

บุพปัจจัยและผลลัพธ์ของการได้เงินทุนเริ่มต้นและเงินทุนพัฒนา ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม

The Antecedents and Outcomes of Acquiring Start-up and Development Capital for Small Entrepreneurs

สุกฤตา สุวรรณภักดี¹

สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์²

เจมส์ แลนแดสเตอร์³

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของบุพปัจจัยของการได้เงินทุนเริ่มต้นและเงินทุนพัฒนา ที่มีผลต่อผลประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ประเภทการผลิต โดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ โดยผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิด และเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิต จำนวน 561 ราย

การศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของและประกอบการด้วยตนเองนั้น มีประสบการณ์ในการประกอบการ โดยมีทักษะในงานอาชีพจากการศึกษา/อบรม และจากประสบการณ์ และยังมีความต้องการเพิ่มความรู้ และทักษะในการบริหารจัดการ และการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน

ในด้านอิทธิพลของบุพปัจจัยของการได้เงินทุนเริ่มต้น เมื่อเริ่มต้นประกอบการ การจัดการการเงิน มีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น แต่เป็นไปในทิศทางตรงข้าม ด้านอิทธิพลของบุพปัจจัยของการได้เงินทุนพัฒนา พบว่า การได้เงินทุนพัฒนา ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และการมีแผนธุรกิจมีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา ซึ่งเกิดจากการดำเนินงานที่มีปริมาณขายเพิ่มขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น และกำไรเพิ่มขึ้น เกิดจากการได้เงินทุนพัฒนา จากแหล่งเงินทุนพัฒนา ตามจำนวนเงินทุนพัฒนา ในกำหนดเวลาได้เงินทุนพัฒนา นอกจากนี้ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาเกิดจากผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งประกอบด้วยปริมาณขาย รายได้ และกำไร กับการมีแผนธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการตลาด งบประมาณ และบุคลากร

ปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลถึงผลลัพธ์ของการได้เงินทุนเริ่มต้น และผลลัพธ์ของการได้เงินทุนพัฒนาเกิดจากการที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมได้เริ่มต้นธุรกิจโดยใช้เงินทุนของตนเองซึ่งมี

¹ ประธานกรรมการบริหาร บจก. MAGIC EYE CREATIVE

² อติศาสตราจารย์สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, ที่ปรึกษาโครงการปรัชญาคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยปทุมธานี

³ อาจารย์มหาวิทยาลัยนานาชาติแอสแตมฟอร์ด

จำกัด เป็นการเริ่มต้นธุรกิจในพื้นที่ ไม่ได้คิดถึงการสำรองเงินไว้เพียงพอกับการใช้จ่ายซึ่งต้องมีอย่างน้อยสำหรับ 1 ปีดำเนินการ

คำสำคัญ : บุพปัจจัย ผลลัพธ์ เงินทุนเริ่มต้น เงินทุนพัฒนา วิสาหกิจขนาดย่อม

Abstract

The research is aimed to study the antecedents and outcomes of acquiring start-up and development capital for small entrepreneurs, types of production. Quantitative and qualitative research methods were employed in this research. Quantitative methods consisted of a conceptual framework questionnaire to collect data from 561 entrepreneurs and data analysis with structural equation modeling. For qualitative research methods, the researcher conducted 10 in-depth interviews.

The findings showed that most entrepreneurs, who own and run businesses themselves, have experience and skills from education, training, and daily experiences. They still want to enhance their management knowledge and skill and to be supported with news and information by government and private sectors.

Regarding the influence of acquiring start-up capital antecedents when first running a business, financial management was conversely related to outcomes from start-up capital. As for the influence of acquiring development capital antecedents, it was found that acquiring of capital for development, outcomes from start-up capital, and business plans were related to outcomes from capital for development. Development outcomes is an outcome of production with more sales, more income, and more profit, which are affected by the receiving of the full amount of capital for development from sources over time. Moreover, outcomes of capital for development is an outcome of start-up capital, which consists of sale quantity, income, and profit, and a business plan from marketing, budget and human resources.

The problems and obstacles, affecting the consequences of start-up outcomes and development outcomes of small entrepreneurs are that entrepreneurs suddenly start a business with their own limited investment, without considering having reserve funds for at least one year of business processes.

Keywords: Antecedents, outcomes, acquiring Start-up, development capital, SME

ความสำคัญของปัญหา

วิสาหกิจขนาดย่อม (small enterprises) เป็นธุรกิจเล็กระดับพื้นฐานของทุกประเทศทั่วโลก (The Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 2008) เป็นธุรกิจหนึ่งที่เป็นแรงขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Tambunan, 2007) เนื่องจากเป็นแหล่งสร้างงานที่ใหญ่ ผู้ประกอบการมีโอกาสสร้างรายได้จากการจ้างตนเอง ด้วยเงินทุนเริ่มต้นจำนวนไม่มาก วิสาหกิจขนาดย่อมจึงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเป็นลำดับอย่างต่อเนื่อง ประเทศที่พัฒนาแล้วทั้งในทวีปยุโรป สหรัฐอเมริกา เอเชียและแปซิฟิก มีผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมกว่าร้อยละ 70-80 ของธุรกิจโดยรวมของประเทศ (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2551) แสดงให้เห็นถึงบทบาทของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวทางภาคเศรษฐกิจ (Publishing Depository Services, 2008) ส่งผลให้เกิดการกระจายรายได้ที่มากขึ้น

สำหรับประเทศไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมกับกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทย บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรม บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ได้ร่วมกันนิยามวิสาหกิจขนาดย่อม ให้หมายถึงกิจการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก โดยใช้หลักเกณฑ์จำนวนพนักงานและจำนวนเงินทุนเป็นตัววัดขนาดของธุรกิจ (Salleh, 2007)

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2545) ได้กำหนดให้วิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิตประกอบด้วย การผลิตอาหาร และเครื่องดื่ม ยาสูบ สิ่งถัก และสิ่งทอ เครื่องแต่งกาย ฟอกและตกแต่งหนังสัตว์ ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ กระดาษและผลิตภัณฑ์ การพิมพ์โฆษณา ปิโตรเลียมและเชื้อเพลิง เคมี ยางและพลาสติก ผลิตภัณฑ์จากแร่โลหะ โลหะขั้นมูลฐาน โลหะประดิษฐ์ เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องจักรสำนักงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ไฟฟ้า โทรทัศน์และการสื่อสาร เครื่องมือที่ใช้ทางการแพทย์ รถพ่วงและรถกึ่งพ่วง อุปกรณ์การขนส่ง เครื่องเรือนที่ไม่ได้จัดไว้ในประเภทอื่น

จากรายงานกระทรวงพาณิชย์ปี 2550 พบว่า ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา วิสาหกิจขนาดย่อมของประเทศไทยมีความสำคัญในเชิงธุรกิจมากขึ้นเป็นลำดับ จากรายงานกระทรวงพาณิชย์ ปี 2551 ประเทศไทยมีจำนวนวิสาหกิจขนาดย่อมมากกว่าร้อยละ 90 ของธุรกิจไทย (กระทรวง

พาณิชย์, 2551) แต่อย่างไรก็ดี เงินทุนเริ่มต้นจากการประกอบการอย่างเพียงพอเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญยิ่งในการเริ่มต้นประกอบการ(Nieuwenhuizen& Kroon, 2003)มีส่วนทำให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่และเติบโตอย่างยั่งยืนได้ ภายใต้การบริหารงานด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดเพื่อผลงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุด เมื่อการประกอบการมีความสำเร็จตามเป้าหมาย เงินทุนพัฒนาจึงมีความสำคัญในด้านการขยายธุรกิจและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป(Jurgens, 2008)

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิตในประเทศไทยนั้นไม่แตกต่างจากประเทศกำลังพัฒนาอื่น ๆ ซึ่งมีข้อจำกัดในการประกอบการด้านการขาดเงินลงทุน ขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ขาดแรงงานที่มีทักษะ ขาดการเข้าถึงข้อมูลทางการตลาด การบริการส่งเสริมจากภาครัฐ และความไม่แน่นอนของโครงการส่งเสริมจากภาครัฐ (Punyasavatsut, 2008) ซึ่งสาเหตุที่กล่าวส่งผลถึงปัญหาอุปสรรค(จิตร์รัตน์ มีมาก นิตยกร เสมอใจ และคมกฤษ ปิติฤกษ์, 2552) ทั้งในเรื่องการตลาด บุคลากร การผลิต เทคโนโลยี การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งอัลลาร์ (Allal, 1999) พบว่า นอกจากผู้ประกอบการต้องมีความสามารถดำเนินธุรกิจได้แล้ว ภาครัฐจะต้องมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายที่เข้าถึงผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ในด้านการให้คำแนะนำและการให้การสนับสนุนทั้งด้านการเงิน และไม่ใช้การเงินกับผู้ประกอบการด้วย

วัตถุประสงค์และขอบเขตการวิจัย

เพื่อศึกษา บุปปัจจัยของการได้เงินทุนเริ่มต้นและเงินทุนพัฒนาในการประกอบการและผลประกอบการของเงินทุนพัฒนาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ประเภทการผลิต และอิทธิพลของบุพปัจจัยของการได้เงินทุนเริ่มต้นและเงินทุนพัฒนาในการประกอบการที่มีผลต่อผลประกอบการของเงินทุนพัฒนาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ประเภทการผลิต

การทบทวนวรรณกรรม

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ทำการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นที่เกี่ยวข้อง 7 ประเด็นดังนี้

1. **ลักษณะผู้ประกอบการ** (entrepreneur characteristics, ENTRECHA):ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่เริ่มต้นประกอบการด้วยตนเอง โดยใช้ความสามารถในการจัดการและทักษะในงานอาชีพปัจจุบันเพียงเท่าที่มี (Entrepreneurial skills in agribusiness management,

2008) การประกอบการจึงขึ้นอยู่กับลักษณะผู้ประกอบการแสดงถึงศักยภาพของผู้ประกอบการในการดำเนินการประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ ก) **ประสบการณ์** (working experience, WORKEXPE):ผู้ประกอบการต้องมีประสบการณ์ในการจัดการ (HisrichPerter& Shepherd, 2005)ทั้งด้านการผลิตและการบริหารจัดการทั่วไป และสามารถจัดการกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้ (Entrepreneurial Characteristics, 2009) ข) **ทักษะในงานอาชีพ** (occupational skill, OCCUSKIL):ทักษะในงานอาชีพแสดงถึง ความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการกระทำด้วยความชำนาญ ในลักษณะเป็นงานอาชีพ (Peneder, 2009)และ ค) **การเข้าถึงข่าวสารข้อมูล** (information, INFORM): การรับรู้ข่าวสารข้อมูลในเรื่องธุรกิจการผลิต ทั้งในเรื่องผลิตภัณฑ์ การแข่งขันทางการตลาด การบริหารจัดการและการพัฒนาทางเทคโนโลยี(Ya'akub, 2008)

2. **การมีแผนธุรกิจ** (business plan, BPLAN): แผนธุรกิจเป็นข้อความที่ผู้ประกอบการได้กำหนดขึ้นประกอบด้วยขั้นตอนในการดำเนินการ เพื่อเป็นแนวทางนำไปสู่เป้าหมายในการประกอบการ (Gibson, Weaver, & Gregory, 2010) เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญในการบริหารจัดการเพื่อให้การประกอบการบรรลุวัตถุประสงค์ (Ciochina, Iordache, Panoiu, & Decuseara, 2008) การมีแผนธุรกิจประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ ก) **การตลาด** (marketing, MARKET): การตลาดเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องกำหนดชัดเจนในแผนธุรกิจเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ศักยภาพดำเนินการให้เป็นผลสำเร็จภายใต้เงื่อนไข และเงื่อนไขเวลาจนเกิดเป็นผลกำไรตามเป้าหมาย (McDonnell, 2008)ข) **งบประมาณ** (budgeting, BUDGET):งบประมาณเป็นเครื่องมือในการควบคุมการประกอบการด้วยวิธีการบริหารงาน โดยการใช้ระบบการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร (Redmond, 2008) เป็นปัจจัยสำคัญในการควบคุมการจัดการต้นทุนและกระแสเงินสดในการประกอบการ ผู้ประกอบการต้องควบคุมและตรวจสอบแผนการดำเนินการตามงบประมาณว่าได้บรรลุเป้าหมายเพียงใด เป็นการขจัดข้อเสียเปรียบในการดำเนินการ งบประมาณจึงเป็นเครื่องมือทางการเงินที่มีบทบาทอย่างมากต่อผู้ประกอบการ เนื่องจากการวางแผนการเงินช่วยผู้ประกอบการให้สามารถควบคุมกระแสเงินสดได้แทนที่จะให้กระแสเงินสดควบคุมผู้ประกอบการและ ค) **บุคลากร** (personnel, PERSONEL): บุคลากรคือบุคคลที่สามารถขับเคลื่อนการประกอบการ ด้วยความสามารถที่ตรงกับลักษณะงาน (Mayasari, Maharani, & Wiadi, 2009)บุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญและเป็นต้นทุนที่สูงในการประกอบการ การกำหนดบุคลากรในจำนวนที่พอเหมาะกับการดำเนินการ (Goldman, 2008)บุคลากรมีประสิทธิภาพใน

การปฏิบัติงานมีส่วนสำคัญทำให้แผนธุรกิจประสบความสำเร็จ ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงาน โดยรวม (First Previous Next Last Index Home Text, 2001)

3. การจัดการการเงิน (financial management, FINANM): การจัดการการเงิน เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการประกอบการ ความน่าเชื่อถือทางการเงินในการบริหารจัดการ (Chan, 2003) ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความมั่นคงในฐานะการเงิน การจัดการการเงินประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ **ก) ระบบบัญชี (accounting system, ACCOUNTS):** ระบบบัญชีเป็นเครื่องมือช่วยผู้ประกอบการในการทำงานประจำวัน ในด้านการบริหารจัดการการเงินจากข้อมูลรายรับรายจ่ายที่ได้บันทึกไว้เพื่อประกอบการตัดสินใจ (Cote, 2008) ทั้งในการบริหารจัดการธุรกิจประจำวัน การเพิ่มเงินลงทุน และการสร้างผลงานให้ดีที่สุดตรงตามเป้าหมาย (ACCA Hong Kong, 2004) **ข) เงินทุนหมุนเวียน (CASHFLOW):** เงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการ แสดงถึงระบบการบริหารจัดการเงินสดรับและเงินสดจ่าย เพื่อให้การประกอบการสามารถดำเนินการไปได้อย่างต่อเนื่องและมีผลกำไรตามเป้าหมาย (SME Department SBP & NIBAF, 2008) ผู้ประกอบการต้องมีทั้งความรู้และทักษะในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการเรื่องเงินสดทั้งรายรับและรายจ่ายให้ดีที่สุด (Entrepreneurs Accounting Academy, 2008) ทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับจำนวนเงินและกำหนดเวลาที่ต้องใช้จ่ายเงิน และ **ค) รายได้สะสม (retained earning, RETAIN):** รายได้สะสมเป็นรายได้ที่ผู้ประกอบการมีอยู่ดั้งเดิมก่อนที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นประกอบการซึ่งเกิดจากการออมเงินสะสมจนถึงปัจจุบันและนำมาเป็นทุนในการเริ่มต้นประกอบการ เมื่อได้เริ่มต้นประกอบการแล้ว รายได้สะสมจึงเกิดจากผลกำไรจากการดำเนินการในเบื้องต้น (Weaver, 2009) แสดงถึงความสำเร็จที่เกิดจากการประกอบการของผู้ประกอบการ

4. การได้ เงินทุนเริ่มต้น (start-up capital, STARTCAP): เงินทุนเริ่มต้น หมายถึงจำนวนเงินที่ผู้ประกอบการมีความพร้อมในการนำเงินจำนวนหนึ่งมาลงทุน เพื่อดำเนินการก่อตั้งและบริหารจัดการให้ธุรกิจดำเนินการได้ผู้ประกอบการอาจได้เงินทุนเริ่มต้นทั้งจากเงินออมส่วนตัวจากแหล่งเงินกู้ในระบบ และเงินกู้นอกระบบ หรือทั้งเงินกู้ในระบบและนอกระบบรวมกัน การที่ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งจากเงินทุนนอกระบบและเงินทุนในระบบ เพื่อให้ได้รับเงินกู้ทั้งจากบุคคลทั่วไปและจากธนาคารเป็นปัญหาของผู้ประกอบการ (Leve, 2010) ปัญหา

สำคัญ ที่ผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้นั้น เนื่องจากไม่สามารถแสดงประวัติการเคลื่อนไหวทางการเงินต่อผู้ให้กู้ (Hack, Anderson, & Thomas Chartered Accountants, 2009) ขาดข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจที่ประกอบการ (Shehrawat, 2007) ไม่ให้ความสนใจศึกษาความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจที่ได้จัดทำขึ้นอย่างเพียงพอ (Pacitico, 2007) ขาดความรู้ทั่วไปในการประกอบการและขาดทักษะในวิชาชีพ (Kurokawa, Tembo&Veldo, 2008) ส่งผลให้ผู้ประกอบการพบปัญหาอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การได้เงินทุนเริ่มต้นประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ ก)แหล่งเงินทุนเริ่มต้น(start-up source, STSOURCE):การได้เงินทุนเริ่มต้นเพื่อการดำเนินการนั้น ผู้ประกอบการอาจได้จากแหล่งเงินทุนที่มาจากเงินออมส่วนตัว หรือได้จากแหล่งเงินกู้ (Lucey, 2006) การกู้เงินเพื่อเริ่มต้นประกอบการทั้งจากแหล่งเงินกู้ในระบบและแหล่งเงินกู้นอกระบบ ที่มีความเป็นไปได้ยากนั้น (Information for Development Program, 2008) อาจเนื่องมาจากการที่ผู้ประกอบการหรือผู้ที่ไม่รู้จักสถาบันการเงินหรือผู้ให้กู้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงใช้เงินทุนเริ่มต้นจากเงินออมส่วนตัวที่มีอยู่ จากเครือข่าย หรือผู้ที่ให้การสนับสนุน (Budavari, 2008) ข)จำนวนเงินทุนเริ่มต้น(start-up amount, STAMOUNT): จำนวนเงินทุนที่ผู้ประกอบการต้องการเพื่อการเริ่มต้นประกอบการจากแหล่งเงินทุนในระบบ เช่น ธนาคาร โดยการกู้ยืม ผู้ประกอบการต้องแสดงฐานะความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการ ศักยภาพในการประกอบการ การบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่ายความสามารถในการชำระหนี้สิน (JASME, 2008) แผนธุรกิจ(SME Loan Guarantee Scheme Unit, 2008)และ ค)กำหนดเวลาได้เงินทุนเริ่มต้น (start-up time, [STTIME]):กำหนดเวลาได้เงินทุนเริ่มต้นต้องเป็นกำหนดเวลาที่ผู้ประกอบการได้เริ่มต้นธุรกิจ ในจังหวัดที่มีโอกาสสร้างกำไรจากการประกอบการได้ในทันที (Department for Trade and Industry, 2007) ประกอบด้วยความพร้อมในด้านการบริหารจัดการทั่วไปกับความพร้อมของผู้ประกอบการในการได้รับเงินทุนเริ่มต้น(Siddiquee, Islam, & Ralsman, 2006)ปัญหาอุปสรรคของผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเริ่มต้นประกอบการด้วยเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืม ตามกำหนดเวลาเนื่องจากไม่สามารถหาหลักฐานแสดงการเคลื่อนไหวทางการเงินแสดงถึงความน่าเชื่อถือด้านการเงินของธุรกิจ (Chan, 2003)ทำให้กำหนดเวลาได้เงินทุนเริ่มต้นไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง

5. ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น (start-up outcomes, STARTOUT):ผลประกอบการเป็นผลลัพธ์จากการประกอบการในด้านปริมาณขายของผู้ประกอบการ ปราบกฎ เป็นรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ ตามที่ผู้ประกอบการได้กำหนดเป้าหมายไว้ (Buckholtz,

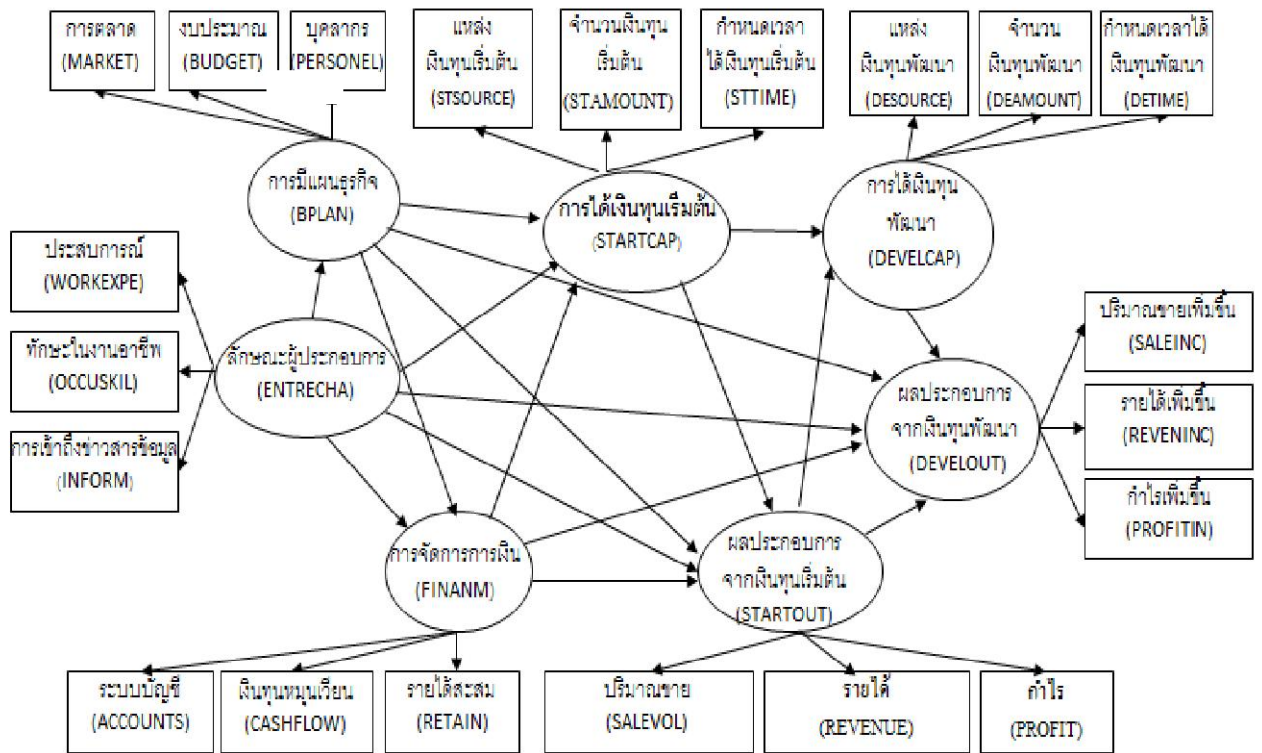
2006 ปัญหาอุปสรรคของผู้ประกอบการที่ประสบความล้มเหลวในการประกอบการเกิดจากการที่ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมาย (O'Sullivan, 2002) จึงไม่มีผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นตามที่คาดหวังผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ ก) ปริมาณขาย (sales volume , SALEVOL): การที่ผู้ประกอบการสามารถขายผลิตภัณฑ์ให้ได้ในปริมาณที่สามารถทำรายได้ให้คุ้มค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุน และสามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมาย (Futrell, 2008) การประกอบการต้องประกอบด้วยความสอดคล้องทั้งด้านเวลา สถานที่ และการเข้าถึงตลาดลูกค้าเป้าหมาย ข) รายได้ (REVENUE): รายได้จากการขาย แสดงถึงความสามารถในการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์เป็นรายได้จากการดำเนินการเป็นผลสำเร็จ (Bright, 2006) และ ค) กำไร (PROFIT): กำไรจากการดำเนินงานแสดงถึงความสามารถของผู้ประกอบการในการขายผลิตภัณฑ์ สามารถควบคุมต้นทุนรายจ่ายให้อยู่ในกรอบที่สามารถสร้างกำไรจากการดำเนินการได้ด้วย (Glancey, 1998) ผลกำไร เป็นปัจจัยทางการเงินที่เป็นส่วนสำคัญที่ส่งผลถึงความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นในการประกอบการของผู้ประกอบการ (Bougheas , Mizen, &Yalein, 2004)

6. การได้เงินทุนพัฒนา (development capital, DEVELCAP): การได้เงินทุนพัฒนาขึ้นอยู่กับความสามารถในการประกอบการ ความพร้อมในการผลักดันให้เกิดการพัฒนาของผู้ประกอบการ (European Investment Bank, 2008) ศักยภาพการทำงานของบุคลากร (Ganbold, 2008) เพื่อให้การประกอบการมีผลประกอบการที่ส่งผลให้ธุรกิจมีความมั่นคงและมีความพร้อมในการพัฒนาการประกอบการ การได้เงินทุนพัฒนาประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้ ก) แหล่งเงินทุนพัฒนา (development source, DESOURCE): ผู้ประกอบการที่มีความตั้งใจในการขยายกิจการ มีความพร้อมในการพัฒนาธุรกิจและมองเห็นแนวทางในการเจริญเติบโตของธุรกิจ (Wagner & Ziltener, 2008) ส่งผลต่อความสามารถในการขยายตัว ขยายกิจการ เงินทุนพัฒนา นอกจากได้มาจากแหล่งเงินทุนที่เป็นรายได้จากการประกอบการแล้ว แหล่งเงินทุนใหญ่ที่มีจำนวนเงินมากคือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการที่มีความตั้งใจในการพัฒนาการประกอบการและมีผลประกอบการที่มีผลกำไร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนพัฒนาตามต้องการได้ (Mazsarol, Volery, Doss, &Thein, 1999) ข) จำนวนเงินทุนพัฒนา (development amount, DEAMOUNT): จำนวนเงินทุนพัฒนาที่ผู้ประกอบการต้องการ ต้องเป็นจำนวนเงินที่เพียงพอกับการบริหารจัดการ ให้มีประสิทธิภาพ มีผลประกอบการบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด คือ

กำไรจากเงินทุนพัฒนาด้วย ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจทักษะในการจัดการความรู้ในธุรกิจจึงเป็นเครื่องชี้วัดความสามารถในการทำงานและ **ค)กำหนดเวลาได้เงินทุนพัฒนา** (development time, [DETIME]): ผู้ประกอบการจะได้เงินทุนพัฒนานั้นต้องมีพื้นฐานมาจากความตั้งใจในการขยายกิจการ มีขีดความสามารถเพียงพอในด้านการจัดการ มีความพร้อมในการพัฒนา มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนพัฒนา ปัญหาอุปสรรคของผู้ประกอบการคือการขาดความรู้ ความเข้าใจในด้านนวัตกรรม เป็นผลถึงความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อให้ได้เงินทุนเพื่อการพัฒนา (Aidis & Mickiewicz, 2006) นอกจากนี้การพัฒนาบุคลากร ในด้านธุรกิจการตลาดและการเงิน (Gunaratne, Hilton, & Emerson, 2007) มีส่วนทำให้ผู้ประกอบการได้เงินทุนพัฒนาตามกำหนดเวลา

7.ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา(development outcomes, DEVELOUT): ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาเกิดจากการที่ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถเพิ่มปริมาณขายให้มากขึ้นและมีความสามารถควบคุมต้นทุนที่เป็นรายจ่ายทั้งหมด ให้อยู่ในระดับที่สามารถทำให้เกิดกำไรได้มากขึ้น (Benslimane, & Poix, 2009)

ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาประกอบด้วยตัวชี้วัด 3 ตัวดังนี้**ก)ปริมาณขายเพิ่มขึ้น** (sale volume increase, [SALEINC]): ปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นเป็นตัววัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ เป็นเสมือนเครื่องมือในการทำกำไร การลงทุน รวมถึงจำนวนการผลิต (ยุพาวรรณ วรณวณิช, 2549) การบริหารการขายมีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดของธุรกิจ (Donaldson, 2007) เป็นเครื่องมือสำคัญในการดำรงอยู่และการเติบโตของธุรกิจ**ข)รายได้เพิ่มขึ้น**(revenue increase , REVENINC): รายได้เพิ่มขึ้น หมายถึงการบริหารต้นทุนลดลง (Mckraig, 2010) ปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นมีการปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจเพื่อให้การประกอบการเกิดรายได้สูงสุดและมีรายได้เพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา (DiModica, 2009) และ **ค)กำไรเพิ่มขึ้น**(profit increase, PROFITIN): กำไรที่เพิ่มขึ้นอาจเกิดจากยอดขายเพิ่มขึ้น ส่งผลถึงการมีกำไรเพิ่มขึ้น (Mayasari, Maharani, & Wiadi, 2009) การขยายตลาดผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดใหม่ การปรับปรุงวิธีการบริหารงานภายใน การลดต้นทุนการผลิต ลดขั้นตอนการทำงาน ลดการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน



ภาพ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

จากกรอบแนวความคิด สามารถเขียนสมมติฐานการวิจัยได้ดังนี้

1. ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาขึ้นอยู่กับการได้เงินทุนพัฒนา ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น การจัดการการเงิน การมีแผนธุรกิจ และลักษณะผู้ประกอบการ
2. การได้เงินทุนพัฒนาขึ้นอยู่กับผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และการได้เงินทุนเริ่มต้น
3. ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นขึ้นอยู่กับการได้เงินทุนเริ่มต้น การจัดการการเงิน การมีแผนธุรกิจ และลักษณะผู้ประกอบการ
4. การได้เงินทุนเริ่มต้นขึ้นอยู่กับการจัดการการเงิน การมีแผนธุรกิจ และลักษณะผู้ประกอบการ
5. การจัดการการเงินขึ้นอยู่กับการมีแผนธุรกิจ และลักษณะผู้ประกอบการ
6. การมีแผนธุรกิจขึ้นอยู่กับการลักษณะผู้ประกอบการ

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ใช้แนวทางการวิจัยเชิงปริมาณ และเสริมด้วยแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ สำหรับการวิจัยเชิงปริมาณนั้น ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิด และเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิต จำนวน 561 ราย ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองสมการ โครงสร้าง สำหรับวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพนั้นผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เจาะลึกกลุ่มตัวอย่าง ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิตในพื้นที่กรุงเทพมหานคร นนทบุรี และปทุมธานี จำนวน 8 ราย และผู้บริหารสถาบันการเงินจำนวน 2 ราย รวมเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสัมภาษณ์เจาะลึกทั้งสิ้น 10 ราย

การศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของและประกอบการด้วยตนเอง มีประสบการณ์ในธุรกิจอื่นมาก่อนมีความต้องการเพิ่มความรู้ และทักษะด้านเทคนิคในอาชีพ และการตลาด ก็มีความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ดังนี้

ตาราง 1 ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ (n=561)

รายการ	อัตราส่วนร้อยละ
ความเกี่ยวพันทางธุรกิจ	
เจ้าของและผู้ประกอบการ	77.7
ผู้ร่วมทุน	22.3
ประสบการณ์ใน ธุรกิจอื่นมาก่อน : เคย	60.1
ประเภทธุรกิจจากประสบการณ์เดิม	
การผลิต	18.0
การขาย	62.2
การบริการ	19.8

ประสบการณ์	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	ค่า	
					ความเบ้	ความโด่ง
ธุรกิจปัจจุบัน(ปี)	9.26	4.52	1	27	1.27	4.18
ธุรกิจอื่น (ปี)	7.26	9.58	0	40	1.79	2.97

จากตาราง 1 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทการผลิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของและผู้ประกอบการ เคยมีประสบการณ์ในธุรกิจอื่นมาก่อน โดยมีประสบการณ์เดิมจากธุรกิจการขาย รองลงมาเป็นธุรกิจการบริการและธุรกิจการผลิต

ตามลำดับ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงประสบการณ์ในการทำธุรกิจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในธุรกิจปัจจุบันประมาณ 9 ปี แต่มีประสบการณ์ในธุรกิจอื่นมาแล้วประมาณ 7 ปี

ตาราง 2 ทักษะในงานอาชีพของผู้ประกอบการ (n=561)

รายการ	อัตราส่วนร้อยละ
แหล่งความรู้ในการผลิตได้มาจาก	
บรรพบุรุษ	14.1
ประสบการณ์	38.0
การศึกษา / อบรม	47.9
ความรู้ที่มีอยู่ปัจจุบันเพียงพอที่จะประกอบอาชีพให้มี	
รายได้มากขึ้น : เพียงพอ	60.0
ความต้องการความรู้เพิ่มเติม	
การเงิน/การบัญชี	2.8
การตลาด	39.7
เทคนิคในอาชีพ	43.3
การบริหารบุคคล	1.1
การบริหารจัดการ	13.1
ทักษะที่มีอยู่ปัจจุบันเพียงพอที่จะประกอบอาชีพให้มีรายได้	
มากขึ้น : เพียงพอ	35.4
ความต้องการเพิ่มทักษะด้าน	
การเงิน / การบัญชี	9.5
การบริหารจัดการ	15.0
การบริหารบุคคล	1.4
การตลาด	34.5
เทคนิคในอาชีพ	39.6
ระดับความต้องการทักษะเพิ่ม	
ปานกลาง	29.1
มาก	70.9

จากตาราง 2 พบว่า ผู้ประกอบการเกือบครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 47.9) มีทักษะในงานอาชีพ จากแหล่งความรู้ในการผลิตจากการศึกษา/อบรม รองลงมาได้จากประสบการณ์ และ บรรพบุรุษ ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในปัจจุบัน ได้เริ่มต้น ธุรกิจจากความรู้ประกอบกับความสามารถที่ตนมีอยู่ และคาดหวังว่าสามารถดำเนินการได้ จึง ได้เริ่มต้นดำเนินธุรกิจ และเมื่อได้ดำเนินธุรกิจแล้ว พบว่าความรู้ที่ตนมีอยู่ปัจจุบัน ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60) เพียงพอประกอบอาชีพ ให้มีรายได้มากขึ้น อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมีความ ต้องการความรู้เพิ่มเติมด้านเทคนิคในอาชีพเป็นอันดับแรก (ร้อยละ 43.3) รองลงมาคือ การตลาด การบริหารจัดการ การเงิน/ การบัญชี และการบริหารบุคคล ตามลำดับ

ในส่วนของทักษะในงานอาชีพที่มีอยู่ปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 64.6) มีความเห็นว่าไม่เพียงพอที่จะประกอบอาชีพให้มีรายได้มากขึ้น และมีความต้องการเพิ่ม ทักษะด้านเทคนิคในอาชีพมากที่สุด (ร้อยละ 39.6) รองลงมาคือการตลาด การบริหารจัดการ การเงิน/การบัญชี และการบริหารบุคคล ตามลำดับ ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70.9) มีระดับความต้องการเพิ่มทักษะมาก

สำหรับความสามารถแก้ปัญหาธุรกิจ พบว่าผู้ประกอบการกว่าครึ่งเล็กน้อย (ร้อยละ 52.1) เห็นว่ามีความสามารถไม่เพียงพอในการแก้ปัญหาธุรกิจเพื่อให้การประกอบอาชีพมี รายได้มากขึ้น และมีความต้องการเพิ่มความสามารถแก้ปัญหาธุรกิจด้านการตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 30.1) รองลงมาคือ ด้านการบริหารจัดการ การเงิน/การบัญชี ทุกด้าน และการบริหาร บุคคล ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 71.9) มีระดับความต้องการเพิ่มความสามารถ แก้ปัญหาธุรกิจมาก

ในด้านความรู้ในอาชีพเพียงพอที่จะประกอบอาชีพให้มีรายได้มากขึ้นนั้น พบว่า ผู้ประกอบการครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 50.6) มีความเห็นว่ายังไม่เพียงพอ โดยมีความต้องการเพิ่ม ความรู้ด้านการตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 27.1) รองลงมาคือ ด้านเทคนิคในอาชีพ การบริหาร จัดการทุกด้าน การเงิน/การบัญชี และการบริหารบุคคล ตามลำดับ ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.1) มีระดับความต้องการเพิ่มความรู้มาก และมีความเชื่อมั่นในอาชีพอยู่ใน เกณฑ์สูง อาจกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่มีความกระตือรือร้นใน การประกอบการ และให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของตน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ในด้านธุรกิจให้สามารถดำรงอยู่ได้ภายใต้ตลาดแข่งขันในปัจจุบัน

ตาราง 3 การเข้าถึงข่าวสารข้อมูลของผู้ประกอบการ (n=561)

รายการ	อัตราส่วนร้อยละ
การติดตามข่าวเกี่ยวกับธุรกิจของตนเอง	
ติดตามบางครั้ง	30.0
ติดตามประจำ	70.0
แหล่งที่ติดตามข่าวเกี่ยวกับธุรกิจของตนเอง	
หนังสือพิมพ์	21.3
วิทยุ	10.6
โทรทัศน์	24.5
internet	21.3
นิตยสาร	14.9
อื่นๆ(กลุ่มสนทนา การบอกต่อๆ กัน ฯลฯ)	7.4
หน่วยงานภาครัฐได้ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในเรื่องข้อมูล	
ข่าวสาร:เพียงพอ	38.0
ความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาครัฐในด้าน	
การเงิน / การบัญชี	11.9
การบริหารจัดการ	15.7
การบริหารบุคคล	11.6
การตลาด	30.2
ทุกด้าน	30.6
ระดับความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาครัฐ	
ปานกลาง	32.3
มาก	67.7
หน่วยงานภาคเอกชนได้ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในเรื่องข้อมูล	
ข่าวสาร :เพียงพอ	30.0
ความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาคเอกชนในด้าน	
การเงิน / การบัญชี	10.5
การบริหารจัดการ	20.9
การบริหารบุคคล	12.0
การตลาด	24.9
ทุกด้าน	31.7
ระดับความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาคเอกชน	
น้อย	2.9
ปานกลาง	35.3
มาก	61.8

จากตาราง 3 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70) ได้ติดตามข่าวเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองเป็นประจำ โดยติดตามจากโทรทัศน์มากที่สุด (ร้อยละ 24.5) รองลงมาคือหนังสือพิมพ์ internet นิตยสาร วิทยุ และอื่นๆ ตามลำดับ ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.0) ต่างมีความเห็นว่าหน่วยงานภาครัฐให้ความช่วยเหลือสนับสนุนข่าวสารข้อมูลไม่เพียงพอ โดยผู้ประกอบการมีความต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนข่าวสารข้อมูลในทุกด้าน (ร้อยละ 30.6) รองลงมาคือ ด้านการตลาด การบริหารจัดการ การเงิน/การบัญชี และการบริหารบุคคล ตามลำดับ เมื่อพิจารณาภาพรวม พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 67.7) มีความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาครัฐในระดับมาก

ในด้านหน่วยงานภาคเอกชนนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70) เห็นว่าหน่วยงานภาคเอกชนให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในเรื่องข่าวสารข้อมูลไม่เพียงพอต่อความต้องการ และมีความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลทุกด้านมากที่สุด (ร้อยละ 31.7) รองลงมาคือ การตลาด การบริหารจัดการ การบริหารบุคคล และการเงิน/การบัญชี ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 61.8) มีความต้องการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลจากภาคเอกชนในระดับมาก จากข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความต้องการสนับสนุนข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนในทุกๆ ด้าน รองลงมาคือ ด้านการตลาด แม้ว่าโดยปกติแล้วผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองเป็นประจำก็ตาม ซึ่งแสดงให้เห็นว่าข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจมีความสำคัญ และจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องได้รับทราบความเคลื่อนไหวของธุรกิจ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษากลุ่มตัวอย่าง ตามกรอบแนวคิด ตาม ตัวแปรประจักษ์ของแต่ละตัวแปรแฝงดังตาราง 4 และภาพ 2

ตาราง 4 ตัวแปรแฝง (latent variables) และตัวแปรประจักษ์ (manifest variables)

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรประจักษ์
1.ลักษณะผู้ประกอบการ (entrepreneur characteristics, ENTRECHA)	1.1 ประสบการณ์ (WORKEXPE)
	1.2 ทักษะในงานอาชีพ (OCCUSKIL)
	1.3 การเข้าถึงข่าวสารข้อมูล (INFORM)
2.การมีแผนธุรกิจ (business plan, BPLAN)	2.1 การตลาด (MARKET)
	2.2 งบประมาณ (BUDGET)
	2.3 บุคลากร (PERSONEL)

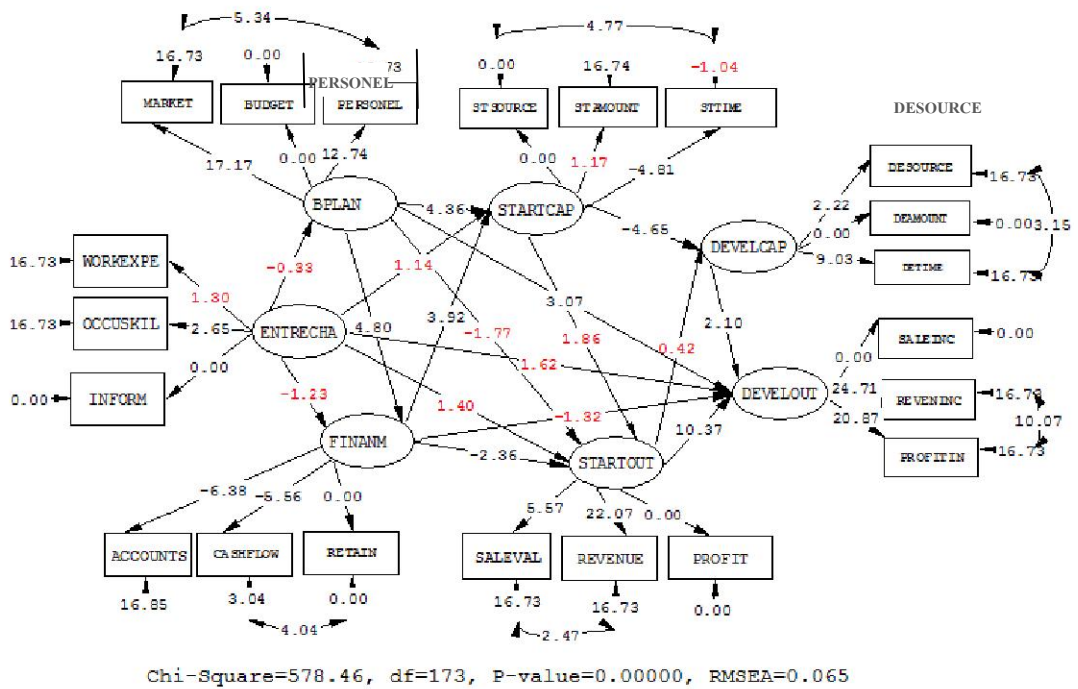
ตาราง 4 (ต่อ)

ตัวแปรแฝง	ตัวแปรประจักษ์
3.การจัดการการเงิน (financial management, FINANM)	3.1 ระบบบัญชี (ACCOUNTS) 3.2 เงินทุนหมุนเวียน (CASHFLOW) 3.3 รายได้สะสม (RETAIN)
4.การได้เงินทุนเริ่มต้น (start-up capital, STARTCAP)	4.1 แหล่งเงินทุนเริ่มต้น (STSOURCE) 4.2 จำนวนเงินทุนเริ่มต้น (STAMOUNT) 4.3 กำหนดเวลาได้เงินทุนเริ่มต้น (STTIME)
5.ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น (start-up outcomes, STARTOUT)	5.1 ปริมาณขาย(SALEVOL) 5.2 รายได้ (REVENUE) 5.3 กำไร(PROFIT)
6.การได้เงินทุนพัฒนา (development capital, DEVELCAP)	6.1 แหล่งเงินทุนพัฒนา(DESOURCE) 6.2 จำนวนเงินทุนพัฒนา(DEAMOUNT) 6.3 กำหนดเวลาได้เงินทุนพัฒนา (DETIME)
7.ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา (development outcomes, DEVELOUT)	7.1 ปริมาณขายเพิ่มขึ้น(SALEINC) 7.2 รายได้เพิ่มขึ้น (REVENINC) 7.3 กำไรเพิ่มขึ้น (PROFITIN)

สรุปข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรนั้นผู้วิจัยจะนำเสนอใน 2 ลักษณะ คือ (1) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรในรูปแบบจำลองสมการโครงสร้าง(structural equation modeling, SEM) และ (2) อิทธิพลทางตรง และทางอ้อมที่ส่งผลถึงผลลัพธ์ของการได้เงินทุนเริ่มต้นในการประกอบการ และผลลัพธ์ของการได้เงินทุนพัฒนาการประกอบการตามภาพ 2

จากการวิเคราะห์พบว่า ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นมีอิทธิพลโดยรวมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนามากที่สุด รองลงมาเป็นการมีแผนธุรกิจ การได้เงินทุนพัฒนาการจัดการการเงิน และการได้เงินทุนเริ่มต้น ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากการดำเนินการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นที่ดี แสดงถึงการดำเนินการที่ผู้ประกอบการได้



ภาพ 2 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองในรูปแบบค่าที่ (t-value)

ตาราง 5 ผลรวมอิทธิพลทางตรง และทางอ้อมของผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

อิทธิพลของตัวแปร	ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุและผล		
	ทางตรง	ทางอ้อม	ผลรวม
ลักษณะผู้ประกอบการ	-	-	-
การมีแผนธุรกิจ	0.12	0.01	0.13
การจัดการการเงิน	-	0.04	0.04
การได้เงินทุนเริ่มต้น	-	0.03	0.03
ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น	0.40	-	0.40
การได้เงินทุนพัฒนา	0.08	-	0.08

กำหนดเป้าหมายการดำเนินงานด้วยกลยุทธ์การวางแผนการตลาดที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายชัดเจน มีการประมาณการค่าใช้จ่าย โดยกำหนดงบประมาณ รวมทั้งบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ ในจำนวนที่เพียงพอ ปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลต่อผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งวัดได้จากปริมาณขายในจำนวนที่ปรากฏเป็นรายได้ และเกิดเป็นกำไรจากการดำเนินการมีส่วนร่วมให้

ผู้ประกอบการได้เงินทุนพัฒนา นอกจากนี้ ยังพบอีกว่า การจัดการการเงิน การได้เงินทุนเริ่มต้น และการมีแผนธุรกิจ ยังมีอิทธิพลทางอ้อม ที่ส่งผลต่อเนื่องไปกับผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาอีกด้วย

การอภิปรายผล

(1) **การได้เงินทุนเริ่มต้น:** ลักษณะผู้ประกอบการ การมีแผนธุรกิจ และการจัดการการเงิน เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นก่อนและเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ส่งผลให้ได้เงินทุนเริ่มต้น ผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการที่ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของและประกอบการด้วยตนเองนั้น มีประสบการณ์ในการประกอบการโดยมีทักษะในงานอาชีพจากการศึกษา/ อบรม และจากประสบการณ์ และยังมีความต้องการเพิ่มความรู้ และทักษะในการบริหารจัดการ และการสนับสนุนข่าวสารข้อมูลทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน

ผลจากการวิเคราะห์พบว่า ก่อนได้รับเงินทุนเริ่มต้น ผู้ประกอบการมีการวางแผนการตลาดระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี มีปัญหาอุปสรรคสูงในการบริหารงบประมาณ ด้านการกำหนดค่าใช้จ่าย ชื่อวัตถุดิบ การพัฒนาความสามารถลูกจ้าง การจัดการการเงิน ด้านระบบบัญชี ซึ่งผู้ประกอบการไม่เห็นประโยชน์ของการจดรายรับ/ รายจ่าย เนื่องจากเห็นว่าเสียเวลาทำมาหากิน และใช้เงินสดสำรองที่มีอยู่ เมื่อเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ การบริหารงานที่กล่าวหาก ผู้ประกอบการใช้เงินทุนของตนเองปัญหาที่ไม่เกิด แต่เมื่อผู้ประกอบการต้องการกู้เงินเพื่อเป็นเงินทุนเริ่มต้นจากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการควรปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นสิ่งที่สถาบันการเงินเห็นเป็นเรื่องสำคัญและเป็นเรื่อง que ผู้ประกอบการสามารถทำได้ แต่ผู้ประกอบการละเลยในการทำงานเป็นระบบทั้งในเรื่องการกำหนดเป้าหมายการทำงานและการควบคุมงบประมาณ

(2) **การได้เงินทุนพัฒนา:** การได้เงินทุนเริ่มต้น และผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นก่อนและเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ส่งผลให้ได้เงินทุนพัฒนา ผู้วิจัยพบว่า การได้เงินทุนพัฒนาการประกอบการนั้น เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เงินทุนเริ่มต้นจากเงินออมที่มีอยู่ โดยไม่ทำการกู้ยืม ทำให้ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมหรือกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถได้เงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อเป็นเงินทุนพัฒนา

จากข้อสรุปดังกล่าวทำให้เห็นว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมยังต้องมีการเตรียมความพร้อมในด้านการบริหารจัดการ ทักษะในงานอาชีพให้มากขึ้น ไม่ใช่ทำเพียงเพื่อความอยู่

รอดเท่านั้น แต่ต้องให้เกิดความยั่งยืน การมีประสบการณ์เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอที่จะส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานให้ปรากฏเป็นรายได้ที่ชัดเจนได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องมีความตื่นตัวในการรับฟังข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับกลยุทธ์ในการประกอบการให้ทันสมัยเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค สำหรับผู้ประกอบการที่ยังไม่มีการกำหนดแผนธุรกิจที่ชัดเจน ไม่เห็นความสำคัญของการจัดการการเงินที่สามารถควบคุมต้นทุนรายจ่ายที่แน่ชัดย่อมส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และยังคงเป็นธุรกิจที่เป็นเพียงฐานทางเศรษฐกิจที่มีการออกจากระบบในช่วงระยะเวลา 3 ปีแรกเป็นจำนวนมาก

ข้อค้นพบที่ตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ดังนี้

(1) **ผลลัพธ์ของการได้เงินทุนเริ่มต้น:** ผู้วิจัยพบว่า เมื่อเริ่มต้นประกอบการ การจัดการการเงิน และการมีแผนธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น แต่เป็นไปในทิศทางตรงข้าม แสดงให้เห็นว่า ถึงแม้การจัดการการเงิน และการมีแผนธุรกิจจะมีความสำคัญต่อผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น แต่ผู้ประกอบการไม่ให้ความสนใจ หรือไม่ให้ความสำคัญกับการจัดการการเงิน โดยไม่จัดให้มีระบบบัญชี ไม่เตรียมเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ และไม่ได้ให้ความสำคัญกับการมีรายได้สะสมกับไม่ให้ความสำคัญกับการมีแผนธุรกิจ ในด้านการตลาด การกำหนดงบประมาณ และบุคลากร แต่อย่างไรก็ตาม นอกจากนี้ยังพบว่า การได้เงินทุนเริ่มต้น มีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งอาจเนื่องมาจากการที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นจากเงินทุนของตนเอง และจากแหล่งเงินกู้ในจำนวนที่พอเพียงในการประกอบการ ตามกำหนดเวลาที่ต้องการ จึงส่งผลให้การประกอบการมีผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งแสดงถึงการประกอบการที่มีปริมาณขาย รายได้ และกำไรจากการประกอบการ

(2) **ผลลัพธ์ของการได้เงินทุนพัฒนา:** ผู้วิจัยพบว่า การได้เงินทุนพัฒนา ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และการมีแผนธุรกิจมีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา แสดงให้เห็นว่า ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา ซึ่งเกิดจากการดำเนินงานที่มีปริมาณขายเพิ่มขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น และกำไรเพิ่มขึ้น เกิดจากการได้เงินทุนพัฒนา จากแหล่งเงินทุนพัฒนา ตามจำนวนเงินทุนพัฒนา ในกำหนดเวลาได้เงินทุนพัฒนา นอกจากนี้ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาเกิดจากผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งประกอบด้วย

ปริมาณขาย รายได้ และกำไร กับการมีแผนธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการตลาด งบประมาณ และบุคลากร แต่มีข้อสังเกตว่า ลักษณะผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์กับผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา ซึ่งอาจเนื่องมาจากการประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ ทักษะในงานอาชีพ และ/ หรือการเข้าถึงข่าวสารข้อมูลก็เป็นได้

การที่ผู้ประกอบการใช้เงินทุนเริ่มต้นในการประกอบการ และเงินทุนพัฒนาการประกอบการที่มาจากเงินออมของตนทำให้ผู้ประกอบการไม่ได้คิดให้รอบคอบในเรื่องการเตรียมการใช้เงินลงทุน ทำให้ขาดเงินทุนในการดำเนินการเป็นผลให้ต้นทุนในการบริหารจัดการสูงขึ้น เนื่องจากต้องกู้ยืมเงินนอกระบบ ทำให้มีค่าใช้จ่ายในเรื่องดอกเบี้ยจำนวนมาก ประกอบกับการบริหารจัดการโดยผู้ประกอบการ ซึ่งไม่กำหนดเป้าหมายในการทำงานชัดเจน ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย

ปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลถึงผลลัพธ์ของการได้เงินทุนเริ่มต้น และผลลัพธ์ของการได้เงินทุนพัฒนาเกิดจากการที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมได้เริ่มต้นธุรกิจโดยใช้เงินทุนของตนเองซึ่งมีจำกัด เป็นการเริ่มต้นธุรกิจในทันที ไม่ได้คิดถึงการสำรองเงินให้เพียงพอกับการใช้จ่ายซึ่งต้องมีอย่างน้อยสำหรับ 1 ปีดำเนินการซึ่งทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในด้านการบริหารจัดการและการบริหารการผลิตซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรม การดำเนินการอย่างมีระบบอาจส่งผลให้ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาเป็นไปตามเป้าหมายคือ กำไรจากการดำเนินการ เป็นไปตามแผนที่กำหนดได้

(3) อิทธิพลทางตรงและทางอ้อมที่มีต่อผลลัพธ์ของการได้เงินทุนพัฒนา: ผลจากการศึกษาพบว่า การมีแผนธุรกิจมีอิทธิพลโดยรวมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนามากที่สุด รองลงมาคือ ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น การได้เงินทุนพัฒนา การจัดการการเงิน และการได้เงินทุนเริ่มต้นตามลำดับ แต่เมื่อได้พิจารณาเฉพาะอิทธิพลทางตรงที่มีผลต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา พบว่า การมีแผนธุรกิจมีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนามากที่สุด รองลงมาคือ ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และการได้เงินทุนพัฒนาตามลำดับ นอกจากนี้ แผนธุรกิจเป็นตัวแปรเดียวที่มีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

ข้อเสนอแนะ

ข้อค้นพบจากการวิจัยในครั้งนี้ ได้ใช้เป็นแนวทางในการเสนอแนะไปยังฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ผู้ประกอบการ: ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการมีแผนธุรกิจ ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น และการได้เงินทุนพัฒนา ดังนี้การมีแผนธุรกิจ เนื่องจากผลการศึกษาพบว่าการมีแผนธุรกิจมีอิทธิพลทั้งทางตรงและมีอิทธิพลโดยรวมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา และยังมีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาอีกด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการจัดทำแผนธุรกิจ ประกอบด้วยการกำหนดแผนการตลาด โดยผู้ประกอบการต้องกำหนดแผนการตลาดที่มีความเป็นไปได้ทั้งระยะสั้นและระยะยาว กำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยการเข้าถึงตัวผู้บริโภคผ่านช่องทางการจำหน่ายที่ชัดเจน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องกำหนดงบประมาณค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนการผลิตและต้นทุนการดำเนินการเพื่อสร้างกรอบการควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด สำหรับด้านบุคลากรนั้น ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้และทักษะของบุคลากร โดยให้การฝึกอบรมเพื่อให้บุคลากรสามารถผลิตผลิตภัณฑ์มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสถาบันการเงิน ในการพิจารณาให้เงินทุนเริ่มต้นและเงินทุนพัฒนาแก่ผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ ผลจากการศึกษายังพบว่า การมีแผนธุรกิจยังมีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนาผ่านการจัดการการเงิน การได้เงินทุนเริ่มต้น และผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น โดยผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับวิธีการทางด้านการตลาด งบประมาณ และบุคลากร เพื่อกำหนดเป็นแผนธุรกิจ ส่งผลต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น เนื่องจากผลการศึกษาพบว่า ผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นมีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา โดยการที่ผู้ประกอบการมีผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้น ซึ่งขึ้นอยู่กับปริมาณขาย รายได้ และกำไร ที่เกิดจากการประกอบการนั้น ผู้ประกอบการต้องใช้กลยุทธ์ในการหารายได้ โดยให้ความสำคัญกับเรื่อง การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ การเพิ่มปริมาณขาย หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการ

ต้องการของผู้บริโภค เพื่อเป็นการเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อ ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีรายได้ ซึ่งเกิดจากปริมาณขาย เกิดเป็นผลกำไรจากการดำเนินงาน

การได้เงินทุนพัฒนา เนื่องจากผลการศึกษาพบว่า การได้เงินทุนพัฒนามีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนพัฒนา ซึ่งผู้ประกอบการให้ความสนใจและมีความสามารถได้รับเงินทุนพัฒนาจากแหล่งเงินทุนนั้นได้ นอกจากนี้ การได้เงินทุนพัฒนายังต้องประกอบด้วยกำหนดเวลาได้เงินทุนพัฒนาในเวลาที่ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องในจำนวนเงินที่เพียงพอต่อการประกอบการ ส่งผลถึงผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

สถาบันการเงินเนื่องจากสถาบันการเงินเป็นแหล่งเงินกู้ที่ใหญ่ สามารถให้เงินกู้แก่ผู้ประกอบการได้เป็นจำนวนมาก และเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม แต่ผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ตามที่ต้องการได้ สถาบันการเงินควรพัฒนาวิธีการให้เงินกู้แก่ผู้ประกอบการ โดยให้ความสนใจศึกษาพฤติกรรมประกอบการของผู้ประกอบการ เพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้ประกอบการได้ โดยใช้การประชาสัมพันธ์เป็นสื่อ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และได้รับเงินกู้เพื่อการลงทุนภายในเวลาที่กำหนด และรวมทั้งส่งผลต่อผลประกอบการจากเงินทุนเริ่มต้นและผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

ภาครัฐในส่วนของภาครัฐนั้นต้องกำหนดนโยบายให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในเรื่องการได้เงินทุนเริ่มต้น และการได้เงินทุนพัฒนาผ่านธนาคารของรัฐ โดยกำหนดกระบวนการและวิธีการที่ผู้ประกอบการได้เงินทุนเริ่มต้น และได้เงินทุนพัฒนาจากธนาคารอย่างเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน ผู้ประกอบการสามารถนำเงินกู้จากธนาคารเพื่อนำมาเป็นเงินทุนเริ่มต้น และเงินทุนพัฒนาได้ นอกจากนี้ ภาครัฐต้องกำหนดมาตรการในการช่วยเหลือผู้ประกอบการนำผลิตภัณฑ์มาแสดงให้ผู้บริโภคได้รู้จัก เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อสั่งซื้อ ส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการได้มีการประกวดผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นผลงานที่ได้ผลิตขึ้น และให้การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรางวัลจากการประกวดให้ได้รับเงินทุนพัฒนาการประกอบการ นำไปสู่ผลประกอบการจากเงินทุนพัฒนา

นอกจากนี้ภาครัฐ ต้องให้การสนับสนุนในเรื่องของการให้ความรู้ด้านการตลาดแก่บุคลากร และช่วยจัดหาตลาดสำหรับผู้ประกอบการ รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานภาคเอกชนที่ประสบความสำเร็จมาช่วยสนับสนุนส่งเสริมความรู้ทั้งภาควิชาการและ

ภาคปฏิบัติให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม กำหนดบุคลากรเพื่อการประสานงานให้
คำแนะนำและตรวจเยี่ยมผู้ประกอบการเพื่อประเมินผลความเป็นไปได้ของการทำการตลาด
อย่างสม่ำเสมอ

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงพาณิชย์. (2551). รายงานประจำปี 2550. สืบค้นเมื่อ 28 มีนาคม 2551, จาก http://www.moc.go.th/flieuplaod/ETC/AnnualReport2007.pdf&besi_scan_3F7B9833129B942F=0&besi_scan_filename=AnnualReport2007.pdf
- ฐิติรัตน์ มีมาก ถัดยาพร เสมอใจและคมกฤช ปิติฤกษ์. (2552). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: วิ.พรินท์ (1991).
- ยุพาวรรณ วรรณวานิชย์. (2549). *ศิลปการขาย*. กรุงเทพฯ: จามจุรีโปรดักท์.
- สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2551). *การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์: หัวข้อสำคัญที่ควรมีการวิจัย*. เอกสารประกอบคำบรรยายหัวข้อ “การดูแลและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์” จัดโดยความร่วมมือระหว่างกองทุนสนับสนุนการวิจัยกับคณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2545). นิยาม SMEs. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2552 จาก http://www.sme.go.th/cms/web/osme_define
- ACCA Hong Kong.(2004). SME accounting management excellence award. Retrieved February 16, 2009, from http://www.hongkong.accaglobal.com/pdfs/international/hongkong/sme_amea_jud04.pdf
- Aidis, R. & Mickiewicz, T.(2006). Entrepreneurs, expectations and business expansions: Lessons from Lithuania. Retrieved March 6, 2010 , from <http://www.jstor.org/stable/20451265/>
- Allal,M.(1999). Micro and small enterprise development & poverty alleviation in Thailand. Retrieved May 24, 2010, from <http://www.ilo.org/public/english/employment/ent/papers/thai6.doc>
- Benslimane, S. &Poix, M. (2009). Financial crisis, marketing liquidity and corporate governance: A survey of 2009 EIF Research Programs. 7th Europlace Institute of Finance (EIF) Annual Forum, Paris, France. Retrieved February 7, 2010, from www.institut_uroplace.com/annualforum09/ief09_benslimane.pdf

- Bougheas, S., Mizen, P., & Yalcin, C. (2004). Access to finance: Theory and evidence on the impact of firm-specific characteristics. Retrieved June 17, 2012 from <http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/WP0406ENG.pdf>
- Bright, G. (2006). Preliminary observations on the consultation on measures of farm income. Retrieved April 20, 2010, from <http://openscotland.gov.uk/Resource/Doc/171222/0047911.pdf>
- Buckholtz, T.J. (2006). Achieving business outcomes and value. Retrieved March 12, 2010, from <http://www.human-landscaping.com/buckholtz/achieving.html>
- Budavari, V. (2008). Facilitating SME's access to finance CIP financial instruments and policy work. Retrieved December 8, 2008, from http://siteresources.worldbank.org/EXTECAREGTOPPRVSECDE/Resources/.../Budavari_EU_EUsupport_programes_for_SME_finance.pdf
- Chan, S. (2003). Bank lending to small enterprises in South-West regional, Western Australia. Retrieved October 16, 2008, from <http://www.cric.com.au/seaans/resources/6AbstractChanBanklendingtosmallenterprise.pdf>
- Ciochina, I., Iordache, C., Panoiu, L., & Decuseara, R. N. (2008). The business plan: Way to increase firm's competitiveness. Retrieved December 8, 2008, from http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1083077_code784738.pdf
- Cote, J. (2008). Biased expectations: Can accounting tools lead to, rather than prevent executive mistakes? Retrieved February 9, 2009, from <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1922-47k>
- Department for Trade and Industry. (2007). Strengthening SME credit management systems. Retrieved October 10, 2008, from <http://www.adb.org/documents/tacs/phi/37764-phi-ter.pdf>
- DiModica, P. (2009). How to grow your company using 7 premeditated steps? Retrieved April 6, 2010, from http://www.dimodica.com/SV_Brochure_Webinar.pdf
- Donaldson, B. (2007). Sales Management Principles, Process and Practice (3rd ed). NY: Palgrave Macmillan.

- Entrepreneurs Accounting Academy.(2008). Cash flow management. Retrieved October 17, 2008, from <http://eaa.edu.ph/trainings-seminars/cash-flow-management/-37k>
- Entrepreneurial Characteristics.(2009).Retrieved June 26, 2009, from <http://myclass.peelschools.org/.../SPSFileProvider.aspx?.../Skills%20and%20Characteristics%20of%20Entrepreneurs/...>
- Entrepreneurial skills in agribusiness management.(2008). Microsoft definition–entrepreneur.Retrieved March 28, 2009, from <http://courses.ag.uidaho.edu/aers/agecon415/Fall%202008/093008Class.pdf>
- European Investment Bank. (2008). SME Consultation 2007/2008: Findings and conclusion. Retrieved December 8, 2008, from <http://www.eib.org/attachments/strategies/srne-consultation-2007-2008-en.pdf>
- First Previous Next Last Index Home Text.(2001). Frequent problem with SMEs.Retrieved June 29, 2009, from <http://conferences.esa.int/isd2001.sgobba/14Sgobba/sld020.htm>
- Futrell, C.M.(2008). Fundamentals of selling: Customers for life through Service(10th ed.). NY:McGrow-Hill.
- Ganbold, B. (2008). Improving access to finance for SME: International good experiences and lessons for Mongolia. Retrieved December 8, 2008, from <http://www.adb.org/Documents/TACRs/CAM/36383-CAM-TCR.pdf>
- Gibson, B., Weaver, M.K.,& Gregory, B.(2010).*Strategic Entrepreneurship: The promise for future entrepreneurship, family business and SME research?* St. Gallen, Switzerland: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship.
- Glancey, K. (1998).Determinants of growth and profitability in small entrepreneurial firms. Retrieved March 13,2010, from <http://www.emeraldinsight.com/Insight/html/Ceoutput/.../Pdf/1600040102.pdf>
- Goldman, A. (2008). Forecasting revenues, costs and labor requirements. Retrieved October 16, 2008, from <http://www.gaebler.com/Forecasting-Revenues-Costs-and-Labor-Requirements.htm>

- Gunaratne, K.A., Hilton, T., &Emeson, A.(2007). Support needs of entrepreneurial small businesses in a developing country. Retrieved July 9,2009, from http://smib.ac.nz:8081/www/ANZMAC2007/.../Kgunaratne_1.pdf
- Hack, Anderson, & Thomas Chartered Accountants. (2009). Implementing survival strategies. Retrieved August 22.2009, from www.hat.com.au/.../Business.../Business.../Business_Plus_Issue_11_Mar_2009.pdf
- Hisrich, R.D., Peters, M.P., & Shepherd, D.A. (2005).*Entrepreneurship*, (6th ed.). NY: McGraw-Hill.
- InfoResources Focus. (2008). Accessing financial services in rural areas. Retrieved April 11, 2009, from http://www.inforesources.ch/pdf/focus08_2_e.pdf
- Information for Development Program. (2008). Scaling up innovation and entrepreneurship in developing countries: The role of private sector finance. Retrieved March 24, 2009, from <http://www.infodev.org/en/Document.177.pdf>
- JASME.(2008). Roles and characteristics of JASME. Retrieved March 24, 2009, from http://www.c.jfe.go.jp/jpn/summary/disclosure/AR_2007-2008_02.pdf
- Jurgens, K. (2008). Financing for Turkish small and medium-sized enterprises: SMEs restructuring, business plans, and value-adding chains as tools. Retrieved July 9, 2009, from <http://www.springerlink.com/index/w037770188021u41.pdf>
- Kurokawa, K., Tembo, F. &Veld, D.W. (2008). Donor support to private sector - development in sub-Saharan Africa. Retrieved March 24, 2009, from www.odi.org.uk/resource/docs/1726.pdf
- Leve, B. (2010). Obstacles developing indigenous small and medium enterprises: Empirical assessment. Retrieved May 25, 2010, from <http://wber.Oxford Journals.org/cgi/reprint/7/1/65.pdf>
- Lucey, B. (2006). Capital structure and the financing of SMEs: Empirical evidence from an Irish survey. In *Entrepreneurship: Occupational choice and financing* June 6th and 7th, 2006, 271-280. Copenhagen: The Centre for Economic and Business Research.

- Mayasari, I., Maharani, A., & Wiadi, I. (2009). Implementation of entrepreneurial marketing to understand entrepreneurial performance: An exploratory study of small and medium scale businesses. Retrieved May 25, 2010, from http://www.paramadina.ac.id/downloads/.../kewirausahaan_ima_ui_ant.pdf
- Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N., & Thein, V. (1999). Factors influencing small business start-ups: A comparison with previous research. Retrieved March 6, 2010, from <http://www.emeraldinsight.com/Insight/html/.../Pdf/1600050202.pdf>
- McDonnell, D. (2008). How to assess and manage risk in SMEs. Retrieved December 8, 2008, from <http://www.cpaireland.ie/UserFiles/File/RYP/22490%20Running%20Your%20Business%20December->
- McKaig, T. (2010). Five routes to greater profitability for small and medium enterprises. Retrieved April 6, 2010, from <http://www.qfinance.com/.../five-routes-to-greater-profitability-for-small-and-medium-enterprises.pdf>
- Nieuwenhuizen, C. & Kroon, J. (2003). The relationship between financing criteria and the success factors of entrepreneurs in small and medium enterprises. *Development Southern Africa*, 20(1), 129-142.
- O'Sullivan, D. (2002). Framework for managing business development in the networked organizations. Retrieved March 23, 2010, from <http://www.emeraldinsight.com/Insight/html/Output/Published/.../004040205.pdf>
- Pacitico, C. (2007). Financial and non-financial tools supporting SMEs. Retrieved April 10, 2009, from <http://www.utlcairo.org/stampa/Booklet%20Seminar%20>
- Peneder, M. (2009). The meaning of entrepreneurship: A modular concept. Retrieved July 31, 2009, from <http://www.springerlink.com/content/a527142h67695752/>
- Publishing Depository Services. (2008). Small business financing profiles: High-growth SMEs. Retrieved December 8, 2008, from http://sme-fdi.ie.ge.ca/epic/site/sme-fdi-prf-pme.nsf/vwapj/HighgrowthPrfile-Eng.pdf/Sfile/HighgrowthProfile_Eng.pdf

- Punyasavatsut,C. (2008). SMEs in the Thai Manufacturing Industry: Linking with MNEs. Retrieved April 12, 2009, from <http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No.5-10-Thai.pdf>
- Redmond, W. (2008). Entrepreneurial expert and office live small business Blogger Rieva Lesonsky provides small-business owners with tips to weather the economic storm. Retrieved October 16, 2008, from <http://www.microsoft.com/presspass/press/2008/sep08/0924LesonskyPR.msp>
- Salleh, E.B.H. (2007). Benefiting more from Japanese SMEs' dynamism.Asean-Japan Seminar on FDI. Retrieved March 24, 2009, from http://www.asean.or.jp/invest/archive/speech/fy07%20JAIF%20Seminar/24_Mr.%20effandi.pdf
- Shehrawat, P.S. (2007). Modelities for future prospects of small-scale-agro-processing industries in India.*International Journal of Business and Globalization*,1(4), 544-552.
- Siddiquee, M., Islam, K.M.Z., &Rahman, M.I. (2006).Revisiting SME Financing in Bangladesh.*Daffodil International University Journal of Business and Economics*,1(1), 2006
- SME Department SBP & NIBAF.(2008). SME finance training program SME lending practices& regulatory framework. RetrievedDecember 8, 2008, from <http://www.nibaf.gov.pk/Extra/SME.pdf>
- SME Loan Guarantee Scheme Unit. (2008). Guide for SMEs in obtaining business loan from lending institutions. Retrieved August 1, 2009, from <http://www.smefund.tid.gov.hk/doc/spgs/guide-for-sme-eng.pdf>
- Tambunan, T. (2007). Foreign direct investments from Japan and Republic of Korea and their role in technology transfer through subcontracting to manufacturing SME in Indonesia. Retrieved April 8, 2009,from <http://www.kadin-indonesia.or.id/enm/images/dokumen/KADIN-98-2739-14042008.pdf>

- The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (2008). Promoting high growth SMEs key issues. Retrieved April 16, 2009, from <http://www.oecd.org/dataoecd/45/30/41728399.pdf>
- Wagner, K. & Ziltener, A. (2008). The nascent entrepreneur at the crossroads: Entrepreneurial motives as determinants for different types of entrepreneurs. Retrieved October 16, 2007, from http://www.fh-htwchur.ch/uploads/media/2_08_Entrepreneurs_Motives_02.pdf
- Weaver, M. (2009). Alternative funding for SMEs. Retrieved June 29, 2009, from <http://www.smeweb.com/.../alternative-function-for-smes-050920.html>
- Ya'akub, I.S. (2008). SME.iCentre the best kind of support for SMEs. Retrieved December 5, 2008, from <http://www.nus.edu.sg/.../iCentre%20the%20best%20kind%20of%20support%20for%2>

