

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแผนงานวิจัยเรื่อง การพัฒนาศักยภาพธุรกิจ SMEs ในเขตเศรษฐกิจการค้าชายแดนภาคตะวันออกเพื่อการแก้ไขปัญหาความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ(จังหวัดสระแก้ว และจันทบุรี) พบว่ามีแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่น่าสนใจ ดังนี้

1. แนวคิด ทฤษฎี และกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1.1 วิวัฒนาการและรูปแบบของการค้าชายแดน (ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2555)

การค้าชายแดนเกิดขึ้นมาพร้อมการเกิดชุมชนและสามารถสร้างผลผลิตที่หลากหลายมาแลกเปลี่ยนกันเพื่อสนองความต้องการของตนในการดำรงชีวิต และเมื่อกำหนดเส้นเขตแดนเพื่อแสดงอาณาบริเวณของเขตปกครอง ได้แบ่งแยกชุมชนที่เคยอยู่ร่วมกันออกเป็นชุมชนของประเทศที่จัดตั้งขึ้นใหม่ที่มีขนบธรรมเนียมประเพณีปฏิบัติ ตลอดจนระเบียบ กฎหมายที่แตกต่างกัน แต่การไปมาหาสู่กันและการนำผลผลิตที่ผลิตได้มาแลกเปลี่ยนกันเพื่อการดำรงชีพ ก็ยังคงดำเนินต่อไปไม่มีสิ้นสุด และด้วยเหตุนี้เองที่เป็นที่มาของ “การค้าชายแดน”

จากความเป็นมาและการก่อเกิดของการค้าชายแดนดังกล่าวข้างต้น การค้าชายแดนได้ดำเนินมาโดยตลอดและอย่างต่อเนื่อง เริ่มต้นจากการค้าด้วยวิธีแลกเปลี่ยนผลผลิตที่จำเป็นต่อการดำรงชีพต่อกันซึ่งมีปริมาณเพียงเล็กน้อย ต่อเมื่อมีผลผลิตมากขึ้นและเกินความต้องการในการดำรงชีพของตนเอง ก็เริ่มพัฒนาสู่การแลกเปลี่ยนผลผลิต (สินค้า) เพื่อหวังผลกำไร แต่ก็ยังคงจำกัดอยู่ในเฉพาะพื้นที่บริเวณตามแนวชายแดนที่เคยเป็นชุมชนดั้งเดิม ด้วยการขนส่งข้ามแดนผ่านเส้นทางที่เคยใช้อยู่แต่เดิมเมื่อครั้งยังไม่ได้แบ่งเขตแดน หรืออาณาเขต ที่เรียกกันว่า “ช่องทางการค้าตามธรรมชาติ” หรือ ที่เรียกกันว่า จุดผ่อนปรนทางการค้า” ในปัจจุบัน จนกระทั่งเส้นทางการคมนาคมขนส่งสะดวกมากขึ้น จึงขยายพื้นที่กว้างออกไป แต่ก็ยังคงครอบคลุมเฉพาะพื้นที่ตามบริเวณแนวชายแดนของประเทศคู่ค้าที่มีเขตแดนติดกันเท่านั้น การค้าเช่นนี้ก็เรียกว่า “การค้าชายแดน”

รูปแบบการค้าชายแดนและข้ามแดน

1) นำติดตัวไปบริโภค (Consumer Trade) เป็นการซื้อ-ขายกัน ระหว่างประชาชนในบริเวณแนวชายแดนของทั้งสองประเทศ ส่วนมากจะเป็นสินค้าประเภทอุปโภค บริโภค ซึ่งจะดำเนินการซื้อ-ขายกันทุกวัน และไม่สามารถเก็บเป็นสถิติข้อมูลปริมาณการค้าได้

2) การค้าแบบเงินสด (Cash) เป็นการซื้อ-ขายกันในบริเวณชายแดนที่ใช้เงินสด และมีการสำแดงและเสียภาษี ณ ด้านศุลกากรที่ควบคุมพื้นที่นั้น ๆ ผู้ซื้อจะเป็นผู้สำแดงตามระเบียบศุลกากร และมีการเก็บสถิติข้อมูลทางการค้า

3) การค้าแบบขายฝาก (Sale on Consignment License) เป็นการค้าแบบการให้สินค้าซึ่งกันและกัน การค้ารูปแบบนี้ต้องอาศัยความเชื่อใจกัน ซึ่งพ่อค้าชายแดนมีความสามารถในการติดต่อกับพ่อค้าใน

ประเทศเพื่อนบ้าน ดังนั้นผู้ที่ต้องการจะไปลงทุนทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านจะต้องติดต่อกับพ่อค้าชายแดนเพราะเขาจะรู้ข้อมูลต่างๆ เป็นอย่างดีในการค้า และสามารถให้สินเชื่อแก่กันได้

4) การค้าแบบต่างตอบแทน (Balance Trade)

(1) Import License คือ กรณีที่พ่อค้าในประเทศ ต้องการซื้อสินค้า และนำสินค้าของประเทศเพื่อนบ้านเข้ามา ก็จะต้องส่งสินค้าของในประเทศออกไปก่อน จากนั้นเมื่อมีการนำสินค้าเข้าและสินค้าออกในมูลค่าที่เท่ากันแล้ว ก็จะได้ License เมื่อพ่อค้าที่ทำการค้าได้ License แล้ว ก็จะนำ License ที่ได้ไปส่งสินค้านำเข้าได้ในมูลค่าที่เท่ากับที่ส่งสินค้าออก ที่ทุกประเทศทำการค้าในรูปแบบนี้เพื่อความเสมอภาคทางการค้า และรักษาเงินตรา และเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นในประเทศของตน ประเทศเพื่อนบ้านของไทยที่นิยมใช้วิธีการค้ารูปแบบนี้ คือ สหภาพเมียนมาร์ นิยมใช้มากกว่าสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและประเทศกัมพูชา

(2) Border Trade Agreement เป็นรูปแบบการค้าที่ประเทศเพื่อนบ้านเสนอโดยกระทรวงพาณิชย์ เข้าร่วมประชุม JTC (Joint Trade Committee) และกระทรวงการต่างประเทศ เข้าร่วมประชุม JCC ทั้งสองหน่วยงานของไทย จะประชุมร่วมกับประเทศเพื่อนบ้านทุกปี เพื่อเจรจาเรื่องการค้าที่ค้าขายผ่านบริเวณชายแดนให้เป็นการค้าที่ถูกต้อง และมีรูปแบบที่ตรงกัน แต่ยังไม่สามารถดำเนินการได้ เนื่องจากสหภาพเมียนมาร์ยังไม่ยอมแก้ไขกฎหมายเพื่อรองรับการค้ารูปแบบนี้

5) การค้าแบบหักบัญชี (Account Trade หรือ Counter Trade) การค้ารูปแบบนี้เป็นนโยบายของรัฐบาลที่แล้ว เพื่อแก้ไขปัญหาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านเรียกร้อง เพื่อให้การค้าชายแดนเป็นการค้าที่ถูกต้อง จึงคิดรูปแบบการค้า โดยการเปิดบัญชีขึ้นมาบัญชีหนึ่ง โดยรัฐบาลของแต่ละประเทศ หากผู้ค้าคนใดจะทำการค้าต้องมาลงทะเบียนเป็นผู้ค้า และดำเนินการส่งของเข้ามาแล้วไปตัดหรือหักบัญชีภายหลัง แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ปัจจุบันไม่ได้ใช้แล้ว

6) การค้าแบบสากล (Normal Trade) เป็นการค้าแบบมาตรฐานสากล โดยใช้วิธีการเปิด L/C เป็นรูปแบบการค้าที่นิยมใช้แพร่หลาย

1.2 กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ โครงการจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน(สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2558)

สรุปปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน ผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ ในพื้นที่ชายแดนต่างๆ มีปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ โดยสามารถแยกตามภาคธุรกิจต่างๆ ได้ดังนี้

1.2.1 ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจภาคการค้า

1) การศึกษาและทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจการค้าชายแดน จะต้องศึกษาและทำความเข้าใจว่ากลุ่มลูกค้าคือใคร ความต้องการของลูกค้าคืออะไร หลังจากนั้นจะต้องมีความเข้าใจถึงพฤติกรรมผู้บริโภคชอบและรสนิยมในการบริโภค ซึ่งผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่จะมีความแตกต่างกันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงต้องมีความชัดเจน

2) การมีเงินสดสำรองและกระแสเงินทุนหมุนเวียน การทำธุรกิจการค้าขายแดนเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีเงินสดสำรองและกระแสเงินทุนหมุนเวียนที่มีปริมาณมากเพียงพอและมีสายป่านที่ยาว เพื่อป้องกันการเกิดเหตุฉุกเฉินหรือมีสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น นอกจากนี้ต้องมีการวางแผนในการหาแหล่งเงินทุนสำรองเพื่อใช้ในการขยายธุรกิจด้วย

3) การพัฒนาธุรกิจให้ครบวงจร ผู้ประกอบการจะต้องมีความกระตือรือร้นตลอดเวลา เพราะมีคู่แข่งทางธุรกิจจำนวนมาก มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาเรื่อยๆ มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้นถ้าทำธุรกิจเพียงอย่างเดียวหรือจำหน่ายสินค้าเพียงชนิดเดียว โอกาสที่จะอยู่รอดในธุรกิจการค้าขายแดน จึงเป็นเรื่องยาก ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องมีความพยายามในการต่อยอดธุรกิจโดยจัดหาสินค้าใหม่ๆ ให้มีความหลากหลายสามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคในประเทศคู่ค้าได้

4) ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ทำ ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจการค้าขายแดนจะต้องมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ต้องมีประสบการณ์มีการเรียนรู้และปรับตัวต่อสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในทุกกรณี

5) การศึกษาระบบการชำระเงินและการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ในการทำธุรกิจการค้าขายแดนยังคงมีหลายประเทศที่มีการใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนมากกว่า 1 อัตราโดยมีการใช้เงินสกุลของตนเองร่วมกับเงินดอลลาร์สหรัฐและเงินบาทของไทย ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีการศึกษาระบบการชำระเงินและการแลกเปลี่ยนเงินตราของแต่ละประเทศ

6) การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจการค้าขายแดนจะมีการส่งออกสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้า หรือมีการส่งออกผ่านพ่อค้าคนกลางและตัวแทนจำหน่ายเข้าไปในประเทศคู่ค้า ดังนั้นการสานสัมพันธ์ที่ระหว่งกันจะทำให้ธุรกิจเติบโตไปด้วยกัน นอกจากนี้ควรมีการให้โบนัสหรือรางวัลกับตัวแทนจำหน่ายที่มีการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อจูงใจให้มีการทำธุรกิจด้วยกัน

7) การดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล ในการทำธุรกิจจะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ถึงแม้ว่าจะมีการขาดทุน ราคาสินค้าไม่เป็นไปตามที่ต้องการ แต่ผู้ประกอบการต้องมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ต้องทำตามข้อตกลงที่ให้ไว้กับประเทศคู่ค้าถึงแม้ขายสินค้าแล้วขาดทุนก็ต้องส่งสินค้าให้ตรงกับที่ได้ตกลงไว้

8) การรับมือสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจในพื้นที่ชายแดน ในส่วนของสภาพเศรษฐกิจในพื้นที่ชายแดนก็เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดนจำเป็นต้องตั้งรับและเตรียมพร้อม หากมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจแม้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นในช่วงเวลาสั้นๆและอาจส่งผลกระทบต่อเตรียมพร้อมรับมือก็เป็นส่วนสำคัญ

1.2.2 ปัจจัยความสำเร็จของภาคบริการ

1) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ การทำธุรกิจในเขตพื้นที่ชายแดนมีโอกาสจะเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดได้เสมอจึงต้องสร้างพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการที่อยู่ในประเทศเพื่อนบ้านเครือข่ายต่างๆ ซึ่งเกิดปัญหาก็จะแก้ไขได้อย่างรวดเร็วเป็นการช่วยเหลือกันทางธุรกิจ เช่น บริษัททัวร์ในไทยและประเทศเพื่อนบ้านจะช่วยส่งลูกค้าให้แก่กัน เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ธุรกิจสามารถเคลื่อนหมุนในการดำเนินธุรกิจระหว่างกันได้เป็นอย่างดี

2) การบริการที่มีความหลากหลาย การมีรูปแบบให้บริการที่มีความหลากหลายเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าทุกประเภทและทุกระดับเช่นธุรกิจโรงแรมที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ชายแดนจะต้องมีห้องอาหารที่มีอาหารหลากหลายมีห้องประชุมหลายขนาดสำหรับการจัดสัมมนาต่างๆและการให้บริการทัวร์สำหรับนักท่องเที่ยวที่เลือกเดินทางไปยังสถานที่ท่องเที่ยวในพื้นที่ต่างๆและการบริการรถขนส่งลูกค้า

3) การสร้างสรรค์ในการตกแต่งสถานที่ ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนที่เกี่ยวกับด้านบริการท่องเที่ยวธุรกิจโรงแรมธุรกิจบันเทิงและสถาบันความงามต้องมีการออกแบบบริเวณภายในและภายนอกสถานบริการให้มีความโดดเด่นแตกต่างจากที่อื่นซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้สัมผัสถึงความแปลกใหม่รู้สึกได้ถึงที่มาพักผ่อนและความแตกต่างจากสถานที่บริการแห่งอื่นซึ่งส่งผลให้เกิดการบอกต่อและการกลับมาใช้บริการของลูกค้าอีกด้วย

4) การให้บริการที่ประทับใจการให้ความสำคัญในด้านการให้บริการกับลูกค้าคู่ค้าอย่างเต็มที่โดยมีการให้บริการหลังการขายพนักงานมีความเต็มใจในการให้บริการ ซึ่งจะทำให้เกิดการบอกต่อกับลูกค้ารายใหม่

5) ความรู้ความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการจะต้องมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าว่ามีความต้องการในบริการในรูปแบบใดอะไรกำลังจะเป็นกระแสนิยมรวมถึงความสนใจของลูกค้าแล้วจึงนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจบริการเช่นนักท่องเที่ยวนิยมเที่ยวด้วยตนเองมากกว่าผู้ประกอบการทัวร์จึงต้องมีการปรับโปรแกรมทัวร์ให้เหมาะสม

1.2.3 ปัจจัยความสำเร็จของภาคการผลิต

1) การบริหารความเสี่ยงในการทำธุรกิจผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนจะต้องมีการบริหารความเสี่ยงในธุรกิจโดยต้อง จัดหาเงินทุนสำรองในธุรกิจ ไว้ในยามฉุกเฉินการจ้าง outsource ที่มีความเชี่ยวชาญเพื่อกระจายความเสี่ยงเช่นนักบัญชีจ้างออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อให้มีการบริหารงานอย่างเป็นระบบ และเป็นมืออาชีพมากขึ้น

2) การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดี สินค้าที่ผลิตออกมาจะต้องมีคุณภาพดีโดยมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐานได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือ ซึ่งจะทำให้ผู้ค้าและผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในตัวสินค้าโดย ในการผลิตสินค้าออกมาจำหน่ายสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเป็นอันดับแรกคือบรรจุภัณฑ์ที่สะดุดตาน่าสนใจและมีความน่าเชื่อถือซึ่งในการทำธุรกิจพื้นที่ชายแดนมีการแข่งขันสูง ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ด้วย

3) การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ในธุรกิจพื้นที่ชายแดนสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งคือการรักษาลูกค้าเก่าไว้เพราะง่ายกว่าการหาลูกค้าใหม่โดยผู้ค้าที่ทำธุรกิจกันมายาวนานจะมีความไว้วางใจกันนอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีการจัดกิจกรรมกับลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในแต่ละประเทศเพราะตอนนี้การทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนมีการแข่งขันสูงมาก

4) การปรับตัวและเปิดรับความรู้ใหม่ๆ ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนจะต้องมีการปรับตัวและเปิดรับความรู้ใหม่โดยมีการเข้าร่วมฝึกอบรมหรือเข้าร่วมโครงการต่างๆเพื่อนำความรู้และนวัตกรรมใหม่ๆมาปรับปรุงธุรกิจและมีการปรับกลยุทธ์ต่างๆให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบันโดยในส่วนของ

ผู้ผลิตจะต้องมีการใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีนวัตกรรมเข้ามาช่วยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตหรือการสร้าง ความแตกต่างของสินค้าด้วย

5) การพัฒนาธุรกิจให้ครบวงจร ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนจะต้องมีการวางแผนในการพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีการผลิตสินค้าใหม่ๆ ออกมาให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในประเทศเพื่อนบ้านที่มีความหลากหลายได้พบ

6) การลดต้นทุนการผลิตกระบวนการในการผลิตสินค้าที่สำคัญจะต้องคำนึงถึงต้นทุนในการผลิตโดยต้องวางแผนกระบวนการผลิตว่า จะต้องผลิตในปริมาณที่เท่าไรเพื่อให้ต้นทุนการผลิตลดลงรวมถึงการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกในปริมาณที่เหมาะสมและมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในขั้นตอนการผลิตมากขึ้นด้วย

7) จัดการด้านแรงงานที่ดีผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจผลิตสินค้าในพื้นที่ชายแดนจะสามารถเติบโตได้ส่วนหนึ่งมาจากการจัดการแรงงานที่ดีโดยต้องมีการฝึกอบรมทักษะภาษาและมีมือแรงงานต่างด้าวมีการสร้างแรงจูงใจในการทำงานและแรงงานสัมพันธ์เช่นการให้ผลตอบแทนที่เป็นทางการให้เบี่ยเลี้ยงเหลือโบนัส

1.2.4 ปัจจัยความสำเร็จของภาคการเกษตร

1) ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ทำผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคการเกษตรจะต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำการเกษตรตั้งแต่การเลือกปลูกพืชให้เหมาะสมกับสภาพดินการคัดเลือกพันธุ์การบำรุงรักษาตลอดจนการเก็บเกี่ยวเพื่อให้ได้ผลผลิตทางการเกษตรที่มีคุณภาพและปริมาณสูงทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องติดตามข่าวสารความต้องการสินค้าเกษตรของลูกค้าในประเทศเพื่อนบ้านด้วย

2) การพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตรการให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของสินค้าเกษตรตั้งแต่การเพาะพันธุ์พืชการดูแลบำรุงรักษาการเก็บเกี่ยวผลผลิตอย่างถูกวิธีเพื่อให้ได้สินค้าเกษตรที่มีคุณภาพและปริมาณมาก

3) การเปิดตัวและปรับความรู้ใหม่ๆ ผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคเกษตรจะต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ โดยควรเริ่มต้นจากการเข้าร่วมอบรมให้ความรู้ของหน่วยงานต่างๆ และการแปรรูปสินค้าเกษตรทั้งของภาครัฐและเอกชนโดยจะต้องมีความตื่นตัวและติดตามข่าวสารการเปลี่ยนแปลงของเหตุการณ์ปัจจุบันเพื่อทำให้รู้ทิศทางการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจด้วย

4) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เกษตรกรควรจะมีการรวมตัวกันเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรหรือสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งจะทำให้มีการช่วยเหลือในกลุ่มสมาชิกด้วยกันเป็นการสร้างอำนาจในการต่อรองราคาโดยจะเป็นการปกป้องไม่ให้พ่อค้าคนกลางเข้ามาตราคารับซื้อสินค้าเกษตรและมีการสร้างเครือข่ายธุรกิจผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เข้ามาในพื้นที่เช่นผู้ประกอบการเข้ามาตั้งโรงงานกลุ่มเกษตรกรจะจัดหาวัตถุดิบเป็นต้น

5) การบริหารความเสี่ยงในธุรกิจราคาสินค้าเกษตรมีความผันผวนโดยเฉพาะราคาพืชที่เป็นพืชพลังงาน จะได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของราคาน้ำมันซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าเกษตรได้รับผลกระทบดังนั้นผู้ประกอบการติดตามข้อมูลข่าวสารและวางแผนในการปลูกพืชเกษตรที่ตรงกับความต้องการของตลาด นอกจากนี้ ควรมีการกระจายความเสี่ยงในการปลูกพืชชนิดอื่นด้วยธุรกิจชายแดนที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรจะต้องมีการจัดสรรพื้นที่เกษตร อย่างเหมาะสมมีการใช้พื้นที่ในบริเวณว่างเปล่าให้เกิดประโยชน์

1.2.5 สรุปปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าขายแดน

1 ไม่มีแนวคิดทางธุรกิจที่ชัดเจนผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนไม่รู้ว่าธุรกิจของตนเองมีจุดแข็งอะไรไม่มีการศึกษาว่าธุรกิจนั้นกำลังถูกคุกคามจากอะไรคู่แข่งชั้นมีการปรับตัวอย่างไรผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงรสนิยมหรือไม่ซึ่งมักจะทำธุรกิจในรูปแบบเดิมตลอดเวลา

2 ไม่มีแหล่งเงินทุนของตนเองผู้ประกอบการขาดเงินทุนของตนเองทำให้ไม่มีฐานเงินทุนในส่วนของเจ้าของซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงมากสำหรับสถาบันการเงินที่จะปล่อยกู้ให้

3 ไม่มีแผนงานที่เป็นระบบ บางครั้งผู้ประกอบการมีการนำความคิดทางธุรกิจไปปฏิบัติแบบลักษณะมายั่วทำให้มีโอกาสล้มเหลวได้ง่าย เพราะการทำงานไม่เป็นระบบ และไม่มีความเป็นมืออาชีพในธุรกิจ

4) ไม่มีความรู้ในการบริหารกระแสเงินสด ผู้ประกอบการที่มีล้มเหลวมักจะไม่มีความรู้ด้านการจัดการการวางแผนเกี่ยวกับกระแสเงินสดเข้าและออกเมื่อขายสินค้าไปเกิดลูกหนี้ถ้าประสิทธิภาพการบริหารลูกหนี้ไม่ดีพอเกิดหนี้เสียมากก็จะทำให้กระแสเงินสดไม่เข้ามาอย่างคาดหวังไว้ในขณะที่ถ้าเงินสดที่รับเข้ามาช้าทำให้ไม่สามารถจ่ายค่าแรงค่าสินค้าค่าวัตถุดิบได้ก็จะทำให้เกิดการขาดสภาพคล่องและส่งผลกระทบต่อการทำงานด้วย

5) ไม่มีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ชายแดนส่วนใหญ่ที่ล้มเหลวจะออกไปจากตลาดเรื่องสืบเนื่องมาจากการไม่มีกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดที่ดีพอส่งผลทำให้ไม่สามารถขายสินค้าได้กลยุทธ์ที่ใช้ไม่ตรงใจและไม่ดึงดูดกลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นแบบเห็นคนอื่นทำธุรกิจแบบนี้แล้วจึงทำตามโดยไม่ได้มีความรู้ในด้านนี้เลย

6) ไม่ทันโลกและไม่ใส่ใจตลาดเทคโนโลยีในปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันมากถ้าผู้ประกอบการไม่ติดตามการเปลี่ยนแปลงของตลาดก็จะทำให้ลูกค้าหายต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงของตลาดสินค้าและยังสอดคล้อง กลับตลาดหรือไม่และไม่ใส่ใจอิทธิพลของการใช้สื่อสังคมออนไลน์ Social Network ที่มีบทบาทต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก

7) สินค้าและบริการคุณภาพไม่ดีจริงผู้ประกอบการที่มีธุรกิจแบบขาดศีลธรรมมีความมักง่ายคิดแต่เรื่องของผลประโยชน์และกำไรในการทำตลาดผิดๆโดยการเอาโปรโมชั่นต่างๆ มาหลอกล่อทั้งลดแลกแจกแถมสร้างความต้องการจอมปลอมให้ลูกค้าแต่สินค้าและบริการไม่ได้คุณภาพซึ่งต่อไปลูกค้าก็จะหายในที่สุด

1.3 แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2559) ได้กล่าวถึงเหตุผลของการส่งเสริมและสนับสนุน SME ด้านแหล่งเงินทุนคือ แหล่งเงินทุนเพื่อ SME แม้มีหลากหลาย แต่เข้าถึงยาก

แหล่งเงินทุนเพื่อ SME แม้มีหลากหลาย แต่เข้าถึงยาก ถ้าไม่มีเงินเก็บทั้งชีวิตหรือมรดกที่ครอบครัวสร้างไว้ให้ แหล่งเงินทุนหลักๆ ของ SME ในปัจจุบัน ก็คือ “การกู้ยืมนอกระบบ” อาทิเยี่ยมเพื่อน เพื่อนบ้าน หรือแม้กระทั่งเจ้านายและเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น และ “การขอสินเชื่อ” ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ จากการสำรวจ SME ไทย ภายใต้โครงการจัดทำข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ เพื่อการพัฒนาประจำปี 2558 (Global Entrepreneurship Monitor: GEM) พบว่าแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ที่กำลังจัดตั้งธุรกิจส่วนใหญ่ คือ ใช้เงินออมของตนเองร้อยละ 59.3 รองลงมา คือ หยิบยืมจากสมาชิกในครอบครัว สินเชื่อ ธนาคารหรือสถาบัน

การเงิน และกู้ยืมจากเพื่อน ที่ร้อยละ 24.1 ร้อยละ 14.1 และร้อยละ 2.5 ตามลำดับ ในส่วนของแหล่งเงินทุนในระบบ ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ พบว่าที่ผ่านมา SME ยังเข้าถึงได้ไม่มากนัก โดยในปี 2557 สินเชื่อคงค้างของธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบที่ให้กับ SME มีจำนวนถึง 4.4 ล้าน ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อคงค้างรวม ที่ร้อยละ 32.3 - 34.5 ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ปัญหาสำคัญที่ส่งผลให้ SME ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ เนื่องจากปัจจัยหลักๆ 3 ส่วน ได้แก่

1) ปัญหาจากผู้ประกอบการ SME อาทิตขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน มีหลักประกันไม่เพียงพอ ระบบบัญชีไม่เป็นมาตรฐาน หรือ ไม่มีประวัติกับสถาบันการเงินมาก่อน

2) ปัญหาของสถาบันการเงิน เช่น ข้อจำกัดด้านเงินทุน กฎระเบียบที่ขาดความยืดหยุ่น และ

3) ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ ระบบที่เลี้ยว ที่ปรึกษาด้านการเงินที่อยู่กระจัดกระจาย ไม่เป็นระบบ และไม่เพียงพอต่อความต้องการของ SME เป็นต้น โดยปัญหาเรื่อง “การขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือมีหลักประกันไม่เพียงพอ” ถือเป็นปัญหาใหญ่ของ SME ถึงแม้ภาครัฐเปิดตัวโครงการหรือมาตรการต่างๆ เพื่อส่งเสริมและแก้ไขปัญหานี้มากมาย และช่วยให้การค้ำประกันสินเชื่อของไทยขยายตัวอย่างมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาแล้วก็ตาม แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของ SME ที่มีอยู่อีกจำนวนมากสำหรับแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่นๆ โดยเฉพาะประเภทเงินทุน (Equity Financing) อาทิการร่วมลงทุนของภาครัฐ (Venture Capital) ซึ่งมีการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนในกิจการ SME (SME Private Equity Trust Fund) และการ ระดมทุนสาธารณะ (Crowd funding) เป็นต้น พบว่าอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินงานในประเทศไทย ยังไม่แพร่หลายในแวดวงธุรกิจ SME เท่าที่ควร

ประเมินอนาคต SME ไทย ผ่านมุมมองแบบ SWOT จากการประเมินสถานการณ์ SME และการวิเคราะห์ SWOT Analysis พบว่า SME ไทยมีเรื่องให้ต้องขบคิด เพื่อการพัฒนาและปรับปรุงอีกมากมาย ดังนี้

จุดแข็งที่ต้องเสริม (Strengths)

1) มีความยืดหยุ่น คล่องตัว ปรับตัวได้ดีตามสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

2) มีความคิดสร้างสรรค์และองค์ความรู้เฉพาะด้าน ใช้เงินทุนไม่สูงนักทำให้เข้าสู่ธุรกิจได้ง่าย

3) ผลิตสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ได้อย่างรวดเร็วมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและคล่องตัวกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

จุดอ่อนที่ต้องกำจัด (Weaknesses)

1) ขาดทักษะพื้นฐานของความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) และขาดความรู้เบื้องต้นที่เพียงพอต่อการทำธุรกิจ ทำให้ประสบปัญหา ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจได้ง่าย

2) ขาดการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เน้นการใช้ แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตหลัก ส่งผลให้ผลิตภาพแรงงานต่ำ สินค้า/ บริการไม่มีมูลค่าเพิ่ม ไม่มีศักยภาพเพียงพอต่อการแข่งขันในตลาดโลก

3) ขาดความสามารถในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ ทั้งในการทำ ตลาดต่างประเทศ การเจรจาธุรกิจที่เป็นสากล ส่วนหนึ่งมาจากข้อจำกัด ด้านภาษา และขาดข้อมูลการตลาดเชิงลึก

4) ดำเนินธุรกิจแบบครอบครัว ขาดมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจที่มี มาตรฐานและเป็นระบบ ทำให้การประกอบการไม่มีประสิทธิภาพ ส่งผล ต่อการเติบโตของ SME ในระยะยาว

5) ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจแบบ “เจ้าของรายเดียว” ไม่มีการจ้างงาน หรือจ้าง งานน้อย ทำให้เจ้าของธุรกิจไม่มีเวลาเพียงพอในการพัฒนากิจการ หรือ ศึกษาภาวะเปรียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตัวเอง

6) ส่วนใหญ่ทำธุรกิจโดยลำพัง ขาดการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ขาดการ รวมกลุ่มที่เข้มแข็ง หรือไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่ม ชมรม หรือสมาคมการค้า

แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4 ประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์ซึ่งครอบคลุมแนวทาง การดำเนินงานที่สำคัญข้างต้น รวมทั้งแนวทางการดำเนินงานสนับสนุนอื่นที่จะ ช่วยขับเคลื่อนความก้าวหน้าให้กับ SME สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็น (Issue-based) ที่สำคัญต่อการเติบโต และขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME โดยมีทั้งการพัฒนา SME ให้มีทักษะความสามารถเพิ่มขึ้นและการพัฒนาระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่ช่วย สนับสนุนการเติบโตและความเข้มแข็งของ SME ประกอบด้วย 4 กลยุทธ์ดังนี้

1) ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม: การให้ความช่วยเหลือ SME ในการพัฒนา ประสิทธิภาพและผลิตภาพธุรกิจ สนับสนุนการใช้เทคโนโลยีและการพัฒนานวัตกรรมให้ไปสู่เชิงพาณิชย์ ส่งเสริมด้านการตลาดให้กับสินค้านวัตกรรมของ SME ปรับปรุงระบบการจดสิทธิบัตร รวมทั้งพัฒนาระบบฐานข้อมูลผลงานวิจัยและพัฒนาความเชี่ยวชาญของหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้ SME สามารถใช้บริการได้อย่าง สะดวกมากขึ้น

2) ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน: การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น และพัฒนาแหล่งเงินทุนประเภททุนให้เข้มแข็งมากขึ้น รวมทั้งเสริมสร้างความรู้พื้นฐานด้านการเงินให้กับ SME

3) ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล: การส่งเสริมการเข้าถึง ตลาดภาครัฐ สนับสนุนการใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สนับสนุน SME ใน การขยายตลาดต่างประเทศในรูปแบบต่างๆ สร้าง และพัฒนาผู้ส่งออกราย ใหม่ รวมทั้งอำนวยความสะดวกแก่ SME ในการไปลงทุนในต่างประเทศ

4) พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ: การสร้างความตระหนัก และแรงบันดาลใจให้กับคนรุ่นใหม่ในการเป็นผู้ประกอบการ รวมทั้งสร้าง ความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ในด้านองค์ ความรู้และทักษะ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เฉพาะกลุ่ม ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือที่แตกต่างกัน จำเป็นต้องมีแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา เฉพาะสำหรับ SME แต่ละกลุ่ม มี 3 กลยุทธ์ดังนี้

1) สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup) การพัฒนาผู้ประกอบการ ใหม่ในกลุ่มที่สามารถสร้างมูลค่าได้สูง ผ่านกระบวนการอบรมเชิงลึกและบ่มเพาะ สนับสนุนให้มีการพัฒนา ศูนย์ บ่มเพาะที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น จัดตั้งศูนย์บริการด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์สนับสนุน

การดำเนินงานของ Startup Accelerator ให้มีศักยภาพมากขึ้น รวมทั้งส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ปรับปรุงกฎระเบียบและกำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการกลุ่มนี้

2) ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME การพัฒนาความเข้มแข็งของคลัสเตอร์และกลุ่มสหกรณ์ เชื่อมโยงให้ SME เข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งส่งเสริมองค์การเอกชนให้ เข้มแข็ง

3) พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็ง: การส่งเสริมให้วิสาหกิจ ฐานรากมีความรู้ในการประกอบธุรกิจ ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่งเสริมกิจกรรมด้านการตลาดในท้องถิ่น รวมทั้งพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับคุณภาพมาตรฐานให้กับสินค้าและบริการ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่าง เป็นระบบ เป็นการพัฒนาระบบสนับสนุนที่จะช่วยให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากขึ้นมี 2 กลยุทธ์ดังนี้

1) พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ: การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงข้อมูลองค์ความรู้ และการพัฒนาต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านระบบศูนย์บริการข้อมูล สนับสนุนการใช้ผู้ให้บริการ ธุรกิจเอกชน (Private Service Provider) ให้มากขึ้น พัฒนาระบบการให้บริการด้านที่ปรึกษาฟรีเลี้ยงนักวินิจฉัยและจัดทำระบบการติดตามและประเมินศักยภาพ SME รวมทั้งยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้กับ SME และพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นที่ยังมีให้บริการไม่เพียงพอ

2) ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลด อุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME การทบทวนปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME และกำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ SME ในรูปแบบต่างๆ

1.4 เงินทุนของธุรกิจ

1.4.1 เงินทุนหมุนเวียน“ความหมายของเงินทุนหมุนเวียน” (ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย, 2561)

1) เงินทุนหมุนเวียน คือ เงินทุนที่กิจการต้องใช้หมุนเวียนสำหรับการดำเนินงาน ก่อนที่กิจการจะได้รับเงินสดจากการขายสินค้าและบริการ หรือการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า

2) เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินทุนที่กิจการต้องมีสำรองไว้ใช้หมุนเวียน ตั้งแต่กิจการเริ่มจ่ายเงินสดในการชำระค่าสินค้า/วัตถุดิบหรือชำระหนี้คืนเจ้าหนี้การค้า และจ่ายค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่างๆ จนกว่ากิจการจะได้รับเงินสดจากการขายสินค้าหรือบริการ หรือรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า (โดยไม่นับรวมถึงการซื้อสินทรัพย์ เช่น อาคาร เครื่องจักร ยานพาหนะ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น) เพื่อให้กิจการสามารถขายสินค้าและบริการได้ตามเป้าหมาย

สูตรคำนวณหาความต้องการเงินทุนหมุนเวียน ที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารนิยมใช้ ดังนี้

เงินทุนหมุนเวียน = ลูกหนี้การค้า + สต็อกสินค้า/วัตถุดิบ - เจ้าหนี้การค้า

3) เงินทุนระยะสั้น หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจจัดหา เพื่อใช้ดำเนินงาน มีกำหนดระยะเวลาจ่ายคืนไม่เกิน 1 ปี ได้แก่ การจัดหาทรัพย์สินหมุนเวียน จ่ายเงินเดือนพนักงาน ชื้อวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตแหล่งในการจัดหาเงินทุนระยะสั้นได้แก่ (พิมพ์กา ฝ่ายใจ, 2560)

(1) ธนาคารพาณิชย์ การจัดหาเงินทุนระยะสั้นจากธนาคารพาณิชย์ขององค์การธุรกิจแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

(1.1) การเบิกเงินเกินบัญชีธนาคาร คือ องค์การธุรกิจมีบัญชีเงินฝากธนาคารประเภทกระแสรายวันเมื่อองค์การธุรกิจมีความต้องการเงินทุนระยะสั้น สามารถทำข้อตกลงกับธนาคารขอเบิกเงินมากกว่าจำนวนที่ฝากไว้ โดยธนาคารอาจขอให้ใช้หลักทรัพย์บุคคลมาค้ำประกัน และธนาคารคิดดอกเบี้ยจากจำนวนเงินที่เบิกเกินบัญชีเงินฝากไปใช้

(1.2) การนำสินค้ันหรือใบรับสินค้ันค้ำประกันการกู้คือ องค์การธุรกิจกู้เงินจากธนาคารโดยนำสินค้ันหรือสลักหลังใบรับสินค้ันเป็นหลักประกันการกู้จากธนาคาร กำหนดการชำระเงินเมื่อจำหน่ายสินค้ันได้

(2) ใช้เอกสารเครดิตคือองค์การธุรกิจใช้เอกสารเครดิตในการกู้เงินจากเจ้าหนี้ออกสารที่ใช้ในการกู้ระยะสั้นได้แก่ เช็คลงวันที่ล่วงหน้า การขายลดตัวเงินให้ธนาคารหรือสถาบันการเงิน ออกตัวสัญญาใช้เงินให้เจ้าหนี้อ

(3) สินเชื่อทางการค้ันคือ องค์การธุรกิจจัดหาเงินทุนระยะสั้นได้ตามประเพณีการค้า โดยการซื้อสินค้ันเป็นเงินเชื่อ ได้สินค้ันก่อนชำระเงินภายหลัง หรือการรับรองตัวแลกเงินที่เจ้าหนี้อเป็นผู้ออก

1.4.2 ประเภทแหล่งเงินทุนระยะยาว (วิมล ประคัลภ์พงศ์ สมชาย เบ็ญจวรรณ สุรัชย์ ภัทรบรรเจิด, 2550)

1) แหล่งเงินทุนระยะยาวจากภายในกิจการ เป็นแหล่งเงินทุนที่เกิดจากการระดมทุนของผู้ถือหุ้น โดยทั่วไปจะเป็นการขายหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิ ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนเพื่อให้กิจการมีความมั่นคงทางการเงิน

2) แหล่งเงินทุนระยะยาวจากภายนอกกิจการ เป็นแหล่งเงินทุนที่กิจการได้รับจากภายนอกโดยสามารถแบ่งได้ เป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) แหล่งเงินทุนระยะยาวจากการออกหลักทรัพย์ คือ แหล่งเงินทุนที่เกิดจากการของหุ้นสามัญให้กับผู้ถือหุ้นภายนอก

(2) แหล่งเงินทุนระยะยาวจากการก่อหนี้ เป็นการหาแหล่งเงินทุนระยะยาว โดยบริษัทกู้ยืมเงินจากภายนอกซึ่งสามารถกู้ยืมได้จากธนาคาร บริษัทเงินทุนหรือสถาบันการเงินอื่นๆ

1.5 บทบาทของ SMEs จากรายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ป 2544 (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2554)

ความสำคัญของ SMEs ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยนั้น อยู่ที่การเป็นกิจการที่สร้างมูลค่าแกระบบเศรษฐกิจอย่างมหาศาล ทั้งในแง่ของการสร้างงาน สร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างรายได้ในบทบาทที่หลากหลายเป็นได้

ทั้งผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้าและผู้ให้บริการ นับเป็นผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่ทั้งในด้านการสร้างสรรค์ และ อำนวยความสะดวกต่อธุรกรรมทางเศรษฐกิจ จึงมีบทบาทอย่างสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทยในหลายๆ ด้าน ได้แก่

- 1) เป็นวิสาหกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ แก่เศรษฐกิจไทยในแง่การจ้างงาน
- 2) เป็นจุดกำเนิดของผู้ที่จะสนใจลงทุนเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ เนื่องจากกิจการ SMEs ใช้เงินทุนไม่สูงและมีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนใน อุตสาหกรรมขนาดใหญ่
- 3) เป็นแหล่งหรือโรงเรียนฝึกอาชีพของบรรดาแรงงานประเภทต่างๆ ซึ่งสามารถฝึกฝนเรียนรู้จากประสบการณ์ การทำงานจริง
- 4) ก่อให้เกิดการเชื่อมโยงกับกิจการขนาดใหญ่ หรือกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ในรูปปรับช่วงการผลิตหรือเป็นแหล่งรับซื้อวัตถุดิบจากภาค การเกษตร เป็นต้น
- 5) เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจเนื่องจาก SMEs ครอบคลุมแทบ ทุกวิสาหกิจทั้งภาคการผลิต การค้าส่งค้า ค้าปลีกและภาคบริการ
- 6) เป็นวิสาหกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เพราะ SMEs คือ ภาคการผลิตที่จะผลิตสินค้าชั้นกลาง (Intermediate Goods) ป้อนโรงงานดังกล่าว
- 7) เป็นวิสาหกิจที่เพิ่มมูลค่าให้วัตถุดิบในประเทศเพราะเป็นอุตสาหกรรม ที่ใช้ทรัพยากรในประเทศเป็นหลัก
- 8) มีส่วนสร้างรายได้ให้ประเทศโดยเฉพาะจากภาคการผลิตเพื่อการส่งออก
- 9) ปกป้องการผูกขาดในระบบเศรษฐกิจ เนื่องจาก SMEs ช่วยให้เกิดการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจ และการแข่งขันที่เป็นธรรมซึ่งจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม

1.6 สาเหตุ ธุรกิจ SMEs ล้มเหลว (ภัทร เกื่อนศิริ, 2559)

สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจ SMEs ล้มเหลว

16.1 ขาดทุนสะสม เป็นสิ่งที่ทำให้ไม่ว่าธุรกิจจะใหญ่ขนาดไหนก็ล้มละลายได้ กล่าวคือเกิดการขาดทุนในแต่ละปี อาจจะเนื่องด้วยสาเหตุหลายประการ เช่น การผลิตเปลี่ยนของธุรกิจแบบโทรศัพท์หยอดเหรียญเป็นโทรศัพท์มือถือ หรือจากฟิล์มเป็นดิจิทัล หรือการที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปแต่เราปรับตัวตามไม่ทัน ทำให้เกิดภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่องจนกินทุน

16.2 ขาดสภาพคล่อง เป็นสาเหตุหลักๆ เนื่องด้วยการทำธุรกิจจะพบเจอปัญหาอยู่เดิมๆ ของทุกธุรกิจ ดังนั้นหากไม่มีช่วงถอยที่มากพอ จะทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องจนต้องไปกู้หนี้ยืมสิน หากสามารถนำมาชำระได้ก็จะทำให้ธุรกิจดำเนินกิจการต่อไปได้ แต่ถ้าหากไม่เป็นไปตามคาดการณ์ อาจทำให้เกิดปัญหามากขึ้นกว่าเดิมที่ไม่สามารถแก้ไขได้

16.3 ขาดการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า แม้ผู้ประกอบการสินค้าที่ดีมีคุณภาพมาก แต่หากไม่ได้ทำกิจกรรมทางการตลาดได้แก่ การประชาสัมพันธ์ อาจทำให้ไม่มีใครได้รู้จักกับสินค้าของกิจการทำให้ไม่มีผู้สนใจซื้อสินค้าไปทดลองใช้ก็อาจทำให้สินค้าไม่สามารถจำหน่ายได้ ก็อาจทำให้ธุรกิจไม่สามารถอยู่ได้

16.4 ขาดความสามารถในการสร้างความแตกต่าง ผู้ประกอบการมีความสามารถในการดำเนินการผลิตสินค้าและบริการที่เหมือนกับตลาดทั่วไป แต่ไม่สามารถสร้างความแตกต่างได้จากสินค้าและ

บริการของผู้ขายรายอื่นในท้องตลาด ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้บริโภคไม่สนใจและต้องการซื้อสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการรายใหม่เนื่องจากเกิดความลังเลในการทดลองของเจ้าของใหม่และมีความจงรักภักดีกับการใช้สินค้าและบริการรายเดิมมากกว่า

16.5 ขาดการมอบหมายงาน โดยเฉพาะ SMEs ชอบที่จะทำอะไรด้วยตัวเอง แต่กลับเป็นว่าทำให้ผู้ประกอบการทำทุกหน้าที่และไม่มีเวลาในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง โอกาสการเติบโตและขยายตัวทางธุรกิจก็ทำได้ยาก

16.6 การขาดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และทำให้การประเมินเวลาและเงินลงทุนไว้ต่ำเกินความเป็นจริง บางกรณีผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเพียงแต่การผลิตสินค้าและบริการ ไม่ได้ตระหนักถึงค่าใช้จ่ายอย่างอื่นที่เกี่ยวข้องกันทั้งกระบวนการอย่างรอบคอบทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ อาจทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานและการเริ่มต้นของกิจการสูงมากเกินไปและรวมกับการเสียเวลากับการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินธุรกิจตอนเริ่มต้นมากขึ้น ซึ่งหากไม่ประเมินค่าใช้จ่ายและเวลาให้เหมาะสมอาจทำให้เกิดปัญหาในการจัดตั้งหรือเริ่มประกอบการได้ง่าย ซึ่งทั้งหมดคือเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการขาดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ และหลายๆ ธุรกิจเริ่มต้นด้วยความชอบส่วนบุคคล ซึ่งยังไม่ได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ และอาจทำให้ธุรกิจประสบความล้มเหลวได้ดังที่กล่าว

16.7 การใส่ใจในรายละเอียดบางประการในสิ่งที่ไม่ควรลงทุนก่อนการเริ่มต้นธุรกิจ บางกรณีผู้ประกอบการได้ใช้งบประมาณมากเกินไปกับการเริ่มต้นกิจการในทุกๆ ด้านโดยไม่จำเป็นหรือในค่าใช้จ่ายบางงานโดยไม่จำเป็น ทำให้สูญเสียค่าใช้จ่ายและเงินลงทุนมากเป็นผลให้ขาดแคลนเงินทุนได้ก่อนการเริ่มต้นกิจการให้สามารถดำเนินงานได้

16.8 ขาดการสร้างการสร้างความร่วมมือ ซึ่งผู้ประกอบการควรต้องสร้างพันธมิตรระหว่างลูกค้า ผู้เป็นผู้จำหน่ายสินค้า วัตถุดิบและเครื่องจักร เจ้าหนี้และ คนในชุมชนและสังคมที่ธุรกิจดำเนินงานอยู่ เพื่อให้เกิดความร่วมมือและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เมื่อผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

16.9 ขาดความเชี่ยวชาญในการค้นหาตลาดเป้าหมาย ผู้ประกอบการไม่สามารถหาตลาดที่เหมาะสมกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ ไม่มีกลุ่มเป้าหมายของผู้บริโภค ไม่สามารถวางตำแหน่งทางการตลาดและตำแหน่งทางธุรกิจได้

1.7 ศักยภาพของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เป็นบุคคลที่ทำการก่อตั้งกิจการธุรกิจของตนเองด้วยตนเอง และมีการพัฒนาอย่างเจริญก้าวหน้า สามารถดำรงรักษากิจการโดยผ่านประสบการณ์ในด้านความเสี่ยง การควบคุมการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจนได้รับความเชื่อถือและการยกย่องจากสังคม จนกลายมาเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจและมีส่วนร่วมทำให้สังคมเจริญเติบโตด้วย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังเป็นทั้งผู้ลงทุนและผู้บริหารพร้อมกันทั้งสองหน้าที่ เป็นผู้วางแผนบริหารจัดการ เป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้นชวนชวนขายที่จะเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ มาผสมผสานด้วยหลักการจัดการทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ เกิดผู้บริโภคใหม่ มีการเสาะแสวงหาตลาด หรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไร เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สิ่งแปลกใหม่ให้กับ

สินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้น การที่ผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น ทั้งนี้มีนักวิชาการหลายท่านได้กำหนดนิยามผู้ประกอบการไว้อย่างน่าสนใจดังนี้

Longenecker, Moore, Petty and Palich (2006) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ค้นพบความต้องการของตลาด และดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยต้องเผชิญกับความเสี่ยง มีแรงกระตุ้นผลักดันเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในนวัตกรรม และ ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

Hatten (2006) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มีโอกาสและผลประโยชน์ใน ธุรกิจโดยเป็นผู้มีความรู้และความเข้าใจเรื่องการเงิน การจัดการวัตถุดิบ และการเผชิญกับความเสี่ยงในการริเริ่ม หรือดำเนินธุรกิจ ซึ่งลักษณะพฤติกรรมผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

1. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creation) มีการริเริ่มดำเนินธุรกิจใหม่
2. มีสร้างนวัตกรรม (Innovation) มีการผลิตสินค้าใหม่ รวมถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจการตลาด และการจัดองค์การด้วยกระบวนการใหม่ๆ
3. มีความสามารถในการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ผู้ประกอบการจะต้องมีความรับผิดชอบต่อความเสี่ยงอันเกิดจากการขาดทุน หรือความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ
4. มีความสามารถในการบริหารงานทั่วไป (General Management) ผู้ประกอบการจะต้องมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจและจัดสรรทรัพยากรต่าง ๆ ของธุรกิจให้มีความเหมาะสม
5. มีความมุ่งหวังในประสิทธิภาพ (Performance Intention) ผู้ประกอบการจะต้องมีความคาดหวังในผลกำไรหรือระดับการเจริญเติบโตของธุรกิจ

Drucker (1985) กล่าวว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคมไม่ว่าจะเป็นสถาบันของรัฐ หรือบริษัทเอกชน ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในการพัฒนานวัตกรรม โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ รวมทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการใหม่ กระบวนการผลิตใหม่ เทคโนโลยีใหม่ วัสดุใหม่ และรูปแบบการจัดการธุรกิจแบบใหม่ๆ เกิดขึ้น

Schumpeter (1934: 120) กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในวงจรธุรกิจยุคใหม่รวมถึงที่ เป็นผู้ริเริ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ บริการใหม่ในวงการค้าทั้งในและต่างประเทศเพื่อเป็นผู้นำของตลาดสากล

บุญทวรรณ วิงวอน (2555: 200) กล่าวว่า ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ในการใช้โอกาสที่มีอยู่ในตลาดและมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดหาและนำเอาทรัพยากรมาใช้ประโยชน์ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่แบกรับความเสี่ยงในระหว่างแสวงหาโอกาสและเกิดความคิดสร้างสรรค์ และการสร้างนวัตกรรม นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังทำหน้าที่ในการบริหารกิจกรรมของตนเอง รวมถึงการบริหารงานประจำ

จากนิยามข้างต้นสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ก่อตั้งและดำเนินธุรกิจของตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องเป็นผู้ที่ทำงานอย่างสร้างสรรค์มีมุมมองในแง่ดีตามพันธะในการจัดสรรทรัพยากรหรือนำความสามารถเดิมไปรวมกันเป็นความรู้ใหม่ๆ เพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่นคงแก่กิจการ

ดังได้กล่าวไว้ในนิยามแล้วว่าผู้ประกอบการเป็นผู้ที่จะต้องเผชิญกับความเสี่ยงการประกอบการ จึงไม่ใช่เรื่องของโชคแต่เป็นเรื่องที่บุคคลจะต้องเตรียมการเตรียมความพร้อมและแสวงหาโอกาสที่จะก้าวเข้าสู่

การประกอบธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีศักยภาพให้พร้อมรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน ซึ่ง Cunningham and Lischeron (1991; Cantillon, 1931) ได้กล่าวว่า แนวคิดด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ เป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความสามารถที่แตกต่างจากบุคคลอื่น ซึ่งผ่านประสบการณ์ทางธุรกิจ ความรู้ที่สั่งสมมา ทุนเดิมทางสังคม แนวคิดในการทำงานเครือข่ายธุรกิจและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ประกอบการต้องแบกรับความเสี่ยงและมีความสามารถด้านการจัดการธุรกิจ

สำหรับการวิจัยนี้ คณะผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้แนวคิดศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการตามแนวคิดของ Mc Bay ซึ่งเป็นแนวคิดที่ครอบคลุมหลายมิติของศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการพัฒนาทักษะ ความรู้ และความสามารถในหลายๆ ด้าน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ซึ่งจำแนกเป็น 3 ด้าน 10 คุณลักษณะ (Kabatire et al., 2007)

ด้านที่ 1 ด้านศักยภาพแห่งความสำเร็จ ประกอบด้วย การแสวงหาความรู้ ความมุ่งมั่น ความรับผิดชอบในงาน ความกล้าเสี่ยง และความต้องการใฝ่หาด้านคุณภาพ

ด้าน 2 ด้านศักยภาพแห่งการวางแผน ประกอบด้วย การตั้งเป้าหมาย การวางแผน ติดตาม และประเมินอย่างมีระบบ และแสวงหาข้อมูล

ด้านที่ 3 ด้านศักยภาพแห่งอำนาจ ประกอบด้วย การเชื่อมั่นในตนเองและการชี้ชวน ชักนำ มีเครือข่าย

1.8 ความสามารถในการแข่งขัน

Porter (1998) ได้นำเสนอกรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจที่เรียกว่า “ตัวแบบไดมอนด์” ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่สำคัญ 4 ด้าน และปัจจัยแวดล้อมเสริม 2 ด้าน

โดยปัจจัยเหล่านี้ถือเป็นโอกาส/จุดแข็ง หรือ อุปสรรค/จุดอ่อน ขึ้นอยู่กับความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจนั้น

1. ปัจจัยการผลิต เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยการผลิตและโครงสร้างพื้นฐานในด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับการแข่งขันของกิจการในเครือข่ายวิสาหกิจหนึ่ง ๆ ประกอบด้วย (ชมัยพร วิเศษมงคล, 2551)

1.1 ทรัพยากรมนุษย์ เครือข่ายวิสาหกิจนั้นๆ ประกอบด้วยกลุ่มของบุคลากรที่มีทักษะและความรู้เฉพาะทาง เช่น บุคลากรด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ด้านเทคนิคที่อาศัยฝีมือและความเชี่ยวชาญพิเศษและด้านการวิจัยและพัฒนาอยู่เป็นจำนวนมากก็จะเป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการเพิ่มผลผลิตของกิจการในเครือข่ายวิสาหกิจนั้น

1.2 โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น ถนน ท่าเรือ ท่าอากาศยาน ไฟฟ้า ประปา โทรศัพทและสาธารณูปโภคต่างๆ รวมทั้งโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ห้องปฏิบัติการห้องทดลองทางวิทยาศาสตร์ ดาวเทียม เครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น โดยพิจารณาจากความเพียงพอ คุณภาพ ค่าใช้จ่ายในการเข้าถึงและใช้บริการ ซึ่งจะมีผลต่อต้นทุนการผลิตของกิจการในเครือข่ายวิสาหกิจ

1.3 ทรัพยากรทุน พิจารณาจากความพอเพียงของแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจ เงื่อนไขหรือความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมทั้งการมีเครื่องมือหรือกลไกการจัดสรรเงินทุนที่มีประสิทธิภาพ

1.4 ทรัพยากรธรรมชาติ โดยพิจารณาจากความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นวัตถุดิบสำหรับการผลิตของของประเทศ รวมทั้งความได้เปรียบจากสภาพแวดล้อมทางภูมิประเทศหรือภูมิอากาศ

1.5 วัฒนธรรมเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ละเอียดอ่อนของประเทศแต่สามารถเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในประเทศได้ อาทิ ประเพณีและความมีอัธยาศัยไมตรีของคนไทยเป็นจุดขายของการท่องเที่ยว เป็นต้น

2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์ เป็นการวิเคราะห์ถึงคุณภาพของอุปสงค์ภายในประเทศมากกว่าปริมาณ รวมทั้งพิจารณาถึงระดับความต้องการด้านคุณภาพและรูปแบบของผู้บริโภค ซึ่งกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในประเทศปรับตัวและพัฒนาการผลิตสินค้า/บริการ นอกจากนี้ อุปสงค์ของผู้บริโภคภายในประเทศก็มีความสำคัญในการคาดการณ์อุปสงค์ของผู้บริโภคในประเทศอื่นด้วย โครงสร้างในการวิเคราะห์อุปสงค์ในประเทศ ได้แก่ ทักษะคนดี รสนิยม และความเรียกร้องต้องการของผู้บริโภคในประเทศต่อสินค้าและบริการของกิจการมีความพิถีพิถันมากน้อยเพียงใด โครงสร้างการแบ่งส่วนตลาดในประเทศสำหรับสินค้าและบริการของกิจการมุ่งเน้นตลาดที่มีลักษณะพิเศษเฉพาะมากน้อยเพียงใด ความต้องการของผู้บริโภคในประเทศในแต่ละส่วนการตลาดสามารถบ่งชี้ความต้องการของผู้บริโภคในต่างประเทศได้หรือไม่ เป็นต้น ลักษณะเชิงคุณภาพที่สำคัญของอุปสงค์ภายในประเทศที่จะช่วยเอื้อต่อการสร้างความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

2.1 ความพิถีพิถันและเรียกร้องสูงของผู้บริโภค (Sophisticated and Demanding Buyer) ซึ่งกระตุ้นให้กิจการในประเทศต้องปรับตัวและพัฒนาการผลิตสินค้าและบริการของตนอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ ลักษณะของความพิถีพิถันและเรียกร้องอาจเกิดจากค่านิยมและวัฒนธรรม ตลอดจนสภาพแวดล้อมทางภูมิประเทศและภูมิอากาศของประเทศก็ได้

2.2 อุปสงค์ของผู้บริโภคภายในประเทศสามารถช่วยคาดการณ์อุปสงค์ของผู้บริโภคในประเทศอื่น (Anticipatory Buyer Needs) หมายความว่า อุปสงค์ในประเทศมีลักษณะที่เปลี่ยนแปลงเร็วกว่าประเทศอื่นๆ ทำให้กิจการในประเทศต้องปรับปรุงการผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ ลักษณะเช่นนี้จะทำให้บริษัทในประเทศมีความเชี่ยวชาญสูงจนสามารถเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคในตลาดประเทศอื่น ๆ ได้

2.3 โครงสร้างสัดส่วนของอุปสงค์ของสินค้าและบริการ (Segment Structure of Demand) ถ้าอุปสงค์ในประเทศมีมากหรือมีลักษณะพิเศษกว่าประเทศอื่น ๆ หมายความว่า โครงสร้างตลาดภายในประเทศมีลักษณะเฉพาะและหลากหลาย กิจการในประเทศจะมุ่งผลิตสินค้าและบริการที่มีลักษณะพิเศษเฉพาะ (Tailored Products and Services) ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มได้

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (Related and Supporting Industries) โดยทั่วไป อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันจะมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันของกิจกรรมในกระบวนการผลิตตามห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) นอกจากนี้ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องยังครอบคลุมไปถึงการเชื่อมโยงของธุรกิจใแนวนอน (Horizontal Linkages) ซึ่งเป็นธุรกิจหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในสายห่วงโซ่อุปทานในการวิเคราะห์การเชื่อมโยงตามแนวดิ่งและแนวนอนดังกล่าวตามตัวแบบโดมอนต์ โดยจะพิจารณาใน 2 ลักษณะ คือ

3.1 ความเชื่อมโยงเชิงกิจกรรม (Activity Linkages) เป็นการวิเคราะห์ถึงการมีอยู่ (Availability) และคุณภาพของผู้ผลิต/ผู้จัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่น (Local Suppliers) ซึ่งช่วยเสริมให้ห่วงโซ่อุปทานมีความเข้มแข็งและต่อเนื่อง

3.2 ความเชื่อมโยงเชิงความร่วมมือ (Cooperation Linkages) ซึ่งวิเคราะห์ระดับของการประสานร่วมมือกันของธุรกิจต่าง ๆ ในเครือข่ายวิสาหกิจ เช่น การแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลข่าวสาร การร่วมมือกันในการพัฒนาทักษะของบุคลากร การทำวิจัย หรือการทำตลาด ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจนั้นสามารถเข้าถึงปัจจัยการผลิตและการบริการที่มีคุณภาพและราคาถูก และสามารถสร้างนวัตกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้จะต้องวิเคราะห์ถึงบทบาทขององค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสร้างความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ เช่น สมาคมการค้าหรือการรวมกลุ่มในลักษณะต่าง ๆ ของธุรกิจเอกชน สมาคม วิชาชีพ สถาบันเฉพาะทาง เครือข่ายความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาและสถาบันวิจัยต่าง ๆ ตลอดจนคณะกรรมการที่จัดตั้งเพื่อประสานความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน หรือที่เรียกรวมกันว่า “สถาบันเพื่อความร่วมมือ” (Institution for Collaboration: IFC) ว่าได้แสดงบทบาทที่เหมาะสมในการส่งเสริมและผลักดันให้เกิดความร่วมมืออย่างใกล้ชิดของผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจ โดยมีใช้เป็นองค์กรที่มุ่งแต่เรียกร้องผลประโยชน์เฉพาะกลุ่มหรือเพื่อผูกขาดทางการค้า

4. บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ เป็นการวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมที่ธุรกิจเกิดขึ้น ตลอดจนธรรมชาติของการแข่งขันในท้องถิ่นว่าทำให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมชาติต่อการเพิ่มผลผลิตของธุรกิจหรือไม่ โดยการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางอุตสาหกรรมนั้น โดยอาศัยแนวคิดการวิเคราะห์การแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Fore Model) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัย 5 ประการ ได้แก่ ข้อจำกัดในการเข้าอุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants) ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Current Competitors) ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product or Service) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers) อำนาจต่อรองของผู้จัดหาวัตถุดิบ (Bargaining Power of Supplier) ที่เป็นตัวบ่งชี้ถึงโอกาสและอุปสรรคในอุตสาหกรรมนั้น ๆ (Porter, 2006)

อย่างไรก็ตามบรรยากาศในการแข่งขันของธุรกิจ จะส่งผลต่อการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การแข่งขันที่ธุรกิจใช้ในเครือข่ายวิสาหกิจใช้ในการดำเนินธุรกิจของตน หากกลไกของภาครัฐไร้ประสิทธิภาพ ไม่สามารถสร้างบรรยากาศการแข่งขันที่เป็นธรรม มีการบิดเบือนกลไกการตลาด ก็จะทำให้กิจการมีต้นทุนในการดำเนินการมากไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจต้องใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่ไร้จรรยาบรรณโดยละเลยต่อการพัฒนาปัจจัย เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันระยะยาว เช่น การพัฒนาทรัพยากรบุคคล การสร้างนวัตกรรม

การปรับปรุงประสิทธิภาพด้านเทคโนโลยี และการดูแลสิ่งแวดล้อม ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อการสร้างนวัตกรรมและการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจในระยะยาว

นอกจากแล้วยังพบว่ามีอีก 2 ปัจจัยสำคัญที่มีบทบาทต่อการกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขัน ได้แก่ (กฤษณา นิลศรี, 2545)

1. เหตุที่ควบคุมไม่ได้ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการกำหนด

ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของประเทศ เหตุที่ควบคุมไม่ได้หมายถึงการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทต่าง ๆ ในอุตสาหกรรม (บ่อยครั้งที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของรัฐบาลในประเทศนั้นด้วย) เหตุที่ควบคุมไม่ได้มีความสำคัญต่อการกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันของประเทศ เพราะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างของอุตสาหกรรมในระบบเพชรหรือในบ่อเกิดแห่งความได้เปรียบในเชิงแข่งขันของอุตสาหกรรม อาจปล้ำล้มความได้เปรียบเชิงแข่งขันของผู้แข่งขันรายเดิม จึงเกิดช่องว่างที่ผู้แข่งขันจากประเทศอื่นเข้ามาเอาชนะผู้แข่งขันรายเดิม

2. หน่วยงานภาครัฐ มีอิทธิพลทั้งในด้านบวกและด้านลบต่อความสามารถในการแข่งขัน

ยกตัวอย่าง กรณีการบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้าและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาที่ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร รวมทั้งความล่าช้าในการดำเนินงานของหน่วยงานราชการ ก่อให้เกิดภาระต้นทุนต่อภาคธุรกิจ ยกตัวอย่าง ผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของเมืองไทยต้องใช้กลยุทธ์การค้าแบบไร้จรรยาบรรณ เพื่อลดต้นทุนและได้กำไรสูงด้วยการลอกเลียนผลิตภัณฑ์โดยละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาทำให้ผู้ผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและมีจรรยาบรรณไม่มีแรงจูงใจที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเพราะต้องเผชิญการแข่งขันทั้งจากผู้ผลิตซอฟต์แวร์รายใหญ่จากต่างประเทศและจากผู้ผลิตสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ จึงทำให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไม่สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืนเนื่องจากไม่มีการคิดค้นและพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศและสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม, 2548, หน้า 5-8)

2.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรองใจ หมิ่นหวัง และพงษ์สรรค์ ลีลาหงส์จู้ทา (2556) การวิเคราะห์งบการเงินบริษัทเอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)และบริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ผลการศึกษาด้านสภาพคล่องทางการเงินระยะสั้นพบว่า บริษัทตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) มีสินทรัพย์หมุนเวียน เงินสด ลูกหนี้ และสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นมากกว่าหนี้สินระยะสั้น ทำให้คล่องตัวในการชำระหนี้ระยะสั้นดีกว่าโดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เนื่องจากบริษัทมีประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์หมุนเวียน

กริช อึ้งวิฑูรสถิตย์ วรพชร ดิษยะศริน จรินทร์เจริญศรีวัฒนกุล (2560) การค้าชายแดนและการลงทุนในสปป.ลาว : โอกาสและอุปสรรค ผลการศึกษาพบว่า จากการศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ในส่วนแรกเป็นการศึกษาประเภทและมูลค่าของสินค้านำเข้าและส่งออก รวมทั้งวิธีการชำระเงินระหว่างประเทศไทยกับสปป.ลาว ส่วนที่สอง เป็นการศึกษารูปแบบการลงทุน สาขาเศรษฐกิจที่ให้การส่งเสริมการ

ลงทุน สิทธิประโยชน์และระบบภาษีของสปป.ลาว ทำให้ทราบโอกาสและอุปสรรคของการค้าชายแดนและการลงทุนในสปป.ลาว ซึ่งผู้ประกอบการไทยสามารถใช้ในการวางแผน หรือหามาตรการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเผชิญ

จิรายุ หาญตระกูล (2553) วิเคราะห์สถานการณ์ทางการเงินของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านแคว ตำบลท่ากว้าง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า (1) การเติบโตของกิจการ พบว่า กิจการมีการขยายตัวในขนาดของกิจการอย่างต่อเนื่อง และยอดขายของกิจการมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ด้านการดำเนินงาน ในภาพรวมถือว่ากิจการยังดำเนินงานไปได้ด้วยดี เป็นปกติ มีการเติบโตของทั้งสินทรัพย์และรายได้ (2) โครงสร้างของเงินทุน พบว่า ด้านสินทรัพย์ของกิจการมีอัตราการลงทุนเพิ่มในสินทรัพย์หมุนเวียนเร็วกว่าของสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ส่วนใหญ่ที่ลงทุนเพิ่มคือ สินค้าคงเหลือ ด้านหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน โดยหนี้สินของกิจการเป็นหนี้สินระยะยาว (3) ความสามารถในการทำกำไร พบว่า กิจการมีผลการดำเนินงานในการสร้างรายได้อยู่ในเกณฑ์ปกติ ความสามารถในการทำกำไรของกิจการอยู่ในเกณฑ์ปกติ แต่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากต้นทุนสินค้าขายค่อนข้างสูง (4) พฤติกรรมการได้มาและใช้ไปของเงินทุน พบว่า กิจการไม่ได้มีพฤติกรรมการใช้เงินทุนผิดประเภท (5) สภาพคล่องของกิจการ พบว่า กิจการมีสภาพคล่องสูงมาก กิจการมีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นอยู่ในระดับที่ดีมาก (6) ประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ พบว่า อัตราการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์เร็วกว่าอัตราการเพิ่มของยอดขาย ดังนั้นกิจการควรปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์

ชุตินา หวังเบ็ญหมัด และธนัชชา บินดุเหล็ม (2557) ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของธุรกิจ SMEs ที่มีความสำคัญต่อ ความสำเร็จของ SMEs พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับด้านปัจจัยภายใน ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ปัจจัยแวดล้อมภายในธุรกิจ ได้แก่ ระบบ บุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด และระบบการบริหารจัดการทุกด้านอยู่ใน ระดับมาก โดยระบบบุคลากรและระบบบริหารจัดการ มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ SMEs มากที่สุด

ทองวรรณ ศิริวรรณ และอาคม ใจแก้ว (2555) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้แก่ปัจจัยด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันคุณลักษณะของผู้ประกอบการ สมรรถนะความเป็นผู้ประกอบการและพันธมิตรทางธุรกิจ

ธรากร หทัยเจริญลาภ (2553) ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการเงินทุนหมุนเวียนกับผลการดำเนินงานของกิจการในอุตสาหกรรมการผลิตของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า การจัดการเงินทุนหมุนเวียนโดยลดระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงเหลือ วงจรเงินสด และวงจรการค้าสามารถทำให้กิจการอุตสาหกรรมสามารถเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกิจการได้ การกำหนดนโยบายการจัดการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวมาใช้ใน

การลงทุนหมุนเวียนมากกว่าแหล่งเงินทุนระยะสั้นทำให้เพิ่มความสามารถในการทำกำไรได้ และการเพิ่มสัดส่วนของหนี้สินทางการเงินต่อสินทรัพย์รวมจะเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้กับกิจการลดลงได้

ปราณี ม่วงสอน (2558) การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและความสามารถในการจัดการทางการเงินของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีฐานะทางการเงินและความสามารถในการดำเนินงานที่ดีในระดับหนึ่งแต่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังต้องประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน เนื่องจากยังมีการใช้สินทรัพย์และเงินลงทุนที่ผิดประเภท รวมทั้งยังเป็นบริษัทในตลาดใหม่จึงไม่ได้รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อจากภาครัฐมากนัก

บุญยวีร์ ใจเดช (2555) การวิเคราะห์งบการเงินของบริษัทในกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม หมวดธุรกิจเหล็กในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า จากปี.ศ. 2551 – 2553 บริษัทมีฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน อยู่ในภาวะขาดทุนสัดส่วนของสินทรัพย์อยู่ในระดับคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่มีสัดส่วนหนี้สินเพิ่มขึ้น และส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงอันเนื่องมาจากรายได้ที่ลดลง และต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้สภาพคล่องทางการเงิน ประสิทธิภาพการดำเนินงานความสามารถในการหากำไร นโยบายการเงินอยู่ในอัตราส่วนที่ไม่น่าพอใจ แต่ผู้บริหารมีความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารได้ดี แนวโน้มความน่าลงทุนในหุ้นต่ำ ราคาหุ้นตก ซึ่งเกิดจากปัญหาเศรษฐกิจที่กระทบต่ออุตสาหกรรมเหล็ก แต่ในช่วงปี.ศ. 2554 – 2555 บริษัทเริ่มมีกำไร ส่งผลให้สภาพคล่องทางการเงิน ประสิทธิภาพการดำเนินงานความสามารถในการหากำไร นโยบายการเงินอยู่ในอัตราส่วนที่ดีขึ้นจากเดิมราคาหุ้นสูงขึ้น เนื่องจากสภาพแวดล้อมของธุรกิจกำลังเติบโตแต่มูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์ (EVA) ยังคงติดลบ ถึงแม้จะมีค่าติดลบที่ลดลงทุกๆ ปี มีแนวโน้มดีขึ้น แต่มูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์ (EVA) ยังไม่เป็นบวก นักลงทุนจึงควรเพิ่มความระมัดระวังในการตัดสินใจลงทุนในหุ้นของบริษัทเนื่องจากการบริหารสินทรัพย์ที่ลงทุนไปยังไม่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

พรพรรณ ชื่นประเสริฐสุข (2546) ที่ได้ศึกษาเรื่องความสามารถในการแข่งขันของหัตถอุตสาหกรรม: กรณีศึกษาเซรามิคศิลาลาด พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน คือ ปัจจัยการผลิต เงื่อนไขด้านอุปสงค์ และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

พีรญา กัณฑ์บุตร (2559) ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก : SMEs ผลการศึกษาพบว่า ควรมีศาสตร์และศิลป์เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นดังนี้ 1) การเลือกธุรกิจ 2) การมีแผนงาน 3) การมีจุดมุ่งหมายที่ดี 4) การเลือกทำเลที่ตั้ง 5) การมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล 6) การสร้างพันธมิตรทางการค้า 7) การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 8) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ 9) การจัดการแหล่งการเงิน 10) มีการจัดทำระบบบัญชี 11) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน 12) การมีเครดิตเป็นที่น่าเชื่อถือ 13) ประสบการณ์ในการทำงาน 14) ความรู้ ความสามารถ 15) ตอบสนองให้ตรงต่อรสนิยมของลูกค้า 16) การแยกรายรับรายจ่าย 17) มีหลักการจัดการงานที่มีประสิทธิภาพ 18) มีการสั่งการที่มีความยืดหยุ่นศาสตร์และศิลป์ต่างๆ ที่มีความสำคัญอันจะนำมาประสมประสานให้เหมาะสมและสอดคล้องกับโลกแห่งการเปลี่ยนแปลง ได้แก่ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การวางแผนเชิงกลยุทธ์ การจ่ายค่าตอบแทน ข้อมูลข่าวสาร

ในปัจจุบัน ความรู้ความเข้าใจหลักการตลาด และภาษาในการทำธุรกิจ ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อให้ธุรกิจเกิดความล้มเหลว จากการสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้ 1) การบริหารการตลาดผิดพลาด 2) ขาดการบริหารจัดการแหล่งเงินทุน 3) ไร้ประสิทธิภาพทางการจัดการ 4) ผู้บริหารขาดทักษะในการจัดการงาน 5) ขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดหาและจัดจ้างแรงงาน 6) มีอุปสรรคหรือภัยคุกคามต่างๆ

ภรณ์ชนก บุรณะเรข (2554) การวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของสหกรณ์ร้านค้า วิทยาลัยอาชีวศึกษาวิชาช่างเทคนิค จ้ากัด ผลการศึกษาพบว่า ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในปี 2554 ในภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ดีโดย ความเพียงพอของเงินทุนต่อความเสี่ยง อยู่ในเกณฑ์ดี คุณภาพของสินทรัพย์อยู่ในเกณฑ์ดี ความสามารถในการทำกำไร และสภาพคล่องทางการเงิน อยู่ในเกณฑ์ดี ซึ่งผลกระทบต่อธุรกิจมีปัจจัยเสี่ยงจากราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น ในช่วงปีที่ 2552-2554 ร้านสหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาวิชาช่างเทคนิค จ้ากัด มีฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในภาพรวมมีแนวโน้มไม่ดี ความเพียงพอของเงินทุนต่อความเสี่ยงมีแนวโน้มไม่ดี อัตราการเติบโตของหนี้เร็วมาก คุณภาพของสินทรัพย์มีแนวโน้มไม่ดี ความสามารถในการบริหารและการทำกำไรมีแนวโน้มลดลง และสภาพคล่องทางการเงินแนวโน้มลดลง

วรุฒิ จิโสะ และพงษ์สรรคร์ ลีลาหงส์จุฑา (2556) การวิเคราะห์งบการเงินของบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยระหว่าง ปี พ.ศ. 2551 – 2555 ผลการวิจัยพบว่า การวิเคราะห์งบการเงินจากการวิเคราะห์ข้อมูลชี้ให้เห็นว่าสภาพคล่องของบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) อยู่ในสัดส่วนที่ดีคืออัตราส่วนหมุนเวียน ทั้ง 5 ปี อยู่ที่ 1.582-1.835 ถือว่าดี ถ้า 2 ต่อ 1 จะมีมาก ถ้า 1 ต่อ 1 จะปกติ ซึ่งแสดงถึงความสามารถในการเปลี่ยนสินทรัพย์หมุนเวียนรวมและสินทรัพย์หมุนเวียนเร็วเป็นเงินสดเพื่อชำระหนี้ระยะสั้นได้ตามกำหนด สาเหตุหนึ่งจากการเพิ่มของเงินสด เงินฝากธนาคารและลูกหนี้การค้า เป็นต้น นอกจากนี้พิจารณาประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าเหลือ ของบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) ไม่ดี จากการเก็บสินค้าคงเหลือมากเกินไปและมีประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ค่อนข้างคงที่ สำหรับความสามารถในการก่อหนี้ของบริษัทฯ มีโครงสร้างเงินทุนส่วนมากมาจากแหล่งเงินทุนภายในกิจการ ทำให้บริษัทไม่ต้องรับภาระดอกเบี้ยความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในเกณฑ์ดีขึ้นในส่วนความสามารถในการทำกำไร พบว่า บริษัทฯ มีความสามารถในการกำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์ที่ดี อาจจะมีลดลงบ้างแต่ก็ไม่มากนักเมื่อเทียบกันทั้ง 5 ปี และมีค่าที่สุดก็จะเป็นในปี พ.ศ.2554 ที่เกิดจากสภาวะน้ำท่วม ทำให้กำไรขั้นต้นของกิจการลดลงและในส่วนกำไรสุทธิในปี พ.ศ. 2554 ลดน้อยลงเช่นเดียวกัน

วิภารัตน์ สอนวิสัย (2554) การประเมินผลการดำเนินงานของสหกรณ์ วิทยาลัยอาชีวศึกษาสหกรณ์ออมทรัพย์ครูระนอง จำกัด ผลการศึกษาสรุปว่า การดำเนินงานของสหกรณ์ออมทรัพย์ครูระนอง จำกัด คุณภาพของสินทรัพย์ ความสามารถในการบริหารและสภาพคล่องทางการเงิน อยู่ในเกณฑ์น่าพอใจ ความเพียงพอของเงินทุนต่อความเสี่ยงอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ส่วนความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่น่าพอใจ โดยสหกรณ์มีอัตราค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่อกำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายดำเนินงาน อัตราการเติบโตของกำไรสุทธิและอัตราการเติบโตของทุนสำรองอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่น่าพอใจ ในช่วงปีที่ 25549-2553 สหกรณ์ออมทรัพย์ครูระนอง จำกัด มีผลการดำเนินงานในภาพรวมมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในเกณฑ์ดี ทั้งสภาพคล่องทางการเงิน ความสามารถในการบริหาร ส่วนความเพียงพอของเงินทุนต่อความเสี่ยง ความสามารถในการทำกำไรและคุณภาพสินทรัพย์

มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในเกณฑ์น่าพอใจ ส่วนผลกระทบต่อธุรกิจมีปัจจัยเสี่ยงทางด้านคู่แข่ง อัตราดอกเบี้ย และระเบียบที่เกี่ยวข้องมีผลกระทบรุนแรง

แววดาว อ่าอ่อน และกิตติพันธ์ คงสวัสดิ์เกียรติ (2556) ปัจจัยทางการที่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจประกันภัย ผลการวิจัยพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กันสูงมาก สามารถส่งผลการดำเนินงานของธุรกิจ ผลการดำเนินงานซึ่งสามารถวัดได้จากอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ อัตราส่วน วัตถุประสงค์และอัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางตรงกันข้ามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ศิริญา ตังณมิตร (2558) ปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยองค์การด้านการประเมินผลการปฏิบัติงานขององค์การแบบสมดุผลต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ระดับสูง

ศิริวรรณ ว่องวีรวิทย์ และอารมณ รวีอินทร์ (2556) เงินทุนหมุนเวียน ทางเลือกและทางรอดของ SMEs ผลการศึกษาพบว่า ทางเลือกหนึ่งที่ SMEs สามารถนำมาใช้ต่อสู้ เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ การบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่มีประสิทธิภาพขึ้นอยู่กับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อระดับเงินทุนหมุนเวียนได้แก่ ยอดขายของกิจการ สภาพตลาดและการแข่งขัน นโยบายการดำเนินงาน ลักษณะของกิจการและประเภทสินค้า ตลอดจนความสามารถในการกู้ยืม โดยมีการตรวจวัดระดับเงินทุนหมุนเวียนเป็นระยะๆ เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่ หากไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ก็ควรปรับเปลี่ยนนโยบายเงินทุนหมุนเวียนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อความสมดุลระหว่างสภาพคล่องและความสามารถในการทำ กำไร ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจอยู่รอดและเจริญเติบโตได้

สุรัชย์ ภัทรบรรเจิด (2559) การจัดการสภาพคล่องทางการเงินสำหรับ ผู้ประกอบการ SMEs ภายใต้วิกฤตเศรษฐกิจโลก ผลการศึกษาพบว่า การให้องค์ความรู้ในทางปฏิบัติได้จริงให้กับผู้ประกอบการ SMEs ในการจัดการสภาพคล่องจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ทั้งในด้านการบริหารเงินสด โดยการเร่งเงินสดรับเข้า ชะลอการจ่ายเงินสดและการดำรงรักษาเงินสดขั้นต่ำ การบริหารเงินทุนหมุนเวียนผ่านแผนนโยบาย 3 รูปแบบ คือ 1. นโยบายแบบสมดุล 2. นโยบายแบบระมัดระวัง และ 3. นโยบายแบบกล้าเสี่ยง ในขณะที่สถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐโดยเฉพาะอย่างยิ่ง สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ จะต้อง มี มาตรการและนโยบายในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ผ่านทางนโยบายอัตรา ดอกเบี้ย นโยบายด้านภาษี และมาตรการในการสร้างความเข้มแข็งในระยะยาวอื่นๆ เช่น การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ SMEs การจัดหาแหล่งทุน การสร้างนวัตกรรม ให้กับผู้ประกอบการ SMEs ผ่านการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น แนวทางทั้งหมดที่กล่าวมาจะเป็นการส่งเสริมและสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้และนำไปสู่การสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจ ของประเทศไทยในระยะยาวให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

สุชน ทิพย์ทิพากร และวิโรจน์ เกษภูาลักษณ์ (2558) แนวทางการปรับตัวของการประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับผลกระทบจาก นโยบายค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน: กรณีศึกษา จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า 1) รูปแบบของการประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อมเป็นธุรกิจครอบครัว โดยเจ้าของธุรกิจ เป็นผู้ตัดสินใจและมีอำนาจเบ็ดเสร็จในการสั่งการ มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการสูง แต่ขาดความ คิดเห็นรอบด้าน มักใช้การจัดจ้างคนภายนอก 2) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับผลกระทบจาก นโยบายค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นธุรกิจที่ใช้แรงงานเข้มข้น ธุรกิจภาคเกษตรกรรมซึ่งราคาสินค้าเกษตรต่ำ ธุรกิจภาคบริการซึ่งต้องใช้แรงงานในการให้บริการ 3) ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม ได้แก่ ผลกระทบด้านการบริหารงานบุคคล ผลกระทบด้านการเงิน ผลกระทบด้าน การตลาด ผลกระทบด้านต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น และผลกระทบที่เกี่ยวข้องกับแรงงานต่างด้าว 4) พนักงานมีความ พึงพอใจ มีรายได้สูงขึ้น มีเงินเก็บออม ส่วนผลกระทบต่อพนักงานด้านลบ เกิดจากผลจากการปรับตัวของ นายจ้าง พนักงานส่วนใหญ่มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ส่งผลต่อแรงจูงใจในการทำงาน แต่ค่าครองชีพที่ปรับสูงขึ้นทำให้คุณภาพชีวิตไม่ได้สูงขึ้นเท่าที่ควร5) แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม ได้แก่ การจัดจ้างคนภายนอก การเปลี่ยนเครื่องจักรที่ทันสมัย การหาแหล่งวัตถุดิบจากแหล่งอื่น การว่าจ้าง เป็นรายชิ้น การฝึกอบรมพนักงาน การบริหารทรัพยากรและการบริหารโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพ

อังสนา ประสี และ ขจรวรรณ อธิรัตน์ (2555) ปัญหาการดำเนินงานและความต้องการการสนับสนุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดนครสวรรค์ ผลการศึกษาพบว่า สภาพธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูงส่วนใหญ่จะประสบปัญหาทางการเงิน การขาดสภาพคล่อง เงินทุนไม่เพียงพอ และขาดแหล่งเงินทุน มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่นค่อนข้างมาก และกำลังซื้อภายในประเทศและความต้องการในตลาดลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ วัตถุดิบมีราคาแพง ค่าขนส่ง มีราคาสูง น้ำมันแพงขึ้น ขาดแรงงานที่มีฝีมือหรือมีทักษะดั่งนั้น ผู้บริหารต้องมีกลยุทธ์ที่เหนือคู่แข่งมีการปรับตัวให้ทัน ต่อภาวะการแข่งขันภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

Morrison, Lynch & Johns (2004) ปัจจัยที่สำคัญส่งผลให้เกิดการขับเคลื่อนกลไกการพัฒนาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น คือ การจัดสรรผลประโยชน์ทางการเงินให้กับธุรกิจ

ลักษณะของการค้าขายแดนเป็นการค้าโดยชุมชนที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน แต่เนื่องจากการกำหนดเขตแดนเพื่อการปกครองทำให้เกิดการแบ่งลักษณะของความเป็นชุมชนที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบที่ต่างกัน อย่างไรก็ตามลักษณะการค้าของชุมชนยังคงอยู่ในการข้ามเขตการค้าระหว่างชุมชนกัน ระยะต่อมาเมื่อชุมชนขยายมากขึ้นการค้าจึงได้ขยายตัวตามชุมชน มีสินค้าจำหน่ายที่หลากหลายและจำนวนเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการแข่งขันทางการค้าที่เพิ่มขึ้นตาม นอกจากนี้การปกครองในแต่ละเขตพื้นที่มีกฎหมายและการเมืองที่แตกต่างกัน ทำให้มีแนวคิดหรือแนวทางรวมถึงกฎระเบียบทางการค้าที่ต่างกัน จากสถานการณ์ต่างๆ ทางการค้าที่เกิดขึ้นมีผลให้แต่ละเขตการปกครองได้กำหนดความได้เปรียบและการป้องกันความเสียเปรียบที่แตกต่างกัน ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของชุมชนที่แต่ละเขตการปกครองควรได้รับ ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจและต่อผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ที่ทำการค้าซึ่งกันและกัน มีความจำเป็นต้องหาแนวทางการค้าเพื่อสร้างความได้เปรียบ เพื่อความอยู่รอดและสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจของตนเอง รวมถึงภาครัฐของแต่ละเขตการปกครองจึงเข้ามาแทรกแซงให้การช่วยเหลือผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง

จากสถานการณ์ทางการค้าชายแดนและสิ่งแวดล้อมที่เกิดการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทำให้การค้าและการประกอบการทางธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ผลกระทบต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการการค้าชายแดนเนื่องมาจากการแข่งขันการขายสินค้าและบริการ รวมถึงนโยบายการเมืองและค้าระหว่างประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งการค้าชายแดนระหว่างไทยและกัมพูชาก็มีลักษณะความเป็นมาทางการค้าเช่นเดียวกัน ทำให้ผู้ประกอบการอันเป็นผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ ได้รับผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมดังกล่าวเช่นกัน ดังนั้น การส่งเสริมและสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถแข่งขันได้และนำไปสู่การสร้างเสริมความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชายแดนไทย-กัมพูชาในระยะยาวให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

การส่งเสริมและการสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ภายใต้สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อมต่างๆ เพื่อการแข่งขันทางการค้าและความอยู่รอดได้นั้น ด้วยการสร้างศักยภาพทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการสภาพคล่องทางการเงินและการบริหารเงินทุนระยะยาวให้มีประสิทธิภาพ พร้อมกับการกำหนดนโยบายภาครัฐเพื่อให้โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างเหมาะสมแก่ผู้ประกอบการ SMEs และไม่ก่อให้เกิดปัญหาความเสี่ยงด้านการเงินรวมถึงการสร้างศักยภาพให้กับผู้ประกอบการให้มีความสามารถด้านการแข่งขันทางการค้าในเขตชายแดนไทย-กัมพูชา ซึ่งเป็นตัวชี้วัดสำคัญที่ทำให้เห็นถึงการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจการค้าชายแดนได้อย่างชัดเจน



ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี