที่ทำงานหนัก และทำงานอย่างฉลาด Tate, Megginson, Scott และ Trueblood แสดงความคิดเห็นว่าผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จควรรู้จักคุณค่าของเวลา<sup>6</sup> เพราะผู้ประกอบการเองจะต้องดำเนินงานส่วนใหญ่ของกิจการ ดังนั้น การทำงานอย่างฉลาดจึงเป็นเรื่องสำคัญ ส่วน McClelland แสดงความคิดเห็นว่าผู้ประกอบการควรเป็นคนทำงานหนัก<sup>7</sup> และความเห็นในเรื่องนี้ได้รับการยืนยันจาก The National Federation of Independent Business โดยมีความเห็นว่าผู้ประกอบการควรทำงานประมาณ 69 ชั่วโมงต่อสัปดาห์<sup>8</sup>

5. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ มีความเห็นว่าเงินเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการเริ่มธุรกิจ จำนวนร้อยละ 47.5 ในสภาพความเป็นจริงของการลงทุนในทางธุรกิจนั้น ผู้ลงทุนจะต้องพิจารณาตลาดก่อน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการหาลูกค้าก่อน เมื่อแน่ใจในสภาพของตลาดแล้ว การหาแหล่งเงินทุนเพื่อการดำเนินธุรกิจถึงจะเข้ามามีบทบาท

---

6. Curtis E. Tate, Jr. Leon C. Megginson, Charles R. Scott, Jr., and Lyle R. Trueblood, Successful Small Business Management, 4th edition, Texas : Business Publication Inc., 1985 p.22-24

7. Nicholas C. Siropolis, Small Business Management A Guide to Entrepreneurship, Boston : Houghton Mifflin Company, 1977, p.13

8. Jeremy Main, "A Golden age for entrepreneurs:", Fortune, February 12, 1990, p.65

6. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้จะขึ้นชอบอย่างรวดเร็วจึงต่อความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่ และความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่ พนักงานใหม่ การผลิตใหม่ และการวางแผนทางการเงินใหม่ ทั้งสองทางเลือกมีจำนวนเท่ากันคือ ร้อยละ 39.8 ลักษณะของผู้ประกอบการ มักจะมีความคิดแปลก ๆ ใหม่ ๆ ตลอดเวลา แต่สิ่งที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากสินค้าเป็นตัวก่อให้เกิดรายได้ ดังนั้น ความชื่นชอบของผู้ประกอบการที่น่าจะเหมาะสม คือความคิดเกี่ยวกับสินค้าใหม่

7. ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้เลือกการเล่นเกมส์การแข่งขันได้ดีเพียงใด ร้อยละ 44.7 การดำเนินการทางธุรกิจคือภาวะการแข่งขันชนิดหนึ่ง ดังนั้น ในการดำเนินธุรกิจจะต้องเลือกทางเลือกที่ดีและเหมาะสม ในขณะที่เดียวกันก็ต้องบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งหมายถึงผลตอบแทนที่จะได้รับ<sup>9</sup> นั้น หมายความว่า ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสนใจผลของการดำเนินงาน ถ้าเป็นการแข่งขันก็คือผลของการแพ้ชนะ

จากผลการศึกษาจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ แม้ว่าผลของการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มีการดำเนินงานทางด้านบริหารในระดับปานกลาง แต่มีจุดอ่อนบางประการที่จะนำมาตั้งข้อสังเกตในที่นี้รวมทั้งหมด 9 ประการคือ

1. การกำหนดนโยบายธุรกิจ ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการกำหนดนโยบายหลักและทั่วไปของธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร จำนวนร้อยละ 30.1 ซึ่งเป็นจำนวนประมาณ 1/3 ของคำตอบข้อนี้ ซึ่งผลของการไม่ระบุนโยบายต่าง ๆ เป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้เกิดความขัดแย้งหรือเข้าใจผิดพลาดได้ หรือการสื่อสารในเรื่องนโยบายแต่ละครั้งอาจมีความแตกต่างกันได้ ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่องนี้การจัดทำอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.055

2. การบริหารงานบุคคล ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำคำบรรยายลักษณะงานและคุณสมบัติของพนักงาน จำนวนร้อยละ 37.9 ซึ่งมากกว่า 1/3 ของผู้ตอบคำถามข้อนี้ ซึ่งผลของการไม่จัดทำคำบรรยายลักษณะงานและคุณสมบัติ

9. Ibid, p.68

ของพนักงาน ทำให้บทบาทและหน้าที่ไม่ชัดเจน รวมทั้งการเลือกพนักงานอาจไม่เหมาะสมกับงาน ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ถ้างานขยายตัวมากขึ้น ความสับสนของการทำงานของพนักงานจะมีมาก ซึ่ง Tate, Megginson, Scott และ Trueblood มีความเห็นว่าการความสามารถในการใช้ทรัพยากรมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการบริหารที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ<sup>10</sup> ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว จะจัดทำได้ในระดับที่ต่ำกว่าระดับปานกลาง ซึ่งค่าเฉลี่ยเพียง 7.884

3. การจัดการและความเป็นผู้นำ ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำแผนหรือตารางการกระจายการใช้เวลา จำนวนร้อยละ 33.0 ซึ่งประมาณ 1/3 ของผู้ตอบคำถามข้อนี้ ซึ่งผู้ประกอบการเป็นผู้มีบทบาทการดำเนินธุรกิจในทุกด้าน ดังนั้น การบริหารเวลาที่เหมาะสมจะมีผลอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่องนี้จะจัดทำได้ในระดับที่ต่ำกว่าระดับปานกลาง ซึ่งค่าเฉลี่ยเพียง 1.884

4. การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำโครงสร้างค่าจ้างเงินเดือนโดยเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่น จำนวนร้อยละ 29.1 ซึ่งประมาณ 1/3 ของผู้ตอบคำถามข้อนี้ ซึ่งในภาวะปัจจุบัน การแข่งขันทางด้าน การหาแรงงานที่มีคุณภาพสูงมาก ดังนั้น ถ้าหากอัตราค่าจ้างเงินเดือนมีความแตกต่างมากจากธุรกิจอื่น ทำให้อัตราการหมุนเวียนของพนักงานสูงมากตามไปด้วย ทำให้ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นในการหาพนักงานมาใหม่ และการฝึกอบรมพนักงานใหม่ด้วย

จากการประเมินผลการจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ (ตารางที่ 4-8) พบว่า ในเรื่องความสามารถจ้างพนักงานที่มีความสามารถตามที่ต้องการ และการวางแผนการจ้างงาน และฝึกอบรม แม้จะมีการดำเนินการเรื่องดังกล่าวสูงมาก แต่ระดับของการดำเนินการต่ำกว่าระดับปานกลาง กล่าวคือ ค่าเฉลี่ย เท่ากับ 1.837 และ 1.909 ตามลำดับ

---

10. Curtis E. Tate, Jr., Leon C. Megginson, Charles R. Scott, Jr., and Lyle R. Trueblood, op.cit., p.25

5. การวางแผนทางการเงิน ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีการดำเนินการในเรื่อง การจัดทำงบประมาณการเงินในช่วง 3 ปี จำนวนร้อยละ 35.9 ซึ่งมากกว่า 1/3 ของผู้ตอบคำถามข้อนี้ ปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจมีมากทั้งทางด้านการตลาด และการหาแหล่งเงินทุน ดังนั้น การวางแผนทางการเงินล่วงหน้า จึงเป็นเครื่องมือทางการบริหารที่จำเป็น ซึ่ง Baumback และ Lawyer ยืนยันว่า ผู้ประกอบการควรมีความชำนาญทางด้านการเงิน จึงจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ<sup>11</sup> ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่องนี้ การจัดทำอยู่ในระดับต่ำกว่าปานกลาง ซึ่งค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.909

6. การจัดการทางการเงิน ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการจัดทำการวิเคราะห์อัตราส่วนที่สำคัญทางการเงิน จำนวนร้อยละ 31.1 ซึ่งประมาณ 1/3 ของผู้ตอบคำถามนี้ ผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการนำเทคนิคทางการจัดการมาใช้ เพื่อประโยชน์ในการใช้แหล่งเงินทุนอย่างเหมาะสม<sup>12</sup> ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่องนี้ การจัดทำอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.014

7. การให้สินเชื่อและการจัดเก็บ ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการสำรวจข้อมูลที่จะขยายเครดิตให้ลูกค้า (ร้อยละ 22.3) การเก็บข้อมูลในอดีตของลูกค้าเพื่อนำมาพิจารณาการให้สินเชื่อ (ร้อยละ 27.2) การกำหนดขั้นตอนที่จะขยายวงเงินการให้เครดิตลูกค้าแต่ละราย (ร้อยละ 31.1) การวางแผนควบคุมลูกหนี้ทั้งหมด (ร้อยละ 28.2) และการกำหนดแนวทางในการติดตามบัญชีลูกหนี้ที่คาดว่าจะสูญ (ร้อยละ 27.2) อาจกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการสตรีไม่มีการดำเนินการเกี่ยวกับการให้สินเชื่อและการจัดเก็บในเรื่อง

---

11. Clifford M. Baumback and Kenneth Lawyer, How to Organize and Operate a Small Business, 6<sup>th</sup> edition, New Jersey : Prentice-Hall, 1979, p.41

12. Curtis E. Tate, Jr., Leon C. Megginson, Charles R. Scott, Jr., and Lyle R. Trueblood, op.cit., p.25

สำคัญหลายเรื่อง ซึ่งเรื่องดังกล่าวจะมีผลต่อการจัดการทางการเงินเช่นกัน ถ้าหากมีการเก็บเงินจากลูกค้าได้ช้า หรือเกิดหนี้สูญนั้น หมายถึงการสูญเสียทางด้านการเงิน ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินการในเรื่อง การจัดทำอยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นเรื่องการสำรวจข้อมูลเพื่อที่จะขยายเครดิตให้ลูกค้าและเรื่องการกำหนดขึ้นตอนที่ขยายวงเงินการให้เครดิตลูกค้าแต่ละรายการจัดทำอยู่ในระดับต่ำกว่าปานกลาง ค่าเฉลี่ยอยู่ระดับ 1.875 และ 1.944 ตามลำดับ

8. การจัดระบบบัญชี ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการวางระบบบัญชีที่เหมาะสมกับทุกแผนก และความจำเป็นทางธุรกิจ (ร้อยละ 28.2) และการกำหนดตัวบุคคลที่จะใช้รายงานทางการเงิน (ร้อยละ 31.1) การจัดระบบบัญชีเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการรวบรวมข้อมูลทางการเงิน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจทางด้านการวางแผนและการควบคุม ระบบบัญชีที่ไม่เหมาะสมมีผลทำให้การรายงานข้อมูลสับสน นอกจากนี้ การกำหนดตัวบุคคลที่ใช้รายงานทางการเงินจะช่วยให้ข้อมูลทางการเงินมีความสำคัญมากขึ้น ทำให้นักบัญชีทราบว่าควรจัดทำข้อมูลอย่างไร ให้เหมาะสมกับการนำไปใช้<sup>13</sup> ส่วนในกลุ่มผู้ประกอบการสตรีที่มีการดำเนินการในเรื่องนี้จะจัดทำอยู่ในระดับปานกลาง

9. การโฆษณาและส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่มีการดำเนินการในเรื่องการวิเคราะห์สื่อโฆษณาอย่างเหมาะสม (ร้อยละ 30.7) และการจัดทำงบประมาณทางด้านกาโฆษณาและส่งเสริมการขาย (ร้อยละ 36.9) ธุรกิจจะดำเนินการอยู่ไม่ได้ถ้าไม่มีการบอกกล่าว ดังนั้น การส่งเสริมการขายจะมีเป้าหมายที่ต้องการให้ลูกค้า (1) ทราบว่าการดำรงอยู่ของธุรกิจ (2) สนใจในสินค้าหรือบริการ (3) ต้องการสินค้าหรือบริการ และ (4) คอบสนองความต้องการในสินค้าหรือบริการ รูปแบบของการโฆษณาและส่งเสริมการขายมีหลายประเภท ดังนั้น ผู้ประกอบการควรต้องวิเคราะห์สื่อต่าง ๆ และนำมาใช้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง ซึ่งหมายถึงความเหมาะสมของการใช้เงินในสื่อโฆษณาต่าง ๆ ถ้าหากผู้

---

13. Sedney Davidson and et.al., Managerial Accounting : An Introduction to Concepts Methods and Uses, 3<sup>th</sup> edition, New York : The Dryden Press, 1988, p.5-7

ประกอบภาวไม่มีการจัดทางงบประมาณการใช้เงินทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย อาจทำให้ผู้ประกอบการใช้เงินในเรื่องดังกล่าวอย่างไม่มีประสิทธิภาพ<sup>14</sup> ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว จะจัดทำอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างปานกลาง โดยการวิเคราะห์สื่อโฆษณาอย่างเหมาะสม มีค่าเฉลี่ย 1.875 และการจัดทางงบประมาณสื่อโฆษณาทางด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขายมีค่าเฉลี่ย 1.954

จากผลการศึกษา ปัญหาทางด้านการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า การดำเนินงานธุรกิจจะไม่มีปัญหา หรือมีปัญหาค่อนข้างน้อย แต่มีปัญหาบางประการที่มีระดับความสำคัญของปัญหาดังแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ประมาณ 113 ของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งจะนำมาแสดงเป็นข้อสังเกตทั้งหมด 6 ประการ คือ

1. ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่าปัญหาดังกล่าวมีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 33.0
2. ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในธุรกิจ ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่าปัญหาดังกล่าวมีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 29.1
3. ขาดประสบการณ์ทางด้านกรวางแผนทางการเงิน ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่าปัญหาดังกล่าวมีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 29.1

---

14. Barbara S. McCaslin and Patricia P. McNamara, Be Your Own Boss, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1980, p.100-101

4. ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่า ปัญหาดังกล่าวมีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 37.9 ซึ่งเป็นปัญหา มากที่สุดในปัญหาทั้ง 6 ประการ

5. ปัญหาทางด้านความคิดตามหนี้ ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่าปัญหาดังกล่าว มีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 30.1

6. ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการสตรีมีความเห็นว่า ปัญหาดังกล่าวมีระดับความสำคัญตั้งแต่ปานกลางจนถึงมากที่สุด ร้อยละ 35.0

จากปัญหาทั้ง 6 ประการ จะเห็นว่าลักษณะปัญหาเป็นปัญหาทางด้านเทคนิคค่อนข้างมาก ซึ่งผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ควรจะได้รับความช่วยเหลือในการพัฒนาความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคต่าง ๆ เหล่านี้มากขึ้น

#### ข้อเสนอแนะ

การศึกษา เรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารนั้น คณะผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะกับผลการศึกษาดังกล่าวคือ

1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ผลของการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้มาจากธุรกิจหลายประเภท โดยมีกลุ่มธุรกิจค้าปลีกมากที่สุดถึงร้อยละ 42.7 และกลุ่มธุรกิจบริการเป็นลำดับรองลงมา ร้อยละ 35.9 ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้จึงมีอิทธิพลมาจากธุรกิจสองกลุ่มดังกล่าว คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าถ้ามีการศึกษาผู้ประกอบการสตรีโดยแยกออกเป็นกลุ่มธุรกิจ อาจจะทำให้ผลการศึกษาดังกล่าวแตกต่างกันได้ จึงควรมีการศึกษาต่อไปในเรื่องกลุ่มธุรกิจกับลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้

อนึ่ง การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เป็นเพียงส่วนหนึ่งของสตรีไทย ซึ่งคณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ไม่สามารถเป็นตัวแทนของสตรีไทยได้ ดังนั้น ถ้าต้องการทราบถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรีไทย ควรมีการขยายขอบเขตของตัวอย่างให้มากขึ้นโดยครอบคลุมทั้งประเทศ

2. จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ผลการศึกษาจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เป็นการสะท้อนภาพของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้และกลุ่มธุรกิจบางประเภทที่มีอิทธิพลเท่านั้น ถ้าหากต้องการผลที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการสตรีไทยหรือผู้ประกอบการสตรีตามประเภทของกลุ่มธุรกิจ จะต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมมากขึ้น โดยการขยายตัวอย่างให้ครอบคลุมมากขึ้น

ผลการศึกษาจุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า จุดอ่อนต่าง ๆ ใน 9 เรื่องคือ การกำหนดนโยบายธุรกิจ การบริหารงานบุคคล การจัดการและความเป็นผู้นำ การจ้างงานและแรงงานสัมพันธ์ การวางแผนทางการเงิน การจัดการทางการเงิน การให้สินเชื่อ และการจัดเก็บ การจัดระบบบัญชี และการโฆษณาและส่งเสริมการขาย จุดอ่อนดังกล่าวเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับเทคนิคทางการบริหาร ซึ่งผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้จะต้องพัฒนาเองให้มีความสามารถในการใช้เทคนิคต่าง ๆ อย่างถูกต้องและเหมาะสมทันกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ

3. ปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ผลการศึกษาปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เป็นการสะท้อนภาพของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ และกลุ่มธุรกิจบางประเภทที่มีอิทธิพลเท่านั้น ถ้าหากต้องการผลที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการสตรีไทย หรือผู้ประกอบการสตรีตามประเภทของกลุ่มธุรกิจ จะต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมมากขึ้น โดยการขยายตัวอย่างให้ครอบคลุมมากขึ้น

ผลการศึกษาปัญหาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ พบว่า ปัญหาที่สำคัญอยู่ 6 ประการ คือ ขาดการฝึกอบรมทางด้านธุรกิจทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในธุรกิจ ขาดประสบการณ์ทางการวางแผนทางการเงิน ขาดการกำหนดแนวทางทางด้านธุรกิจ ปัญหาทางการติดตามหนี้ และ ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานธุรกิจดังกล่าวเป็นปัญหาทางด้านเทคนิค ซึ่งคาดว่าปัญหาการดำเนินงานธุรกิจข้างต้นจะขยายตัวมากขึ้นตามการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจและเทคโนโลยี ดังนั้น การพัฒนาผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ให้เข้าใจเทคนิคต่าง ๆ ทางการบริหารมากขึ้นจะช่วยให้การพัฒนาธุรกิจดีขึ้นด้วย

4. หัวข้อการฝึกอบรม ผลการศึกษาในเรื่องจุดอ่อนทางการบริหารและปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าความจำเป็นในการพัฒนาทางด้านเทคนิคทางการบริหารมีมากขึ้น ซึ่งภาควิชาชีพบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ ควรเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาดังกล่าว คณะผู้วิจัยเสนอแนะหัวข้อการฝึกอบรมดังนี้

1. การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ
2. การบริหารงานบุคคล
3. การจัดการ
4. การจัดการทางการเงิน
5. การจัดระบบบัญชีและการใช้ข้อมูล
6. การบริหารงานตลาด

### สรุป

ผู้ประกอบการสตรีเข้ามามีบทบาทที่สำคัญต่อธุรกิจมากขึ้น ดังนั้น การศึกษาเพื่อความเข้าใจในผู้ประกอบการสตรี จึงเป็นเรื่องจำเป็นที่จะช่วยในการพัฒนาผู้ประกอบการสตรี การศึกษาเรื่องผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารนั้น ผลการศึกษาทำให้ทราบถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการสตรี จุดอ่อนทางการบริหารของผู้ประกอบการสตรี และปัญหาการดำเนินงานของผู้ประกอบการสตรี

ผลการศึกษาดังกล่าว เป็นการสะท้อนภาพผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ซึ่งถ้าต้องการภาพที่เป็นตัวแทนของสตรีไทย จะต้องมีการศึกษาที่ขยายตัวอย่างให้ครอบคลุมมากขึ้น นอกจากนี้ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ต้องการพัฒนาเทคนิคทางการบริหาร

## บรรณานุกรม

- คณะกรรมการพัฒนาสตรีแห่งชาติ แผนพัฒนาสตรีในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 พ.ศ. 2530-2530
- คลังสมอง ข้อเสนอแนะทางการค้าขนาดย่อมชนิดนิยม 50ประเภท กรุงเทพมหานคร : บริษัทมีเดียไฟกัส จำกัด 2528
- ฐานเศรษฐกิจ อนาคตของไทยกับศูนย์กลางเศรษฐกิจแห่งใหม่ในภูมิภาคเอเชีย มกราคม 2533
- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ "บทบาทของสตรีในการดำเนินธุรกิจ" ปัญหาเศรษฐกิจและการดำเนินการธุรกิจในประเทศ 2528
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศ "สตรีผู้ริเริ่มธุรกิจ" บทบาทของสตรีไทยในการพัฒนาประเทศ 2531
- สืบแสง พรหมบุญ บรรณาธิการ บทบาทสตรีไทยภาคใต้ที่มีต่อรายได้ของครอบครัว Clearing House for Social Development in Asia 1976
- สุธีรา ทอมสัน และคณะ แนวความคิด : บทบาทของสตรีไทยในการพัฒนาประเทศ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศ 2531
- Baumback, Clifford M. and Lawyer Kenneth, How to Organize and Operate a Small Business, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1979
- Baumback, Clifford M. and Mancuso, Joseph R., Entrepreneurship and Venture Management, 2<sup>nd</sup> edition, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1987
- Brockhaus, R.H., "Risk taking propensity of entrepreneurs" Academy of Management Journal, 23(3)), 1980
- Bygrave, William D., "The Entrepreneurship Paradigm (I) : A Philosophical look at its research methodologies" Entrepreneurship Theory and Practice, Fall, 1989

Dandridge, T.C. and Sewall, M.A., "A priority analysis of the problems of small business managers" American Journal of Small Business, 3(2), 1978

Davidson, Sidney, Maher, Michael W., Stickney, Clyde P. and Weil, Roman L., Managerial Accounting : An Introduction to Concepts, Methods and Uses, 3 edition, New York : The Dryden Press, 1988

Dill, W.R., "Environment as a influence on managerial autonomy" Administrative Science Quarterly 2, 1989

Fried, Lisa I., "A new breed of entrepreneur-women" Management Review, December, 1989

Hodgetts, Richard M. and Kuratko, Donald F., Effective Small Business Management, 2<sup>nd</sup> edition, SanDiego : Harcourt Brace Jovenovich, Publishers, 1986

Hull, D.L., Bosley, J.J. and Udell, G.G., "Reviewing the heffalum : Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics" Journal of Small Business Management, 18, 1980

Kennedy, J., Loutzenliser J., and Chaney, J., "Problems of small business firms : an analysis of the SBI consulting program", Journal of Small Business Management, 17(1), 1979

Khan, M.R. and Rocha, J.R. Jr., "Recurring managerial problems in small business" American Journal of Small Business, 7(1), 1982

Lackman, R., "Toward measurement of entrepreneurial tendencies" Management International Review, 20(2), 1980

Little, M.W., "Des Moines studies problems and opportunities for small business", Wisconsin Small Business Forum, 2(1), 1983

Main, Jeremy, "A golden age for entrepreneurs" Fortune, February, 12, 1990

029858

McCaslin, Barbara S. and McNamara, Patricia P., Be Your Own Boss, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1980

Mescon, T., and Montanari, J., "The personalities of independent and franchise entrepreneurs : An empirical analysis of concepts" Journal of Enterprise Management, 3(2), 1981

Peterson, R.A., "Small business management assistance : Needs and sources" American Journal of Small Business, 9(2), 1984

Pickle, Hal B. and Abrahamson, Royce L., Small Business Management, 4<sup>th</sup> edition, New York : John Wiley & Sons, 1986

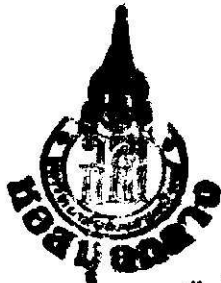
Siropolis, Nicholas C., Small Business Management : A Guide to Entrepreneurship, Boston : Houghton Mifflin Company, 1977

Swanson, D.H., "Who advises the manufacturer?" Journal of Small Business Management, 19(1), 1981

Tate, Curtis E., Jr, Megginson, Leon C., Scott, Charles R., Jr., and Trueblood, Lyle R., Successful Small Business Management, 4<sup>th</sup> edition Texas : Business Publications, Inc., 1985

The National Commission on Women's Affairs Women's Development In Thailand, The National Committee for International Cooperation 1985

The Thailand National Commission on Women's Affairs, Aspects of Thai Women Today, 1980



หอสมุดกลาง



240574

ยืม-คืนที่งานบริการข้อมูลพิเศษ  
เท่านั้น

## ภาคผนวก

### ข้อมูลกิจการของผู้ประกอบการสตรี

ข้อมูลที่น่าสนใจในภาคผนวกนี้ มีความประสงค์ที่จะแสดงรายละเอียดของธุรกิจและประสบการณ์ของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ เพื่อจะทำให้การศึกษาผลงานวิจัย เรื่อง ผู้ประกอบการสตรี : คุณลักษณะและจุดอ่อนทางการบริหารมีความชัดเจนมากขึ้น ข้อมูลดังกล่าวประกอบด้วยประเภทธุรกิจ ประสบการณ์การทำงาน รายได้เฉลี่ย และความเกี่ยวข้องกับพนักงาน

#### ประเภทธุรกิจ

กิจการของผู้ประกอบการสตรีเป็นธุรกิจประเภทค้าปลีกเป็นลำดับหนึ่ง จำนวนร้อยละ 42.7 และธุรกิจประเภทบริหารเป็นลำดับสอง จำนวนร้อยละ 35.9 ธุรกิจค้าปลีกประกอบด้วยธุรกิจขายเสื้อผ้า ธุรกิจขายรองเท้า ธุรกิจขายเครื่องเขียน ธุรกิจขายรถจักรยานยนต์ และธุรกิจขายเครื่องอุปโภคและบริโภค ส่วนธุรกิจบริการประกอบด้วย ธุรกิจขายอาหารสำเร็จรูป ธุรกิจนำเที่ยว ธุรกิจให้คำปรึกษาทางบัญชีและกฎหมาย ธุรกิจเสริมสวย และธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้า รายละเอียดของข้อมูลมีดังนี้

#### ตารางที่ 1 : ประเภทธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจการผลิต	13	12.6
ธุรกิจค้าปลีก	44	42.7
ธุรกิจค้าส่ง	5	4.9
ธุรกิจบริการ	37	35.9
ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง	4	3.9
รวม	<u>103</u>	<u>100.0</u>

ผู้ประกอบการสตรีเป็นผู้ดูแล และบริหารงานในธุรกิจของตนเองเพียงอย่างเดียว เป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 71.8 แสดงความเห็นว่าจะไม่ได้ทำธุรกิจอื่นอีก ส่วนร้อยละ 28.2 ทำธุรกิจอื่นด้วย ซึ่งธุรกิจที่เพิ่มเติมมักจะเป็นธุรกิจที่ต่อเนื่องกับธุรกิจเดิมหรือขยายสาขา เช่น ธุรกิจขายเครื่องเขียนมีการขยายสาขา หรือพัฒนาเข้าสู่ธุรกิจการขายเครื่องใช้สำนักงาน ธุรกิจขายรถจักรยานยนต์ มีการขยายสาขา หรือพัฒนาไปสู่การขายรถยนต์ เป็นต้น

### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้ประกอบการสตรี จะมีประสบการณ์ทำงานทางด้านบริหารมาก่อนที่จะดำเนินธุรกิจของตนเอง ถึงร้อยละ 80.6 (จำนวน 83 คน) ประสบการณ์ทางด้านการบริหารทั่วไปจะเป็นประสบการณ์มากที่สุดของผู้ประกอบการสตรี เมื่อเปรียบเทียบกับประสบการณ์ทางด้านบริการอื่น นอกจากผู้ประกอบการสตรีจะมีประสบการณ์ทางด้านบริหารมากกว่าหนึ่งประเภท ร้อยละ 46.3 ของจำนวน 83 คน รายละเอียดของข้อมูลมีดังนี้

### ตารางที่ 2 : ประสบการณ์ทำงานทางด้านบริหาร

ประสบการณ์ทำงานทางด้านบริหาร	จำนวน	ร้อยละ
การบริหารทั่วไป	54	65.1
การตลาด	22	26.5
การเงินและการบัญชี	27	32.5
การบริหารงานบุคคล	16	19.3

### รายได้เฉลี่ย

ธุรกิจสามารถทำรายได้เฉลี่ยต่อเดือนลำดับที่ 1 คือ 10,001 - 30,000 บาท จำนวนร้อยละ 23.3 และลำดับที่ 2 คือ ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวนร้อยละ 19.4 รายละเอียดของข้อมูลมีดังนี้

ตารางที่ 3 : รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	20	19.4
10,001 - 30,000 บาท	24	23.3
30,001 - 50,000 บาท	18	17.5
50,001 - 100,000 บาท	16	15.5
100,001 - 300,000 บาท	13	12.6
มากกว่า 300,000 บาท	<u>12</u>	<u>11.7</u>
รวม	<u>103</u>	<u>100.0</u>

ความสัมพันธ์กับพนักงาน

กิจการที่ดำเนินการ โดยผู้ประกอบการสตรีไม่มีการจ้างพนักงานที่เป็นญาติกันร้อยละ 51.5 ส่วนที่เหลือจะมีการจ้างพนักงานที่เป็นญาติกัน โดยมีจำนวนการจ้างงานตั้งแต่ 1 คน ไปจนถึง 10 คน ลักษณะการกระจายจำนวนพนักงานที่เป็นญาติกันมีดังนี้

ตารางที่ 4 : จำนวนการจ้างงานของพนักงานที่เป็นญาติกัน

จำนวนการจ้างงานของพนักงานที่เป็นญาติกัน	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	22	44.0
2 คน	13	26.0
3 คน	7	14.0
5 คน	5	10.0
6 คน	1	2.0
7 คน	1	2.0
10 คน	<u>1</u>	<u>2.0</u>
รวม	<u>50</u>	<u>100.0</u>

จากตารางที่ 4 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 103 คน มีกลุ่มผู้จ้างงานที่จ้างพนักงานที่เป็นญาติกันอยู่ 50 คน ซึ่งจำนวนการจ้างพนักงานที่เป็นญาติกันจำนวน 1 คน มีถึงร้อยละ 44.0 จากการคำนวณจำนวนพนักงานของทั้ง 50 กิจการที่จ้างญาติเข้ามาทำงาน มีจำนวนพนักงานที่เป็นญาติกันถึง 117 คน ซึ่งในจำนวนนี้จะกระจายการเข้าทำงานในหน้าที่ต่าง ๆ ดังนี้

ตารางที่ 5 : ตำแหน่งงานของพนักงานที่เป็นญาติ

ตำแหน่งงานของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหาร	26	22.2
พนักงานทั่วไป	31	26.5
พนักงานขาย	24	20.5
พนักงานบัญชี	25	21.4
พนักงานผลิต	4	3.4
พนักงานจัดซื้อ	7	6.0
รวม	177	100.0

จากตารางที่ 5 ผู้ประกอบการสตรีใช้พนักงานที่เป็นญาติกันทำหน้าที่พนักงานทั่วไปมากที่สุด จำนวนร้อยละ 26.5 ส่วนตำแหน่งผู้บริหาร พนักงานบัญชี และพนักงานขาย มีจำนวนไม่แตกต่างกันมากนัก คือ ร้อยละ 22.2 21.4 และ 20.5 ตามลำดับ

### สรุป

ข้อมูลกิจการของผู้ประกอบการสตรีในภาคใต้ ที่เป็นลักษณะเด่น คือ ประเภทธุรกิจค้าปลีก ผู้ประกอบการมักจะดำเนินธุรกิจเพียงประเภทเดียว มีประสบการณ์ทางการบริหาร โดยเฉพาะทางด้านการบริหารงานทั่วไป กิจการมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 30,000 บาท มีการจ้างพนักงานที่เป็นญาติกันจำนวนร้อยละ 48.5 (50 คน) โดยจะมีจำนวนพนักงานที่เป็นญาติกัน จำนวน 1 คน ถึงร้อยละ 44.0 ส่วนใหญ่พนักงานเหล่านี้จะดำรงตำแหน่งเป็นพนักงานทั่วไป