

การดำเนิน ธุรกิจขนาดเล็ก (Small Enterprises)



ดร. ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา

110.-

การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม (Small Enterprises)

กลุ่มอาชีพการตลาด

ISBN 978-616-495-348-2

พิมพ์ครั้งที่ 1 พ.ศ. 2569

จำนวนที่พิมพ์ 3,000 เล่ม

เรียบเรียงโดย

ดร. ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา

จัดพิมพ์และจัดจำหน่าย โดย...



วังอักษร

บริษัท วังอักษร จำกัด

69/3 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10600

โทร. 0-2472-3293-4 Mobile 08-8585-1521

e-mail : wangaksorn9@gmail.com

Facebook : สำนักพิมพ์ วังอักษร

www.wangaksorn.com

Line ID : wangaksorn



FREE

e-book

แต่ละบทเรียน

ในรูปแบบ QR Code

บริษัท วังอักษร จำกัด ขอสงวนลิขสิทธิ์

ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 และพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์เพิ่มเติม พ.ศ. 2565
ห้ามมิให้ทำการคัดลอก ดัดแปลง แก้ไขเนื้อหา หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่ารูปแบบใด
ชื่อและเครื่องหมายการค้าอื่น ๆ ที่อ้างอิงในหนังสือฉบับนี้ เป็นลิขสิทธิ์โดยชอบด้วยกฎหมาย
ของเจ้าของแต่ละราย บริษัทฯ มิได้อำนาจความเป็นเจ้าของแต่อย่างใด

ตารางกำหนดการจัดการเรียนรู้
วิชา การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
(Small Enterprises)

ครั้งที่	รายการ		จำนวนชั่วโมง		
	บทเรียนที่	ปฏิบัติ	ท	ป	รวม
1	บทเรียนที่ 1 พื้นฐานธุรกิจขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 1.1 ธุรกิจขนาดย่อมรอบตัวเรา : สำรวจและวิเคราะห์ธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน ใบกิจกรรมที่ 1.2 ถอดรหัสความสำเร็จ - ความล้มเหลว วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม	2	2	4
2 - 3	บทเรียนที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 2.1 จำแนกธุรกิจรอบตัวฉัน : สำรวจและจำแนกประเภทธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน ใบกิจกรรมที่ 2.2 เลือกรูปแบบธุรกิจที่ใช้สำหรับฉัน	4	4	8
4 - 5	บทเรียนที่ 3 การเป็นผู้ประกอบการ	ใบกิจกรรมที่ 3.1 วิเคราะห์หน้าที่ของผู้ประกอบการ : บริหารรอบด้านเพื่อความสำเร็จ ใบกิจกรรมที่ 3.2 ผู้ประกอบการในฝันของฉัน ฉันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจแบบไหน	4	4	8
6 - 7	บทเรียนที่ 4 การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 4.1 เลือกเส้นทางเริ่มต้นธุรกิจที่เหมาะสมกับฉัน ใบกิจกรรมที่ 4.2 สร้างแนวคิดธุรกิจของฉัน ธุรกิจสตาร์ทอัพหรือธุรกิจขนาดย่อมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค	4	4	8
8 - 9	บทเรียนที่ 5 ทำเลที่ตั้งธุรกิจขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 5.1 วิเคราะห์และเลือกทำเลธุรกิจจำลอง ใบกิจกรรมที่ 5.2 กรณีศึกษา “สุกี้ตีน้อย” กับการเลือกทำเล	4	4	8
10 - 11	บทเรียนที่ 6 แหล่งเงินทุน	ใบกิจกรรมที่ 6.1 วิเคราะห์แหล่งเงินทุนที่ใช้ : เปรียบเทียบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ใบกิจกรรมที่ 6.2 จำลองการขอสินเชื่อธุรกิจ	4	4	8
12 - 13	บทเรียนที่ 7 การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 7.1 วิเคราะห์ SWOT และเชื่อมโยง STP – 4P สำหรับธุรกิจจำลอง ใบกิจกรรมที่ 7.2 วิเคราะห์กรณีศึกษา SWOT – ธุรกิจจริงใกล้ตัว ใบกิจกรรมที่ 7.3 ออกแบบธุรกิจขายอาหารพร้อมกลยุทธ์การตลาด	4	4	8



ครั้งที่	รายการ		จำนวนชั่วโมง		
	บทเรียนที่	ปฏิบัติ	ท	ป	รวม
14 - 15	บทเรียนที่ 8 กฎหมายและองค์การ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ขนาดย่อม	ใบกิจกรรมที่ 8.1 วิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจจำลอง ใบกิจกรรมที่ 8.2 สืบค้นและเปรียบเทียบบทบาท ขององค์การสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อม ใบกิจกรรมที่ 8.3 องค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจขนาดย่อม	4	4	8
16 - 17	บทเรียนที่ 9 แผนธุรกิจ	ใบกิจกรรมที่ 9.1 วิเคราะห์ SWOT แผนธุรกิจเบื้องต้น ใบกิจกรรมที่ 9.2 เขียนแผนธุรกิจแบบย่อ ใบกิจกรรมที่ 9.3 เขียนแผนธุรกิจจากสถานการณ์ จำลองธุรกิจจริง	4	4	8
18	ประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา		2	2	4
รวม			36	36	72



คำนำ

บริษัท วังอักษร จำกัด ได้จัดทำหนังสือวิชา **การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม (Small Enterprises)** เพื่อใช้บูรณาการและประกอบการเรียนการสอน ตามหลักสูตรอาชีวศึกษา (สอศ.) หลักสูตรส่งเสริมการเรียนรู้ (สกร.) และหลักสูตรอุดมศึกษา ผู้สนใจในการพัฒนาการเรียนรู้และทักษะ

หนังสือเล่มนี้ประกอบด้วยเนื้อหาสาระ แบบฝึกหัด แบบทดสอบคู่ขนาน มีจุดประสงค์ในการยกระดับผู้เรียนให้เรียนทฤษฎีและปฏิบัติ เพื่อเสริมสร้างทักษะ ประสบการณ์ และการประยุกต์ใช้ได้จริง โดยเน้นกระบวนการเรียนรู้ที่มีคุณธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณวิชาชีพ และกิจนิสัยในการทำงาน เพื่อสร้างสมรรถนะตามความต้องการของสถานประกอบการ เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น 9 บทเรียน คือ **บทเรียนที่ 1 พื้นฐานธุรกิจขนาดย่อม บทเรียนที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม บทเรียนที่ 3 การเป็นผู้ประกอบการ บทเรียนที่ 4 การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม บทเรียนที่ 5 ท่าเลที่ตั้งธุรกิจขนาดย่อม บทเรียนที่ 6 แหล่งเงินทุน บทเรียนที่ 7 การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม บทเรียนที่ 8 กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม และบทเรียนที่ 9 แผนธุรกิจ**

หนังสือเล่มนี้มีเนื้อหาที่ทันสมัยตามแผนการพัฒนาศึกษาด้านอาชีพการตลาด สอดคล้องกับ ยุทธศาสตร์ชาติและแผนการศึกษาแห่งชาติ เพื่อให้ผู้เรียนมีผลลัพธ์การเรียนรู้และสมรรถนะตามหลักสูตร

ดร. ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา



สารบัญ

บทเรียนที่ 1 พื้นฐานธุรกิจขนาดย่อม

1

1.1 ความหมายและลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม และ SMEs.....	2
1.2 ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม.....	5
1.3 ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม.....	8
1.4 ปัญหาและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม.....	10
ใบกิจกรรมที่ 1.1 ธุรกิจขนาดย่อมรอบตัวเรา : สำรวจและวิเคราะห์ธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน	12
ใบกิจกรรมที่ 1.2 ถอดรหัสความสำเร็จ - ความล้มเหลว วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ.....	13
และความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม	
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 1	14

บทเรียนที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

16

2.1 ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม.....	17
2.2 รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม.....	20
2.3 การจดทะเบียนพาณิชย์.....	29
2.4 การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์.....	32
2.5 ตัวอย่างเอกสาร.....	36
ใบกิจกรรมที่ 2.1 จำแนกธุรกิจรอบตัวฉัน : สำรวจและจำแนกประเภทธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน	44
ใบกิจกรรมที่ 2.2 เลือกรูปแบบธุรกิจที่ใช่สำหรับฉัน	45
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 2	46

บทเรียนที่ 3 การเป็นผู้ประกอบการ

48

3.1 ความหมายของผู้ประกอบการและการเป็นผู้ประกอบการ.....	49
3.2 หน้าที่ และความสำคัญในการประกอบธุรกิจหรือการประกอบการ.....	50
3.3 คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ.....	53
ใบกิจกรรมที่ 3.1 วิเคราะห์หน้าที่ของผู้ประกอบการ : บริหารรอบด้านเพื่อความสำเร็จ	58
ใบกิจกรรมที่ 3.2 ผู้ประกอบการในฝันของฉัน ฉันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจแบบไหน	59
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 3	60

4.1 แนวทางการเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม	63
4.2 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม	68
ใบกิจกรรมที่ 4.1 เลือกเส้นทางเริ่มต้นธุรกิจที่เหมาะสมกับฉัน	72
ใบกิจกรรมที่ 4.2 สร้างแนวคิดธุรกิจของฉัน ธุรกิจสตาร์ทอัพหรือธุรกิจขนาดย่อมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค	73
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 4	74

5.1 ความหมายและวัตถุประสงค์ของทำเลที่ตั้ง.....	77
5.2 ปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้ง.....	78
5.3 การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีก.....	81
5.4 การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าส่ง.....	86
5.5 การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจการผลิต.....	87
5.6 การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจบริการ.....	89
5.7 การเลือกทำเลที่ตั้งของวิสาหกิจเริ่มต้น.....	90
ใบกิจกรรมที่ 5.1 วิเคราะห์และเลือกทำเลธุรกิจจำลอง	92
ใบกิจกรรมที่ 5.2 กรณีศึกษา “สุกี้ตื้น้อย” กับการเลือกทำเล	93
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 5	94

6.1 ความต้องการและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน.....	97
6.2 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม.....	98
6.3 การเตรียมขอสินเชื่อและหลักมาตรฐานในการพิจารณาสินเชื่อ.....	100
6.4 แหล่งเงินทุนและการระดมเงินทุนด้วยวิธีอื่น ๆ.....	102
ใบกิจกรรมที่ 6.1 วิเคราะห์แหล่งเงินทุนที่ใช้ : เปรียบเทียบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม	105
ใบกิจกรรมที่ 6.2 จำลองการขอสินเชื่อธุรกิจ	106
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 6	107



บทเรียนที่ 7 การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม

109

7.1 ความหมาย ประเภทและความสำคัญของการตลาด.....	110
7.2 การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์.....	113
7.3 ส่วนประสมทางการตลาด.....	115
7.4 การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด.....	120
ใบกิจกรรมที่ 7.1 วิเคราะห์ SWOT และเชื่อมโยง STP – 4P’s สำหรับธุรกิจจำลอง	125
ใบกิจกรรมที่ 7.2 วิเคราะห์กรณีศึกษา SWOT – ธุรกิจจริงใกล้ตัว	126
ใบกิจกรรมที่ 7.3 ออกแบบธุรกิจขายอาหารพร้อมกลยุทธ์การตลาด	127
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 7	129

บทเรียนที่ 8 กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

131

8.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	132
8.2 พระราชบัญญัติอื่นที่อาจเกี่ยวข้อง	142
8.3 องค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	143
ใบกิจกรรมที่ 8.1 วิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจำลอง	147
ใบกิจกรรมที่ 8.2 สำรวจและเปรียบเทียบบทบาทขององค์การสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อม	148
ใบกิจกรรมที่ 8.3 องค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	149
แบบฝึกหัดบทเรียนที่ 8	151

บทเรียนที่ 9 แผนธุรกิจ

153

9.1 ความหมายและความสำคัญและวัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจ.....	154
9.2 องค์ประกอบของแผนธุรกิจ.....	156
9.3 การนำเสนอแผนธุรกิจ.....	168
ใบกิจกรรมที่ 9.1 วิเคราะห์ SWOT แผนธุรกิจเบื้องต้น	173
ใบกิจกรรมที่ 9.2 เขียนแผนธุรกิจแบบย่อ	174
ใบกิจกรรมที่ 9.3 เขียนแผนธุรกิจจากสถานการณ์จำลองธุรกิจจริง	175
แบบฝึกหัดบทที่ 9	176

บรรณานุกรม

178





1 >> พื้นฐานธุรกิจขนาดย่อม



หัวเรื่องหลัก

- 1.1 ความหมายของธุรกิจขนาดย่อมและ SMEs
- 1.2 ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม
- 1.3 ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- 1.4 ปัญหาและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม



สแกนเพื่อดู
e-book 4 สี



ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับบทเรียน

มีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมและการนำมาประยุกต์ใช้



แนวคิดหลัก

ธุรกิจขนาดย่อม (Small Business) หมายถึง ธุรกิจที่มีลักษณะการบริหารงานอย่างอิสระ มีเอกชนเป็นเจ้าของ ดำเนินการและบริหารโดยเจ้าของกิจการ ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำ มักดำเนินธุรกิจด้วยเงินทุนส่วนตัว ยอดขายมีน้อยกว่าธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันที่มีขนาดใหญ่กว่า

ธุรกิจขนาดย่อมมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่ ดังนี้ 1. ยอดขายมีน้อย 2. บริการลูกค้าด้วยฝีมือและความสามารถส่วนตัว 3. บริการด้วยความเป็นกันเอง 4. ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย 5. มีความคล่องตัวในด้านการจัดการ 6. ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจสูง 7. มีความยืดหยุ่นและความคล่องตัวในการจัดการ 8. ใช้ต้นทุนดำเนินการต่ำกว่า



สมรรถนะการเรียนรู้

แสดงความรู้พื้นฐานในการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม



จุดประสงค์การเรียนรู้

1. อธิบายความหมายและลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) ได้ถูกต้อง
2. วิเคราะห์ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อมต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม
3. ระบุสาเหตุของความล้มเหลวและปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม
4. อธิบายปัญหาและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
5. ประยุกต์ใช้ความรู้ธุรกิจขนาดย่อมในการวิเคราะห์แนวทางการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ
6. แสดงเจตคติที่ดีและมีความคิดสร้างสรรค์ในการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ด้วยความรับผิดชอบ ความมุ่งมั่น และความซื่อสัตย์



เนื้อหาสาระ

ทางเลือกของชีวิตคนไทยหลังจากสำเร็จการศึกษาในระดับชั้นที่ต้องการแล้ว มีทางเลือกหลากหลาย เช่น รับราชการ ลูกจ้างเอกชน เป็นผู้ประกอบการ อาชีพอิสระ นักลงทุน ฯลฯ ทั้งนี้ทางเลือกหนึ่งที่มีคนจำนวนไม่น้อยเลือกที่จะเป็นก็คือ **การเป็นผู้ประกอบการ** โดยเริ่มต้นจากการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม เพราะรักในสิ่งที่ทำ มีความรู้ ความสามารถ ความสนใจ ความถนัดในสินค้าหรือบริการนั้น ๆ มีความมุ่งมั่น ฝันใฝ่อุปสรรคทั้งปวง พุ่มพื้ทั้งกำลังกาย กำลังใจและกำลังสมอง การเริ่มต้นทำธุรกิจจะเริ่มจากธุรกิจขนาดย่อม และเมื่อทำได้ดีแล้วจึงค่อย ๆ ขยายขนาดกิจการให้ใหญ่ขึ้นตามลำดับ ซึ่งนักธุรกิจในโลกใบนี้ ก็เริ่มต้นจากลักษณะเช่นนี้ เช่น บิล เกตส์ (Bill Gates) ร่วมกับพอล อัลเลน (Paul Allen) ตั้งบริษัทเล็ก ๆ ทำธุรกิจเขียนโปรแกรมซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ โดยใช้ห้องพักในอพาร์ทเมนต์เป็นจุดเริ่มต้น แฟรงค์ คาร์นีย์ (Frank Carney) ได้เริ่มต้นพิซซ่าฮัท (Pizza Hut) จากร้านเล็ก ๆ ในมหาวิทยาลัยรัฐวิสคอนซิน ไมเคิล เดลล์ (Michael Dell) เจ้าของบริษัท Dell Computer เริ่มต้นธุรกิจโดยใช้ห้องพักในมหาวิทยาลัยเป็นที่เก็บแผ่นดิสก์เก็ต MK สู้ของไทย ที่เริ่มต้นจากร้านสุกี้ขนาดเล็ก 1 ร้านในปี พ.ศ. 2529 จนถึงปัจจุบันมี 500 กว่าสาขาทั่วประเทศ เป็นต้น หรือแม้แต่บริษัท TOYOTA HONDA SONY ต่างก็เริ่มมาจากกิจการที่เป็น SMEs มาก่อน และได้มีการพัฒนาจนกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในเวลาต่อมา

1.1

ความหมายของธุรกิจขนาดย่อมและ SMEs



1.1.1 ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อม (Small Business) หมายถึง ธุรกิจที่มีลักษณะการบริหารงานอย่างอิสระ มีเอกชนเป็นเจ้าของ ดำเนินการและบริหารโดยเจ้าของกิจการ ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด หรือไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือธุรกิจอื่น มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำ ลงทุนต่ำ มักดำเนินธุรกิจด้วยเงินทุนส่วนตัว ยอดขายมีน้อยกว่าธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันที่มีขนาดใหญ่กว่า

สำหรับคำที่ประชาชนและหน่วยงานของรัฐรู้จักและนิยมใช้เรียกธุรกิจขนาดย่อม คือ คำว่า **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small & Medium Enterprises) หรือ SMEs** ซึ่งหมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่เป็นกิจการผลิต การค้า และบริการ เนื่องมาจากการขับเคลื่อนด้วยทักษะเฉพาะตัว (Unique Skill Driven) มีกระบวนการผลิตที่ยืดหยุ่นสอดคล้องกับวิถีของคนในชุมชนและความต้องการของตลาด โดยใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่ในประเทศ และไม่พึ่งพาโรงงานหรือกิจการขนาดใหญ่ สามารถสร้างรายได้โดยใช้ทุนประกอบการไม่มาก ใช้เงินลงทุนน้อย หรืออาจใช้เงินกู้ในขอบเขตที่สถาบันการเงินในปัจจุบันจะรับได้

1.1.2 เกณฑ์การแบ่งขนาด SMEs

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มาจากภาษาอังกฤษว่า Small and Medium Enterprises: SMEs ประเทศไทยได้นิยาม SMEs โดยใช้เกณฑ์จำนวนการจ้างงานและรายได้เป็นเกณฑ์ โดยออกเป็นกฎกระทรวงและได้ประกาศลงในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 137 ตอนที่ 1 ก. ลงวันที่ 7 มกราคม พ.ศ. 2563 ซึ่งเป็นฉบับล่าสุดที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

1. วิสาหกิจขนาดย่อม (Small) หมายถึง กิจการที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1.1 กิจการผลิตสินค้าที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100 ล้านบาท

1.2 กิจการให้บริการ กิจการค้าส่ง หรือกิจการค้าปลีก ที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 30 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท

2. วิสาหกิจขนาดกลาง (Medium) หมายถึง กิจการที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

2.1 กิจการผลิตสินค้าที่มีจำนวนการจ้างงานเกินกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกินกว่า 100 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท

2.2 กิจการให้บริการ กิจการค้าส่งหรือกิจการค้าปลีก ที่มีจำนวนการจ้างงานเกินกว่า 30 คน แต่ไม่เกิน 100 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกินกว่า 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาท

ในกรณีที่กิจการมีจำนวนการจ้างงานที่เข้าลักษณะของวิสาหกิจประเภทหนึ่ง แต่มีรายได้ที่เข้าลักษณะของวิสาหกิจอีกประเภทหนึ่ง ให้ถือรายได้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณา

3. วิสาหกิจขนาดย่อม (Micro) หมายถึง กิจการผลิตสินค้า กิจการค้า (ค้าส่ง ค้าปลีก) กิจการให้บริการที่มีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 1.8 ล้านบาท

หมายเหตุ เนื่องจากที่ผ่านมาค่านิยามของวิสาหกิจขนาดย่อม ได้รวมเอากลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมเข้าไว้ด้วย เพราะประเทศไทยใช้เกณฑ์การจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรเป็นเกณฑ์ในการแบ่งขนาด และในปัจจุบันพบว่า SMEs มีการปรับตัวใช้เทคโนโลยีมากขึ้น แต่มีการจ้างงานน้อยลง บางกิจการมีการจ้างงานไม่ถึง 10 คน แต่มีรายได้ 1,000 ล้านบาทต่อปี กลุ่มนี้จึงไม่น่าจะเป็น SMEs อีกต่อไป ทั้งนี้จากการสำรวจของ สสว. พบว่าในประเทศไทยมีธุรกิจหรือวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นจำนวนมาก คิดเป็นสัดส่วน 86% ของจำนวนผู้ประกอบการรวมทั้งประเทศ ดังนั้นเพื่อความชัดเจนในการกำหนดมาตรการช่วยเหลือ ส่งเสริมและกำหนดนโยบาย สสว. จึงได้ใช้เกณฑ์จำนวนการจ้างงานและรายได้เป็นเกณฑ์ในการแบ่งขนาด จึงได้แยกวิสาหกิจขนาดย่อมออกจากวิสาหกิจขนาดย่อม และเรียกกลุ่มนี้ว่า **Micro Enterprise: ME** ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 ตารางสรุปวิสาหกิจขนาดย่อม (ME) ขนาดย่อม (Small) และขนาดกลาง (Medium)

ประเภท ธุรกิจ	วิสาหกิจขนาดย่อม (Small)				วิสาหกิจขนาดกลาง (Medium)	
	วิสาหกิจขนาดย่อย (Micro: ME)		วิสาหกิจขนาดย่อม (Small)			
	การจ้างงาน	รายได้	การจ้างงาน	รายได้	การจ้างงาน	รายได้
ภาคการผลิต	ไม่เกิน 5 คน	ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	50 - 200 คน	100 - 500 ล้านบาท
ภาคการค้า และบริการ	ไม่เกิน 5 คน	ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท	30 - 100 คน	50 - 300 ล้านบาท

ตารางที่ 1.2 ตารางเปรียบเทียบธุรกิจขนาดย่อมกับธุรกิจขนาดใหญ่

ธุรกิจขนาดย่อม	ธุรกิจขนาดใหญ่
1. เจ้าของมักจะเป็นผู้จัดการด้วย 2. ดำเนินงานอยู่ภายในท้องถิ่น หรืออาจมีสาขาเพียงไม่กี่แห่งเท่านั้น 3. การจัดองค์การเป็นแบบแนวราบง่าย ๆ 4. ส่วนใหญ่เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว 5. เจ้าของกับลูกจ้าง พนักงานมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด 6. มีความเสี่ยงที่จะประสบความล้มเหลวหรือการเลิกกิจการได้สูงกว่า 7. เจ้าของมักจะเป็นผู้บริหารงานและตัดสินใจเพียงผู้เดียวทุกด้านของธุรกิจเกือบทั้งหมด 8. มีข้อจำกัดในการเข้าถึงเจ้าหน้าที่ระดับสูงในหน่วยงานรัฐ สถาบันการเงินและเทคโนโลยี	1. เจ้าของจะไม่บริหารงานเอง มักจะจ้างผู้ที่มีความสามารถเป็นผู้จัดการ 2. ดำเนินงานอย่างกว้างขวาง อาจจะครอบคลุมไปทั่วประเทศ 3. มีการจัดองค์การที่สลับซับซ้อน 4. ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของบริษัท 5. เจ้าของมักจะรู้จักลูกจ้าง พนักงานไม่ทั่วทุกคน 6. การเสี่ยงต่อความล้มเหลวหรือการเลิกกิจการมีน้อย 7. มีการแบ่งงานกันทำ ผู้ที่มีความสามารถในด้านไหนก็บริหารงานหรือทำงานตามที่ตนถนัดในด้านนั้น 8. ไม่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงเจ้าหน้าที่ระดับสูงในหน่วยงานรัฐ สถาบันการเงินและเทคโนโลยี

1.2

ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม



1.2.1 ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อมมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่ ดังนี้ คือ

- 1. ยอดขายมีน้อย** เนื่องจากท้องถิ่นบางแห่งมีประชกรน้อยและอำนาจซื้อต่ำ ตลาดไม่ใหญ่พอจนธุรกิจขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้าไปดำเนินการได้ หรือไม่ต้องการเข้าไปแข่งขันกับธุรกิจขนาดเล็ก เนื่องจากมียอดขายน้อย ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ตลาดเหล่านี้จึงเป็นตลาดธุรกิจขนาดย่อม
- 2. บริการลูกค้าด้วยฝีมือและความสามารถส่วนตัว** ธุรกิจขนาดย่อมมักจะบริหารจัดการโดยผู้เป็นเจ้าของเอง จึงใช้ความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ฝีมือและประสบการณ์ของตนในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เช่น นักออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้า ช่างตกแต่งภายใน ช่างซ่อมรถยนต์ เป็นต้น
- 3. บริการด้วยความเป็นกันเอง** เนื่องจากกิจการธุรกิจขนาดย่อมเจ้าของมักเป็นผู้ดำเนินการเอง ทำให้มีความสนิทสนมหรือสามารถสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี สามารถเอาใจใส่ในการให้บริการเฉพาะ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละคนได้ เพราะมีลูกค้าจำนวนไม่มากนัก
- 4. ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย** ธุรกิจขนาดย่อมสามารถเสนอความสะดวกสบายแก่ลูกค้าได้ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากต้องมีขั้นตอนการดำเนินงานตามลำดับขั้น
- 5. มีความคล่องตัวในด้านการจัดการ** โดยสามารถปรับตัวให้เข้ากับความต้องการของท้องถิ่น การที่เจ้าของกิจการเป็นผู้ตัดสินใจแต่เพียงผู้เดียว หรือมีกลุ่มผู้บริหารร่วมกันตัดสินใจเพียงไม่กี่คน ทำให้สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพการณ์และความต้องการของท้องถิ่นได้อย่างรวดเร็ว ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่จะต้องทำตามนโยบายที่กำหนดไว้ หากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายก็ต้องมีการประชุม และต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหารก่อนสั่งการหรือให้ดำเนินการได้
- 6. ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจสูง** จึงทุ่มเททำงานอย่างหนักและเสียสละเวลาส่วนตัวให้กับงานได้เต็มที่ เพราะผลของการทำงานหนักก็จะกลับเป็นผลกำไรที่ตกมาถึงผู้ประกอบการโดยตรง
- 7. มีความยืดหยุ่นและความคล่องตัวในการจัดการ** เนื่องจากสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี เครื่องจักร เครื่องมือ การผลิต การแข่งขัน ฯลฯ ซึ่งธุรกิจขนาดย่อมสามารถตัดสินใจปรับปรุง เปลี่ยนแปลง และปรับตัวได้รวดเร็วกว่า
- 8. ใช้ต้นทุนดำเนินการต่ำกว่า** เพราะธุรกิจขนาดย่อมสามารถใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัวเข้ามาช่วยในการผลิต การขายหรือการบริการได้ แต่จ่ายค่าจ้างต่ำกว่าการจ้างแรงงานภายนอก ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่ำกว่า และไม่มีปัญหาในการสื่อสารทำความเข้าใจซึ่งกันและกัน การจัดโครงสร้างขององค์กรก็ไม่สลับซับซ้อนมากนัก

1.2.2 ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

ปัจจุบันคำว่า **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise) หรือ SMEs** ไม่เพียงจะเป็นที่รู้จักกันทั่วไปในประเทศไทยเท่านั้น แต่ยังเป็นที่ยอมรับกันแพร่หลายไปทั่วทุกมุมโลก ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1965 จนถึงปัจจุบัน วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้มีบทบาทอย่างสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก แม้แต่ประเทศพัฒนาแล้วก็ตระหนักว่า ชีตความสามารถในการแข่งขันของประเทศมิได้ขึ้นอยู่กับบริษัทยักษ์ใหญ่อีกต่อไป แต่ขึ้นอยู่กับความสามารถของ SMEs นับตั้งแต่ทศวรรษที่ 1990 เป็นต้นมา นวัตกรรมใหม่ ๆ ถูกสร้างโดยบริษัทขนาดเล็กที่กระจายตัวอยู่ทั่วโลก จากสถิติของทั่วโลกพบว่า SMEs คิดเป็น 90% ของธุรกิจทั้งหมด และ SMEs มีการจ้างงานประมาณ 65 – 70% ของการจ้างงานทั้งหมดในประเทศที่พัฒนาแล้ว และประมาณ 80 – 90% ของการจ้างงานทั้งหมดในประเทศกำลังพัฒนา ด้วยเหตุนี้การพัฒนาเศรษฐกิจของหลายประเทศจึงให้ความสำคัญสูงสุดแก่ SMEs ตัวอย่างเช่น สหรัฐอเมริกาได้จัดตั้งหน่วยงานส่งเสริม SMEs เรียกว่า **Small Business Administration: SBA** เมื่อปี ค.ศ. 1953 โดยให้ขึ้นตรงต่อประธานาธิบดี และปัจจุบันผู้นำของ SBA เป็นหนึ่งใน ครม. สหรัฐฯ สหภาพยุโรปประกาศใช้ SME Act และนโยบาย **Think Small First** เพื่อให้ SMEs เป็นวาระที่มีระดับความสำคัญสูงสุดในสหภาพยุโรป ญี่ปุ่นประกาศให้ SMEs เป็นทรัพย์สินสมบัติแห่งชาติ (National Treasure) เกาหลีใต้ประกาศว่า SMEs โดยเฉพาะ Innobiz SMEs อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของปาฏิหาริย์เศรษฐกิจแห่งลุ่มแม่น้ำฮัน (Miracle of The Hun River) จากที่กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อมได้ดังนี้

1. **ความสัมพันธ์และการพึ่งพาอาศัยระหว่างธุรกิจขนาดย่อมและธุรกิจขนาดใหญ่** กล่าวคือ ต่างต้องพึ่งพาอาศัยกัน ธุรกิจขนาดใหญ่ที่ผลิตในปริมาณมาก (Mass Production) ยังจำเป็นต้องพึ่งพาค้าคนกลาง ทั้งพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีกในการจัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตขึ้นมา ในอุตสาหกรรมใหญ่บางประเภท ยังจำเป็นต้องพึ่งพาธุรกิจขนาดย่อมในการผลิตชิ้นส่วน อะไหล่ ส่วนประกอบหรือจัดหาวัตถุดิบที่จำเป็นมาใช้ในกระบวนการผลิตของธุรกิจขนาดใหญ่อีกด้วย

2. **ป้องกันการผูกขาดระบบเศรษฐกิจ** และส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันในระบบการค้าเสรี ในเรื่องราคา การให้บริการ คุณภาพ การพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ และการให้สินเชื่อ ฯลฯ

3. **ธุรกิจขนาดย่อมเป็นแหล่งทดลองสินค้าและความคิดใหม่ ๆ** คือ เป็นแหล่งที่เกิดความคิดและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งในธุรกิจขนาดใหญ่จะไม่กล้าเสี่ยงลงทุนเกี่ยวกับสิ่งใหม่ ๆ ที่อาจไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด โดยมักจะรอให้ธุรกิจขนาดย่อมบุกเบิกและพิสูจน์สิ่งใหม่เหล่านั้นก่อนจนกว่าจะแน่ใจ

4. **ธุรกิจขนาดย่อมเป็นภาคธุรกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มจากการใช้ทรัพยากร** และสร้างระบบการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจ ช่วยลดการผูกขาดของธุรกิจขนาดใหญ่ และเป็นการสร้างทางเลือกที่หลากหลายแก่ผู้บริโภค

5. ธุรกิจขนาดย่อมเข้าไปอยู่ในห่วงโซ่อุปทานทางธุรกิจ (Business Supply Chain) ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ และเป็นการเพิ่มศักยภาพความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศ

6. ทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะทรัพยากรมีอยู่อย่างจำกัด จึงต้อง พิจารณานำมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นจึงมีการนำวิทยาการต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการผลิต และเกิดเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมแทนอุตสาหกรรมในครัวเรือนอย่างสมัยก่อน

7. ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาความสามารถในการประกอบการ ธุรกิจขนาดย่อมสามารถ ให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และต้องการแสวงหาความก้าวหน้าในชีวิตเข้ามา พิสูจน์ความสามารถ และมีโอกาสในการพัฒนาประสบการณ์ด้วยเงินทุนเริ่มแรกที่ไม่สูงมากนัก

8. ช่วยในการระดมทุน (จากญาติสนิทมิตรสหาย) ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมมักอาศัย การรวบรวมเงินทุนจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงเข้ามาใช้ในการดำเนินการ เป็นการช่วยระบบเศรษฐกิจ ให้มั่นคงยิ่งขึ้น ดีกว่าที่จะปล่อยให้เงินทุนเหล่านี้กระจายโดยไม่ได้นำมาใช้ประโยชน์

9. ทำให้ประหยัดเงินการลงทุนทำกิจการ เพราะอุตสาหกรรมขนาดย่อมให้ผลผลิตและผลตอบแทน เร็วกว่าอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และใช้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่า สามารถปรับปรุงเทคนิคและวิธีการ ตลอดจน เครื่องจักรในการผลิตได้ดีกว่า จึงเป็นการประหยัดเงินทุนที่นำมาใช้กับกิจการได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

10. ช่วยสร้างงานและทำให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น เนื่องจากจำนวนธุรกิจขนาดย่อมมีมาก และมีกิจการหลายประเภท จึงทำให้เกิดการจ้างแรงงานทั้งในระบบและนอกระบบได้มากมาย เพื่อสนอง ความต้องการของธุรกิจขนาดย่อมนั้น

11. เป็นการกระจายการพัฒนาการค้าไปสู่ส่วนภูมิภาค ในเขตภูมิภาคที่มีความเจริญน้อย มักจะมีแต่กิจการธุรกิจขนาดย่อมเท่านั้นที่ดำเนินการธุรกิจทุกประเภท ทั้งกิจการค้าปลีก ค้าส่ง การผลิต และการบริการ จึงนับว่าธุรกิจขนาดย่อมมีส่วนช่วยในการพัฒนาการค้าไปสู่ภูมิภาคนั่นเอง

12. ช่วยพัฒนาทางการเมืองและสังคม ธุรกิจขนาดย่อมช่วยให้เกิดการกระจายรายได้ไปสู่คน กลุ่มต่าง ๆ ทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้า กิจการธุรกิจไม่ตกอยู่กับคนกลุ่มน้อยที่มีความมั่งคั่งและ สามารถประกอบธุรกิจขนาดใหญ่ได้ ทำให้ไม่เกิดการเอาเปรียบ ซึ่งเป็นผลให้ประชาชนและผู้ประกอบการ ธุรกิจขนาดย่อมมีฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจดีขึ้น และยังเหมาะกับระบบการเมืองการปกครอง แบบประชาธิปไตยของไทย ที่ต้องอาศัยพลังการแข่งขันเข้ามาช่วยเสริมโครงสร้างทางสังคม

13. ธุรกิจขนาดย่อมช่วยประหยัดเงินตราต่างประเทศ โดยการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า

14. ธุรกิจขนาดย่อมเป็นจุดเริ่มต้น จุดกำเนิดของผู้ที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการ เป็นนายตัวเอง (Self-employed) เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก และมีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนในธุรกิจขนาดใหญ่

15. เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมครอบคลุมทุกประเภทวิสาหกิจ ทั้งภาคการผลิต ภาคการค้า (ค้าปลีก ค้าส่ง) และภาคบริการ

ตารางที่ 1.3 ตารางเปรียบเทียบข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบของธุรกิจขนาดย่อม

ข้อได้เปรียบ	ข้อเสียเปรียบ
1. มีความเป็นอิสระ 2. เจ้าของหรือผู้จัดการเป็นผู้ตัดสินใจทุกเรื่อง 3. กำไรเป็นสิ่งจูงใจที่ดีและเปรียบเสมือนเงินเดือน 4. มีความคล่องตัวในการดำเนินการมากกว่า และมีความไม่เป็นทางการ 5. สายการบังคับบัญชาและการติดต่อสื่อสารสั้น 6. ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน ลูกค้า กับเจ้าของใกล้ชิดและเป็นกันเอง 7. การเริ่มประกอบธุรกิจทำได้ง่าย 8. สามารถประกอบการอยู่ในตลาดขนาดเล็กได้	1. มีโอกาสได้รับเงินทุนและสินเชื่อน้อยกว่า 2. ขาดความสามารถการขายและความลึกซึ้งในการบริหาร 3. ความยากลำบากในการได้มาและการรักษาด้านบุคลากร มีปัญหาการเข้า - ออกสูง 4. ประสบความยากลำบากในการขอความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ เจ้าของต้องใช้ความพยายามอย่างมาก และจะมีความวิตกกังวลอยู่ตลอดเวลา 5. ต้องปฏิบัติงานส่วนใหญ่ด้วยตนเอง ต้องทำงานหนัก ไม่มีเวลาส่วนตัวและพักผ่อนน้อย ถ้าผู้จัดการเกิดเจ็บป่วยก็จะเป็นปัญหาในการดำเนินการอย่างมาก 6. ขาดเงินทุนในการทำงานวิจัยด้านต่าง ๆ 7. มีความเสี่ยง และต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจะสูงกว่า 8. มีข้อจำกัดในด้านการผลิต การตลาด และการให้บริการในตลาดต่างประเทศ

1.3

ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม



1.3.1 ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

การดำเนินธุรกิจขนาดย่อมให้ประสบความสำเร็จได้ จะต้องมีความเข้าใจดังนี้

1. โอกาสทางการตลาดเปิดให้อย่างแท้จริง คือ ต้องศึกษาและมีความรู้ มีข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดอย่างลึกซึ้ง สามารถอ่านแนวโน้มของภาวะเศรษฐกิจ ตลอดจนสามารถพยากรณ์ภาวะที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างแม่นยำ

2. การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพธุรกิจขนาดย่อมต้องเผชิญความซับซ้อน (Complexity) ความไม่แน่นอน (Uncertainty) และภัยคุกคาม (Hostility) หลายด้าน ผู้ประกอบการต้องเป็นผู้มีความสามารถสูงเกี่ยวกับการบริหารกิจการ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

2.1 ตื่นตัวต่อการเปลี่ยนแปลง และยอมรับการเปลี่ยนแปลง

2.2 สามารถปรับตัวหรือบริหารจัดการภายใต้ภาวะการเปลี่ยนแปลงได้อย่างดี

2.3 สามารถสนใจและดึงดูดให้ผู้ได้บังคับบัญชาที่มีความสามารถคงอยู่กับกิจการ และใช้ความสามารถในหน่วยงานนั้นตลอดไป

2.4 เป็นผู้สามารถมองเห็นปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงานได้อย่างชัดเจน

2.5 มีความรู้เกี่ยวกับความต้องการ ความสนใจและข้อมูลอื่นที่จำเป็นของลูกค้า

3. มีเงินทุนที่เพียงพอ รู้จักใช้ทุนให้เป็นประโยชน์แก่กิจการให้มากที่สุด และควรรักษาสภาพคล่อง

4. เจ้าของธุรกิจขนาดย่อมต้องเป็นนักแสวงหาโอกาส ต้องมองเห็นโอกาสแม้ตกอยู่ในภาวะวิกฤตก็ตาม และเมื่อมองเห็นโอกาสแล้วต้องรู้จักหิยบฉวยได้อย่างเหมาะสม

5. ต้องกล้าเสี่ยง เพราะการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมมีโอกาสทั้งกำไรหรือขาดทุน ความเป็นนักเสี่ยงจึงต้องใช้หลักการและเหตุผล

6. ต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดย่อมหน้าใหม่ที่จะเข้าไปแข่งขันในตลาด จะต้องมีความคิดใหม่ ๆ และสร้างสรรค์

7. ต้องมีความอดทน ไม่ท้อถอย โดยเฉพาะในระยะเริ่มแรกของการทำธุรกิจ

8. ต้องใฝ่รู้เรียนรู้ตลอดเวลา และรู้จักขอคำปรึกษาจากผู้รู้ในเรื่องนั้น

9. รู้จักสร้างสัมพันธภาพอันดีระหว่างบุคลากรในกิจการ โดยให้การสนับสนุนความก้าวหน้า การแสดงความคิดเห็น และการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

10. ต้องทำธุรกิจให้เหมือนกระแสน้ำ ซึ่งไหลเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง การเปลี่ยนแปลงของกระแสน้ำก็เหมือนกับการผันแปรของธุรกิจ คือ ต้องรู้จักปรับปรุงและพัฒนาให้ทันต่อเหตุการณ์ก่อนที่ทุกอย่างจะสายเกินไป

1.3.2 ความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

สาเหตุที่แท้จริงที่ทำให้ธุรกิจขนาดย่อมประสบความล้มเหลว คือ **การบริหารที่ขาดประสิทธิภาพ** สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. บุคลากร โดยเฉพาะผู้บริหารมีคุณสมบัติส่วนตัวที่ไม่เหมาะสม เช่น

1.1 ขาดความรู้ในการดำเนินการธุรกิจขนาดย่อมและหน้าที่ทางธุรกิจ (Business Functions)

1.2 ไม่ยอมรับฟังความคิดของผู้อื่น

1.3 ไม่ชอบทำงานหนัก หรือไม่ทำงานล่วงเวลา

1.4 ไม่มีการยืดหยุ่น

1.5 มักจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลง

1.6 นำเงินทุนของกิจการไปใช้จ่ายในกิจกรรมส่วนตัว

1.7 ไม่มีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม หรือไม่รู้หน้าที่ของตนเองดีพอ

1.8 ผู้บริหารกิจการไม่มีลักษณะของความเป็นผู้นำ

2. ขาดการวางแผน เนื่องจากผู้ประกอบการมักมีความสามารถเฉพาะทางด้านเทคนิควิธีการอย่างใดอย่างหนึ่ง แต่ไม่มีความรู้ในด้านการจัดการ

3. มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

4. ขาดการใช้ประโยชน์จากข้อมูล และไม่มีการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์

5. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และเชี่ยวชาญในธุรกิจขนาดย่อม

6. ขาดข้อมูลเกี่ยวกับภาวะตลาดที่เป็นปัจจุบัน

7. ไม่ได้ศึกษาวิจัยด้านเทคนิค วิธี

8. ปัญหาจากคู่แข่ง

9. การขาดจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ (Lack of Enterprenuership) การเป็นผู้ประกอบการจะต้องมีคุณสมบัติหลายประเภท เช่น ความเป็นผู้นำ กล้าได้ กล้าเสีย ต้องเป็นนายของตัวเอง รับผิดชอบต่อความท้าทายและความเป็นอิสระ มีระเบียบวินัยในตัวเองสูง

10. ขาดแรงงานที่มีทักษะ (Skilled Worker) ทำให้ต้องเสียเวลาและลงทุนในการฝึกอบรมตลอดจนต้องสร้างสิ่งจูงใจเพื่อรักษาแรงงานที่มีทักษะไว้

11. ระบบการผลิตมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่ำ ไม่มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยให้ต้นทุนการผลิตสูง สินค้าที่ผลิตได้ไม่มีคุณภาพมาตรฐาน ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้

12. ปัญหาระบบราชการที่ซับซ้อนมาก เน้นเรื่องกฎระเบียบ มีปัญหาด้านเอกภาพและการประสานงานของหน่วยงานที่รับผิดชอบ ในเรื่องการส่งเสริมธุรกิจขนาดย่อม รวมทั้งมีข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการการส่งเสริมธุรกิจขนาดย่อมของภาครัฐ

1.4

ปัญหาและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม



1. ด้านเทคโนโลยีการผลิตและนวัตกรรม ธุรกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่ใช้เทคนิคการผลิตที่ไม่ซับซ้อน เนื่องจากเงินลงทุนต่ำ ผู้ประกอบการขาดความรู้พื้นฐานรองรับเทคโนโลยีที่ทันสมัย

2. การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่วนใหญ่จะประสบปัญหาการขาดแคลนเงินทุน เงินหมุนเวียน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างลำบาก เนื่องจากไม่มีการจัดทำบัญชีเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอสินเชื่อ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมในระบบและจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก

3. ด้านการตลาด ผู้ประกอบการมีข้อจำกัดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และดำเนินกิจกรรมการตลาด ส่วนใหญ่เน้นตอบสนองความต้องการของตลาดท้องถิ่นและตลาดในประเทศเป็นหลัก ตลาดในต่างประเทศมีช่องทางการจัดจำหน่ายจำกัด ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดสมัยใหม่ ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายธุรกิจ

4. ด้านบุคลากร ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงาน อัตราการเข้า - ออกของแรงงานสูง เนื่องจากแรงงานที่มีฝีมือและทักษะมักออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า ทำให้ต้องฝึกคนใหม่อยู่ตลอดเวลา การพัฒนาจึงขาดความต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิต การบริการ และคุณภาพของสินค้า

5. ปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน เป็นสาเหตุหลักของความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม เนื่องจากเจ้าของกิจการมักสนใจแต่เรื่องกำไรขาดทุน โดยไม่ได้ดูเรื่องกระแสเงินสด (Cash Flow) เข้ามาจริงเท่าใด เพราะการขายทั้งแบบเงินสดและเงินเชื่อทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน