

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรม ดังต่อไปนี้

1. จัดฝึกอบรมสัมมนา และให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร ผู้จัดการ และพนักงานในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมทุกประเภท

- การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม , ผู้ประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม

- ด้านการจัดการการลงทุน การผลิต การตลาด

- ด้านเทคโนโลยี เทคนิควิชาการอุตสาหกรรม

- การพัฒนาช่างฝีมืออุตสาหกรรม

- การฝึกอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม

- การพัฒนารูปแบบหัตถกรรม

2. จัดกิจกรรมกระตุ้นจูงใจให้ธุรกิจและหน่วยงานต่าง ๆ เห็นความสำคัญของการเพิ่มผลผลิตและการวิจัย

3. ศึกษาวิเคราะห์โอกาส และรู้ทางการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ ชี้แนะและให้คำปรึกษา แนะนำแก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ

4. ให้บริการข้อมูลแก่ผู้ประกอบการตามความต้องการเฉพาะราย

5. ส่งเสริมพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี แก่อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

6. ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการด้านการตลาดสำหรับสินค้าหัตถกรรม

7. รวบรวมจัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูลด้านแหล่งผลิต และการตลาด

8. ค้นคว้าพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อเผยแพร่ให้แก่ผู้ประกอบการและถ่ายทอดให้แก่ครัวเรือน

9. จัดห้องแสดงผลภัณฑ์หัตถกรรม และจัดกิจกรรมอื่น ๆ เพื่อส่งเสริมและเผยแพร่สินค้าหัตถกรรม

10. ให้บริการเงินทุนหมุนเวียน เพื่อส่งเสริมหัตถกรรมและอุตสาหกรรมในครอบครัว

11. ส่งเสริมพัฒนาการประกอบอาชีพหัตถกรรมและอุตสาหกรรมในครอบครัวของราษฎรทั่วไป ต่างจังหวัดและแหล่งชุมชนแออัด (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม , 2538 , น. 3 - 6 , 16 - 24)

12. จัดทำโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมโดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ คือ เพื่อให้เกิดหมู่บ้านอุตสาหกรรม ที่มีการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัว และหัตถกรรมอย่าง

เป็นระบบทั้งด้านการผลิต การจัดการ และการตลาด และสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เอง (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม)

ฝ่ายเทคโนโลยีอุตสาหกรรม กองอุตสาหกรรมในครอบครัว มีบทบาทดังนี้

ค้นคว้า ทดลอง รวบรวมและเผยแพร่เทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับอุตสาหกรรมในครอบครัว และหัตถกรรมพื้นบ้าน ด้วยการศึกษารูปแบบทดลอง จัดสร้าง และพัฒนาเครื่องมือ เครื่องทุ่นแรง และดำเนินการสาธิตเครื่องมือ เครื่องทุ่นแรง พร้อมทั้งให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการใช้เครื่องมือ เครื่องทุ่นแรง และเทคโนโลยีที่เหมาะสมเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์ในธุรกิจอุตสาหกรรมในครอบครัวพร้อมจัดทำเอกสารแบบคู่มือการใช้ การสร้างเครื่องมือ และเครื่องทุ่นแรงเพื่อเผยแพร่และให้บริการต่าง ๆ ดังนี้ คือ

- บริการศึกษารูปแบบ ทดลอง จัดสร้าง และจัดหาเครื่องมือ เครื่องทุ่นแรง
- บริการให้ยืมเครื่องทุ่นแรงเพื่อการใช้งาน
- บริการจัดสร้างเครื่องทุ่นแรง
- บริการเอกสารแบบคู่มือการใช้เครื่องทุ่นแรง
- บริการสาธิตแนะนำการใช้เครื่องทุ่นแรง
- บริการให้คำปรึกษาแนะนำทางด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมในครอบครัว (กอง

อุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม)

บทบาทของกองส่งเสริมธุรกิจเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร

1.ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลด้านการผลิต การตลาด อุตสาหกรรมเกษตร ศักยภาพของพื้นที่ตลอดจนความต้องการของเกษตรกร

2.วางแผนและกำหนดเป้าหมายการปรับปรุงธุรกิจเกษตร

3.สนับสนุนแผนการผลิตในแต่ละพื้นที่

4.ประสานการดำเนินงานด้านสินเชื่อ และการขายผลผลิตของเกษตรกร

(กองส่งเสริมธุรกิจการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร)

ศูนย์ส่งเสริมธุรกิจเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร มีบทบาทในการสนับสนุนเกษตรกร ดังต่อไปนี้

1.ส่งเสริมการรวมตัวของเกษตรกร ให้เป็นองค์กรของเกษตรกรเพื่อดำเนินธุรกิจเกษตร รวมทั้งส่งเสริมองค์กรเกษตรกรที่มีอยู่แล้วในจังหวัดต่าง ๆ ให้ดำเนินธุรกิจเกษตรด้วยตนเอง นอกเหนือจากการผลิตเพื่อจำหน่ายอย่างเดียว

2.พัฒนาความรู้และทักษะองค์กรเกษตรกรในด้านการบริหารจัดการธุรกิจเกษตร

3. ส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรระหว่างองค์กรเกษตรกรจังหวัดต่าง ๆ

4. ส่งเสริมและสนับสนุนและเป็นผู้ประสานงานในการก่อให้เกิดระบบธุรกิจเกษตรที่มีความเป็นธรรมและเอื้ออำนวยประโยชน์ให้แก่เกษตรกรระหว่างเกษตรกรกับภาคเอกชนและเกษตรกรกับโรงงานอุตสาหกรรม

5. ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจเกษตรและพัฒนาความสามารถของเกษตรกรในด้านการบริหาร การจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (กองส่งเสริมธุรกิจเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร)

ฝ่ายส่งเสริมอาชีพและธุรกิจ กองส่งเสริมอาชีพและรายได้ มีบทบาทดังนี้

1. ศึกษาวิเคราะห์เพื่อกำหนดนโยบาย รูปแบบ แนวทางการดำเนินงานส่งเสริมอาชีพและธุรกิจ

2. สรรหาตลาดแหล่งรับซื้อผลผลิต

3. เป็นศูนย์วิชาการส่งเสริมอาชีพและธุรกิจ

4. ถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสมสู่ชนบท

5. สนับสนุนเทคนิควิชาการด้านการฝึกอบรมแก่ศูนย์/จังหวัด

6. บริหารจัดการฝึกอบรมโครงการส่งเสริมอาชีพและธุรกิจ

7. ประสานงานกับหน่วยราชการและองค์กรเอกชนสนับสนุนให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรรม หัตถกรรม อุตสาหกรรมแปรรูปการผลิตการจัดร้านค้าชนบท

8. ให้ความรู้ด้านตลาดแก่ศูนย์/จังหวัด และชาวชนบท

9. จัดหาแหล่งเงินทุนจากภาครัฐบาล องค์กรเอกชน

10. ดำเนินการจัดสรรบริหารและควบคุมเงินทุนหมุนเวียนให้เป็นไปตามระเบียบ

11. ติดตามสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียน (กองส่งเสริมอาชีพและรายได้ สำนักงานเร่งรัดพัฒนาชนบท กระทรวงมหาดไทย , 2538)

สรุปได้ว่า บทบาทของรัฐในระดับปฏิบัติการได้มีส่วนในการสนับสนุนธุรกิจชุมชนใน 7 ด้าน ดังต่อไปนี้

1. ด้านการพัฒนาการศึกษา และการวิเคราะห์ข้อมูล

- ศึกษาโอกาสและสู่ทางการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ

- ศึกษาข้อมูล สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด จัดวางแผนผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับภาวะการตลาด
 - การให้ความสำคัญกับการวิจัยแบบสหวิทยาที่นำไปสู่การพัฒนาระบบการเกษตรที่กลมกลืนกับธรรมชาติ โดยคำนึงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่น และความหลากหลายทางชีวภาพ
 - การค้นคว้า ทดลองและรวบรวมเทคโนโลยี
2. ด้านการพัฒนาความรู้และทักษะ
- จัดฝึกอบรมสัมมนา และให้คำปรึกษา แนะนำแก่ผู้ประกอบการ
 - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการ และเทคนิคการผลิต
3. ด้านการประสานงาน
- ประสานงานระหว่างเกษตรกร กับภาคเอกชน และเกษตรกรกับโรงงานอุตสาหกรรม
 - ประสานการจัดหาวัตถุดิบ
4. ด้านเงินทุน
- ให้บริการเงินทุนหมุนเวียน
 - มีการกำหนดนโยบายสินเชื่อภาคบังคับ
 - ให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำกว่าตลาด
 - การรับซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการประกอบอุตสาหกรรมขนาดย่อม
5. ด้านการส่งเสริม และเผยแพร่ผลิตภัณฑ์
- รวบรวมจัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูลด้านแหล่งผลิต และการตลาด
 - เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต และบรรจุภัณฑ์
 - การรับซื้อผลิตภัณฑ์
 - จัดห้องแสดง หรือจัดนิทรรศการผลิตภัณฑ์หัตถกรรม
 - จัดประกวดผลิตภัณฑ์
6. ด้านการพัฒนากลุ่ม
- ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจเกษตร
 - ส่งเสริมการรวมตัวของเกษตรกร
7. ด้านการแลกเปลี่ยน
- ส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรระหว่างองค์กรเกษตรกร

บทบาทขององค์กรพัฒนาเอกชน

ในกิจกรรมธุรกิจชุมชน องค์กรพัฒนาเอกชนมีบทบาทสำคัญในการคิดและประสานงานระหว่างรัฐกับประชาชน กับชุมชนหมู่บ้าน ระหว่างนักธุรกิจกับชุมชน และบางครั้งก็กับนักการเมืองเพื่อมาช่วยเหลือชาวบ้าน โดยการเข้ามาทำหน้าที่ให้มีหน้าที่ให้การศึกษา พูดคุยกับชาวบ้านมองว่าชุมชนมีปัจจัยเอื้ออำนวยอะไรบ้าง และร่วมกันกำหนดรูปแบบและกำหนดเศรษฐกิจที่เป็นจริง วางขั้นตอนการเข้าไปแต่ละขั้น (พิทยา ว่องกุล , 2539 ,น. 3-6)

ในส่วนบทบาทหน้าที่ของโครงการธุรกิจเพื่อสังคมในการช่วยเหลือชุมชน จะจัดเจ้าหน้าที่ร่วมประสานงาน และให้คำแนะนำสำหรับแต่ละบริษัท รวมทั้งให้ความช่วยเหลือตามความจำเป็น ผ่านทางศูนย์พัฒนาหมู่บ้านชนบทผสมผสาน เช่น การสาธิตและฝึกอบรมด้านการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ การทำไร่นาผสมผสาน การบริหารกองทุนหมุนเวียนและการให้บริการสาธารณสุขมูลฐาน ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (มีชัย วีระไวทยะ , 2536)

1. ด้านเกษตรกรรม

- สนับสนุนด้านเงินทุนหมุนเวียน
- ปรับปรุงพัฒนาการตลาด
- ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เช่น เมล็ดพันธุ์ดี
- กระจายการผลิตโดยการปลูกพืชหลายชนิด หรือทำการเกษตรผสมผสาน
- เชื่อมโยงการผลิตกับอุตสาหกรรมการเกษตร

2. ด้านอุตสาหกรรมและบริการทั่วไป

- อุตสาหกรรมในครัวเรือน
- อุตสาหกรรมขนาดย่อม
- แหล่งรับซ่อมบำรุงระดับหมู่บ้าน
- ศูนย์ให้บริการธุรกิจ
- กิจกรรมร้านค้า
- การรับจ้างผลิตสิ่งของเครื่องใช้
- ปรับปรุงคุณภาพการศึกษา
- งานฝีมือต่าง ๆ เช่น เย็บปัก จักสาน
- การผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจการของบริษัท

โครงการส่งเสริมเกษตรกรรมทางเลือก จังหวัดพะเยา ได้สนับสนุนกลุ่มผักปลอดสารพิษในด้านต่าง ๆ ดังนี้ (รายงานประจำปี โครงการส่งเสริมเกษตรกรรมทางเลือก, 2538)

1. ติดต่อด้านการตลาด
2. ฝึกอบรมวิทยากรชาวบ้าน
3. ให้การสนับสนุนเมล็ดพันธุ์
4. การประกันความเสียหายของผลผลิต
5. เสริมกระบวนการเรียนรู้ โดยการฝึกอบรม การศึกษาดูงาน การพูดคุยแลกเปลี่ยน
6. รณรงค์เพื่อสร้างกระแสในการบริโภคผักปลอดสารพิษ

โครงการพัฒนาธุรกิจรายย่อยเพื่อการสาธารณสุขมูลฐาน ได้มีบทบาทในการสนับสนุนองค์กรประชาชน ดังนี้

1. เน้นการมีส่วนร่วมของผู้นำ กลุ่มแม่บ้าน และคณะกรรมการที่ปรึกษากลุ่มสะท้อนปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนความต้องการของกลุ่ม เพื่อการหาวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่ม และวัฒนธรรมของชุมชน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการมากขึ้น
2. เน้นติดตามให้คำแนะนำกลุ่มที่มีปัญหามากกว่ากลุ่มอื่น ๆ ส่วนกลุ่มที่ดำเนินงานไปด้วยดี ติดตามให้คำแนะนำตามเป้าหมายของโครงการ คืออย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
3. การฝึกอบรม เน้นการฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการส่วนการฝึกอบรมด้านอื่น ๆ ให้จัดตามความจำเป็นและเหมาะสมตามกิจกรรม เน้นรายกิจกรรมพร้อมกับการศึกษาดูงานธุรกิจที่สำคัญ (โครงการพัฒนาธุรกิจรายย่อยเพื่อการสาธารณสุขมูลฐาน อำเภอพนมไพร จังหวัดร้อยเอ็ด)

ในระดับนโยบายของสำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง มีมาตรการในการดำเนินงานดังต่อไปนี้ (สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง , 2539)

เพื่อส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจชุมชนดำเนินไปภายใต้หลักการ “ สร้างโอกาสให้ชาวชุมชนเมืองในการพัฒนาธุรกิจชุมชน พัฒนารายได้ ” อันเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 และข้อเสนอของชุมชนจึงเห็นควรส่งเสริมให้ชาวชุมชนเมืองสามารถก่อร่างสร้างตัวและช่วยเหลือตนเองได้นำไปสู่การพัฒนาด้านกายภาพ ด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนในระยะยาว ซึ่งมาตรการสำคัญที่น่าจะดำเนินการร่วมกัน มีดังนี้

1. พัฒนาขีดความสามารถและขยายจำนวนกลุ่มอาชีพและผู้ประกอบการในระดับชุมชน โดยการจัดหลักสูตรสัมมนาและฝึกอบรมแก่กลุ่มอาชีพ ผู้ประกอบการในชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านการบริหารจัดการและเทคโนโลยีที่เหมาะสม

2. พัฒนากลุ่มอาชีพที่มีสมาชิกต่างชุมชนให้มีความเข้มแข็งมีความเป็นเครือข่ายและเจริญเติบโตยิ่งขึ้น

3. ให้องค์กรพัฒนาเอกชนสนับสนุนการจัดตั้งและพัฒนากลุ่มออมทรัพย์หรือสหกรณ์ของชาวชุมชนให้เพิ่มขึ้นมีความเข้มแข็งเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจชุมชนต่อไป

4. ให้องค์กรพัฒนาเอกชน เพื่อส่งเสริมให้ชาวชุมชนจัดตั้งกลุ่มอาชีพและประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กรวมทั้งสามารถประสานการจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายสินค้าผลผลิต

5. ดำเนินโครงการพัฒนาชุมชนและพัฒนาอาชีพผสมผสานโดยการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐ ธุรกิจเอกชน และองค์กรชุมชนในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมขนาดเล็กภายในชุมชนใหม่ โดยภาครัฐควรปรับปรุงสิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน ภาษีนิติบุคคล และจัดหาดอกเบี้ยเงินกู้อัตราต่ำ เพื่อให้เกิดแรงจูงใจเพียงพอ

6. เผยแพร่ให้ความรู้ ข่าวสารทั้งด้านการตลาด การผลิต รวมทั้งการประกอบธุรกิจต่าง ๆ ให้แก่ชาวชุมชนอย่างเพียงพอต่อเนื่อง และทันสมัย

7. สนับสนุนบทบาทกลุ่มออมทรัพย์ให้การรณรงค์การประหยัดอย่างฉลาดในครอบครัว เช่น การรวมกันซื้อ (ร้านค้าชุมชน)

8. สร้างสิ่งจูงใจทางมาตรการการเงินและการคลัง ให้ธุรกิจเอกชนที่สนับสนุนธุรกิจชุมชน

9. จัดให้มีกองทุนในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจชุมชน เช่น กองทุนหมุนเวียนเพื่อการประกอบการธุรกิจ กองทุนค้ำชว้วิจัยเพื่อการพัฒนาอาชีพ กองทุนค้ำประกัน เงินกู้ยืม เพื่อการประกอบธุรกิจชุมชน

10. จัดให้มีคณะกรรมการประสานการพัฒนาธุรกิจชุมชนเมืองซึ่งเป็นคณะกรรมการที่ประกอบด้วย ฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะผู้แทนชุมชนในสัดส่วนที่มากพอสมควร เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการประสานการพัฒนาธุรกิจชุมชนเมืองให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

จากมาตรการในการดำเนินงานของสำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง (พชม.) ได้กำหนดเป็นกรอบยุทธศาสตร์การพัฒนาอาชีพของคนจนในเมืองไว้ดังนี้

1. สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มอาชีพ และพัฒนากลุ่มอาชีพเดิมในชุมชน โดยองค์กรชุมชนเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนา
2. พัฒนากลุ่มอาชีพที่มีสมาชิกต่างชุมชน ให้มีความเข้มแข็งเป็นเครือข่ายและเติบโตขึ้น
3. ให้สินเชื่อเพื่อการพัฒนาอาชีพและเป็นทุนในการประกอบอาชีพ
4. พัฒนาทักษะ ความสามารถและทัศนคติของกลุ่มอาชีพและกลุ่มออมทรัพย์ในการบริหารจัดการ การเงิน การบัญชี และการตลาดของกลุ่ม
5. สนับสนุน และพัฒนาระบบ เพื่อเชื่อมโยงกับแหล่งงานภาคธุรกิจที่เป็นความร่วมมือระหว่างชุมชนกับธุรกิจ
6. ดำเนินโครงการพัฒนาชุมชนและพัฒนาอาชีพผสมผสานกรณีชุมชนใหม่
7. ดำเนินโครงการพิเศษ เช่น โครงการที่ภาคเอกชนเข้าร่วมลงทุน (สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง , 2539)

ส่วนแนวทางในการส่งเสริมธุรกิจชุมชนของคนจนในเมือง มีดังนี้

1. การส่งเสริมธุรกิจหัตถกรรมชุมชนประเภททอลงหิน ทองเหลือง เงินถมลงยา เครื่องเงิน และผ้าตีนจก มีแนวทางการส่งเสริมดังนี้
 - กองส่งเสริมควรมีหลักสูตรสำหรับเพิ่มพูนทักษะของกลุ่มอาชีพหัตถกรรม
 - ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม/สหกรณ์เครือข่าย เพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้เป็นกระบวนการ
 - ส่งเสริมให้เกิดแหล่งทุนเพื่อการกู้ยืม
 - ให้มีการจัดทำคู่มือการประกอบธุรกิจชุมชน
 - ผลักดันให้เกิดการหน่วยงานของรัฐเพื่อทำหน้าที่ส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. การส่งเสริมธุรกิจร้านค้าชุมชนในระดับปฏิบัติการและระดับนโยบายดังนี้
 - ระดับปฏิบัติการ
 - ควรส่งเสริมให้มีการค้าขายกับเครือข่ายธุรกิจชุมชนอื่น
 - ควรจัดให้มีเวทีแลกเปลี่ยนของร้านค้า แลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าระหว่างชุมชนทั้งเมือง และชนบทที่มีสินค้าต่างกัน
 - ระดับนโยบายหน่วยงานต่าง ๆ
 - ควรเสนอทางเลือกสินค้าสำหรับร้านค้าที่หลากหลาย

- เป็นศูนย์ข้อมูลสินค้า
- ให้มีการยอมรับสถานภาพขององค์กรชุมชน
- การส่งเสริมการศึกษาอบรมด้านการบริหารจัดการร้านค้า
- การส่งเสริมให้สินค้าเชื่อมต่อกับตลาด
- การส่งเสริมให้เกิดร้านค้ากลางระหว่างชุมชน
- การจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมการจัดตั้งร้านค้าชุมชนโดยมีหน่วยงานภาครัฐเป็นที่ปรึกษาและชุมชนเป็นแกนหลัก

3. การส่งเสริมธุรกิจหาบเร่แผงลอย มีแนวทางดังนี้

- หน่วยงานท้องถิ่น (เช่นเขต) ออกบัตรรับรองการประกอบอาชีพของพ่อค้าเร่เพื่อให้เกิดความเชื่อถือและสามารถเข้าไปขายในหมู่บ้านจัดสรร/โรงเรียนได้
- หน่วยงานท้องถิ่นจัดทำข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลสถานที่จำหน่ายสินค้า
- กลุ่ม/องค์กร ของพ่อค้าหาบเร่แผงลอยเข้าร่วมในการพิจารณาวางแผนจัดการ ออกระเบียบร่วมกับหน่วยงานท้องถิ่น

- มีแหล่งทุนที่หลากหลาย

- กำหนดให้มีการประชุมหารือร่วมกันต่อเนืองระหว่างผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอย

4. การส่งเสริมธุรกิจรับซื้อของเก่ามีแนวทาง ดังนี้

- จัดตั้งกลุ่มให้เข้มแข็งมีสมาชิกที่ชัดเจนดูแลกันได้นำเชื่อถือ
- ประสานกับองค์กรต่าง ๆ เช่น โครงการตาวิเศษ เพื่อประสานงานกับสถานที่ตั้งในการรับซื้อประจำเช่น บ้านจัดสรร โรงเรียน เป็นต้น

- สร้างความเข้าใจเรื่องราคา/ตลาด ให้รับรู้กันทั่วไปมีราคากลาง

- รวมตัวกันให้มีความเข้มแข็งเพื่อต่อรองราคา เรื่องราคาขาย

- จัดหาที่ดินว่างของรัฐให้ชุมชนใช้เป็นร้านซื้อของเก่า

- ให้มีมาตรการพยุงราคาขาย

(สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง , 2538)

กล่าวโดยสรุป บทบาทขององค์กรพัฒนาเอกชนในการสนับสนุนธุรกิจชุมชน ใน 5 ด้านคือ

1. ด้านเงินทุน ได้แก่ การสนับสนุนการระดมทุนภายในชุมชน การสนับสนุนสินเชื่อและเงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาอาชีพ รวมถึงการเข้าร่วมถือหุ้นในการดำเนินธุรกิจ
2. ด้านการจัดการ โดยการพัฒนาทักษะ ความสามารถด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มหรือองค์กรด้านธุรกิจ รวมทั้งการจัดการด้านการผลิต การเงิน และการตลาด

3. ด้านการผลิต ได้แก่ การสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม รวมทั้งการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์

4. ด้านการพัฒนากลุ่มโดยการพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มอาชีพและผู้ประกอบการ โดยการจัดหลักสูตรสัมมนาและฝึกอบรม สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มพื้นฐาน เช่น กลุ่มออมทรัพย์ ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม และเครือข่ายเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง

5. ด้านการประสานความร่วมมือระหว่างองค์กรอื่น เช่น จัดให้มีการระดมความคิด และแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าระหว่างชุมชนทั้งเมือง และชนบทที่มีสินค้าต่างกัน รมรงค์เพื่อสร้างกระแสและสร้างความเข้าใจในการบริโภคผลผลิตของชุมชน รวมทั้งจัดทำโครงการเพื่อให้ภาคธุรกิจเอกชนเข้ามาร่วมในกิจกรรมพัฒนาชุมชน

บทบาทของภาคเอกชน

ชัยยุทธ ปัญญสวัสดิ์สุทธิ์ และ สกนธ์ วรรณวิวัฒนา (2533 , น.84) ได้กล่าวถึงบทบาทของภาคเอกชนต่อนโยบายพัฒนาอุตสาหกรรมไว้ว่า ในปัจจุบันมีการรวมตัวของผู้ประกอบการขนาดย่อมเป็นสมาคมผู้ประกอบการกิจการขนาดย่อม เพื่อเป็นการช่วยเหลือกิจการของตนเองและสร้างอำนาจต่อรองกับทางรัฐบาลเพื่อเรียกร้องขอความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ จากรัฐบาล ทำให้ได้รับความสนใจจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนากิจการขนาดย่อมมากขึ้น เช่น สมาคมอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยมีเป้าหมายหลักเพื่อร่วมมือช่วยเหลือ และสนับสนุนสมาชิกในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ตลอดจนการเจรจากับบุคคลภายนอกทั้งภายในและภายนอกประเทศ ซึ่งรวมถึงภาครัฐบาลด้วย

นอกจากนี้ โสภณ สุภาพงษ์ (2538 , น. 9) ได้กล่าวว่า หน่วยงานของรัฐควรจะหันมาติดต่อกับชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้มากขึ้น เช่น บริษัทบางจาก ต้องการตัดเลื้อผ้าพนักงาน 1 - 2 แสนตัวต่อปี ได้เริ่มประสานกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมซึ่งโดยปกติราชการมักไปติดต่อผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการก็ไปจ้างแรงงานมาทำแต่ถ้ากรมส่งเสริมอุตสาหกรรมติดต่อกับชุมชน และให้ชุมชนผลิตสิ่งเหล่านี้โดยกรมส่งเสริมก็ไปสอนในเรื่องฝีมือ เอกชนเข้าไปช่วยด้านการจัดการ และการตลาดชุมชนก็สามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ ดังนั้นถ้าหน่วยงานของราชการมาติดต่อกับทางชุมชนได้แทนที่จะติดต่อกับคนกลางก็จะเกิดลู่ทางการพัฒนาใหม่ ๆ ขึ้นได้

ส่วน ชดช้อย โสภณพานิช (2539) ได้กล่าวว่า ธุรกิจชุมชนเป็นเรื่องสำคัญแต่ไม่ควรเข้าร่วมโดยสนับสนุนทุกอย่างตลอดไป แต่ควรส่งเสริมให้ธุรกิจอยู่รอดได้ด้วยตนเอง การแก้ปัญหาธุรกิจชุมชน เช่น กลุ่มชาเล้ง อาจต้องสร้างความไว้วางใจ เช่นให้มีการจดทะเบียนเพื่อดูความประพฤติ หาดลาดไว้ รมรงค์ให้แยกขยะ ส่งเสริมให้รู้ราคาตลาด (ซื้อขายตามราคาตลาดโลก) ทั้งนี้หลายฝ่ายอาจต้องมาหารือกันว่าจะสร้างขบวนการอย่างไร เช่น ชุมชนโครงการดาวพิเศษ สภาพัฒน์ ฯ พชม. และอื่น ๆ

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) มีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้กู้ยืมเงินในวงเงินกู้รายละไม่เกิน 10 ล้านบาทในการจัดตั้ง ขยาย และปรับปรุงอุตสาหกรรมขนาดย่อม

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) มีบทบาทโดยช่วยเหลืออุตสาหกรรมขนาดย่อมที่มีโครงการลงทุนที่ดี แต่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เพียงพอให้ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทประกันสินเชื่อ ฯ จะให้การค้ำประกันสินเชื่อในส่วนที่ขาดหลักประกันผ่านสถาบันการเงิน (ผู้ให้กู้) จึงเป็นการช่วยให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจในการให้สินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อมมากยิ่งขึ้น

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย มีบทบาทในการดำเนินงานอุตสาหกรรมขนาดย่อม ดังนี้

- ให้สินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อม
- พัฒนาผู้ประกอบการโดยการจัด Work shop จัดการฝึกอบรมแก่ผู้ประกอบการในด้านการตลาด การบัญชี และการบริหาร ตลอดจนการเปิดคลินิกสำหรับกิจการที่มีปัญหา (หฤทัย สุขยิ่ง , 2538 ,น. 9 - 12)

อาจกล่าวได้ว่า ภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมทั้งในระดับนโยบาย และระดับชุมชน โดยในระดับนโยบายจะพบว่ามีกรรวมตัวของผู้ประกอบการขนาดย่อมเป็นสมาคมเพื่อช่วยเหลือกิจการของตนเอง และสร้างอำนาจต่อรองกับรัฐบาล

ส่วนในระดับชุมชน พบบทบาทของภาคเอกชนในการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- ให้สินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อม
- จัดฝึกอบรมในด้านการตลาด การบัญชี และการบริหาร
- ให้คำปรึกษาสำหรับกิจการที่มีปัญหาในการดำเนินงาน

- ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ เพื่อขอความร่วมมือในการพัฒนาฝีมือ
ของแรงงาน

- ช่วยเหลือด้านการจัดการ การตลาดของชุมชน

- ประสานงานกับรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้
ธุรกิจอยู่รอดได้ด้วยตนเอง

- ขยายและปรับปรุงอุตสาหกรรมขนาดย่อม

- ให้การค้าประกันสินเชื่อในส่วนที่ขาดหลักประกันผ่านสถาบันการเงิน

บทที่ 4

ปัญหาของการประกอบการธุรกิจขนาดย่อมและธุรกิจชุมชน

ปัญหาของการประกอบการธุรกิจขนาดย่อมมีผู้ศึกษาไว้มากมาย ในส่วนนี้จะเสนอปัญหาโดยทั่วไปของธุรกิจขนาดย่อม และธุรกิจชุมชนที่ดำเนินงานโดยองค์กรประชาชน ปัญหาด้านนโยบาย และสรุปประเด็นปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญ

ปัญหาโดยทั่วไปของธุรกิจขนาดย่อม

ในช่วงปี 2530 - 2534 มีผู้ศึกษาปัญหาของการประกอบการธุรกิจขนาดย่อมและอุตสาหกรรมในภูมิภาคที่น่าสนใจดังนี้

สุธี เอกะหิตานนท์ และคณะ (2532 , น. 49-50) กล่าวถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ 4 ประการ คือ

1. ด้านการผลิต

อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ยังไม่มีการใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้า และไม่มี การตรวจสอบคุณภาพของสินค้า จึงเป็นสาเหตุให้สินค้าของอุตสาหกรรมขนาดย่อมประสบปัญหาด้านคุณภาพและความเป็นมาตรฐาน

2. ด้านการตลาด

อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ไม่มีการพยากรณ์การขายล่วงหน้า จึงเป็นสาเหตุทำให้ปริมาณสินค้าที่ผลิตไม่สอดคล้องกับปริมาณความต้องการของตลาด การกระจายสินค้ายังอยู่ในขอบเขตจำกัดในท้องถิ่น และยังไม่ได้นำวิธีการสมัยใหม่ทางการตลาด เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ มาใช้ในการส่งเสริมการขาย หนึ่งคุณภาพของสินค้าก็มีปัญหา ซึ่งด้านนี้เป็นเรื่องที่สืบเนื่องจากปัญหาด้านการผลิต

3. ด้านการเงิน

อุตสาหกรรมขนาดย่อมยังมีปัญหาและอุปสรรคในการกู้ยืมเงิน ซึ่งทั้งนี้เป็นด้วยสาเหตุในเรื่องหลักประกัน และยังเห็นว่าวิธีการกู้ยืมเงินในตลาดการเงินในระบบยังมีความยุ่งยากและระยะเวลาชำระคืนสั้น

4. ด้านการบัญชี

กิจการในต่างจังหวัดแม้จะเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้คนงานและเงินทุนน้อย แต่ระบบงานกลับมีความสลับซับซ้อนมากกว่าในกิจการใหญ่ ๆ ทั้งนี้เนื่องจากในกิจการขนาดใหญ่การแบ่งแยกหน้าที่ของพนักงานสามารถจัดทำได้ดีกว่า เพราะปริมาณมากพอที่จะแบ่งให้

แก่นักงานเป็นสัดส่วนโดยเฉพาะ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจในต่างจังหวัดมักจะกระจาย
เป็นหลาย ๆ ประเภท เพื่อลดความเสี่ยงจากความล้มเหลวในกิจการแต่ละประเภท และเพื่อ
การใช้สินทรัพย์ให้มีประโยชน์สูงสุดสิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในธุรกิจจำต้องอาศัยนักบัญชีที่มีความรู้
และประสบการณ์ที่มากเพียงพอ จึงจะสามารถจัดทำบัญชีให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่
ยอมรับกันโดยทั่วไปได้

ชัยยุทธ์ ปัญญาสวัสดิ์สุทธิ และ สกนธ์ วรรณวัฒนา (2533 , น.105-111) ได้
สรุปปัญหาการพัฒนากิจการขนาดย่อมไว้ดังนี้

1. ปัญหาการขาดแคลนอุปสงค์ของสินค้าที่ผลิตเป็นปัญหาของการไม่มีตลาดรองรับ
หรืออุปสงค์ต่อสินค้าของอุตสาหกรรมที่ผลิตได้มีอยู่ในระดับต่ำ ปัญหาของลักษณะสินค้า
เทคนิคการผลิตและการจัดการ

2. ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ คือ วัตถุดิบที่มีอยู่ไม่สม่ำเสมอ คุณภาพของราค
นั้นไม่คงที่

3. ปัญหาการจ้างงาน

- แรงงานมีไม่เพียงพอ
- ปัญหาของคุณภาพหรือความสามารถความชำนาญของแรงงาน
ในการทำงาน
- ปัญหาการเข้าออกของแรงงานซึ่งเป็นไปตามฤดูกาลผลิตทางการ

เกษตร

- ฝีมือความชำนาญของแรงงานในการทำงาน
- หาแรงงานที่มีฝีมือเพียงพอที่จะเข้ามาดูแลเครื่องจักร

4. ปัญหาด้านเงินทุนและสินเชื่อ

- ผู้กู้ขาดหลักทรัพย์ใช้ค้ำประกันการกู้
- ไม่สามารถหาเงินทุนมาได้พอที่จะนำไปซื้อวัตถุดิบมาสะสมไว้ เพื่อ

ใช้ในช่วงที่วัตถุดิบมีน้อย

- ไม่มีวิธีการจัดระบบการเงินการบัญชีได้อย่างน่าเชื่อถือ ทำให้
ขาดข้อมูลในการประเมินผลการดำเนินงานเพื่อใช้ประกอบการขอ
จึงทำให้ได้สินเชื่อต่ำ

- หน่วยงานรัฐที่สร้างขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือด้านเงินทุน และสินเชื่อของ
อุตสาหกรรมขนาดย่อม มีปัญหาในการดำเนินการปล่อยสินเชื่อ
เพราะข้อจำกัดเรื่องจำนวนบุคลากร และขั้นตอนในการพิจารณา
เงินกู้ เนื่องจากอุตสาหกรรมขนาดเล็กในต่างจังหวัดมีสินทรัพย์อยู่ ในระดับต่ำ

5.ปัญหาด้านข้อมูลข่าวสาร และการช่วยเหลือของรัฐบาลและเอกชน

- ผู้เป็นเจ้าของกิจการไม่เห็นความสำคัญของข้อมูล ข่าวสาร เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กที่เข้าถึงแหล่งข้อมูล
- แหล่งข้อมูลอยู่ห่างไกลไม่สะดวกที่จะติดต่อขอความช่วยเหลือและจะอยู่ในวงแคบเฉพาะสมาชิกไม่มีการกระจายออกไปทั่วถึง

ผู้ศึกษาขณะเดียวกันนี้ ยังได้เสนอปัญหาที่ประสบโดยอุตสาหกรรมในภูมิภาค อีก 4 ประการคือ

1. ปัญหาตลาดและการจัดการ

ปัญหาการตลาดเป็นปัญหาการดำเนินงานที่มีความสำคัญมากที่สุด ปัญหา รองลงมา คือปัญหาด้านวัตถุดิบ และแรงงานในภูมิภาคต่าง ๆ ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพการแข่งขัน กิจการอุตสาหกรรมในภูมิภาคต้องประสบกับการแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตในกรุงเทพฯ อยู่ไม่น้อย แม้ว่าคู่แข่งที่สำคัญยังคงเป็นผู้ผลิตในท้องถิ่นเดียวกัน กิจการที่มีการแข่งขันกับสินค้าเข้ากับสินค้าที่ส่งมาจากกรุงเทพฯ จะมีมากขึ้นเมื่อกิจการมีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลการพึ่งตลาดท้องถิ่นของกิจการ กิจการในภูมิภาคที่ต้องประสบกับการแข่งขันกับสินค้าเข้าปรากฏว่ามีมากในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และเคมีภัณฑ์ โลหะ แต่สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารจะต้องแข่งขันกับสินค้าเข้า และสินค้าที่ส่งมาจาก กรุงเทพฯ เป็นจำนวนมากแม้ว่าคู่แข่งของกิจการที่ผลิตอาหารยังคงเป็นผู้ผลิตในจังหวัดเดียวกัน

สำหรับปัญหาด้านการจัดการนั้น ที่สำคัญ คือ การจัดการด้านการตลาด รองลงมา คือ การจัดการการเงิน การผลิต และการบริหารบุคคล และปัญหาการจัดทำบัญชี การที่ผู้ประกอบการเห็นว่าการจัดการด้านการตลาดเป็นปัญหาสำคัญนั้นสะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันที่แหลมคมขึ้น หรือมีข้อจำกัดทางด้านการตลาดสินค้ามากขึ้น ระหว่างผู้ประกอบการในภูมิภาคต่าง ๆ ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ จะมีปัญหาทางด้านการจัดการด้านการบัญชีน้อยที่สุด และผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีปัญหาทางด้านนี้มากที่สุด ส่วนปัญหาการจัดการตลาดและการเงินนั้น มีความสำคัญในอันดับหนึ่งและสอง สำหรับผู้ประกอบการในทุกภูมิภาค

2. ปัญหาแรงงาน

ลักษณะของตลาดแรงงานที่สำคัญประการหนึ่งในประเทศไทยคือ การมีการเปลี่ยนแปลงของการจ้างแรงงานในภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ ตามฤดูกาลในอัตราสูง และกิจการอุตสาหกรรมมีการใช้แรงงานที่อพยพมาจากท้องถิ่นอื่นในอัตราสูง จากการสำรวจแรงงานในแต่ละปี จำนวนแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในรอบการสำรวจในฤดูฝนจะมีน้อยกว่าจำนวนแรงงานที่ทำการสำรวจในรอบฤดูแล้งอยู่หลายแสนคน เนื่องจากคนงานส่วนหนึ่งจะกลับไปทำงานใน

ภาคเกษตร กิจกรรมอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ในเขตภูมิภาค ที่ต้องอาศัยแรงงานจากครัวเรือนในชนบท จึงมักประสบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงานในบางฤดูกาล การเปลี่ยนแปลงของการจ้างงานตามฤดูกาลนี้ ถ้ามองจากด้านเศรษฐกิจชนบทโดยรวมแล้ว น่าจะเป็นผลดีเพราะแรงงานที่ว่างงานจากภาคการเกษตรสามารถมีโอกาสดำรงการทำงานมากขึ้นจากกิจกรรมอุตสาหกรรม แต่ถ้ามองในแง่ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแล้ว การมีคนงานเข้าออกตามฤดูกาลย่อมมีผลกระทบต่อกระบวนการผลิต นอกจากนี้ การที่คนงานมีการเข้าออกบ่อย ก็อาจเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาฝีมือแรงงานด้วย

แม้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานตามฤดูกาล จะมีผลกระทบต่อการผลิตของอุตสาหกรรมในภูมิภาค แต่ก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคที่สำคัญมาก ในการจำกัดการขยายตัวของอุตสาหกรรมในภูมิภาคเมื่อเทียบกับปัญหาทางด้านอื่น ๆ เช่น ตลาดและวัตถุดิบ

3. ปัญหาการเงิน

ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของกิจกรรมอุตสาหกรรมในภูมิภาคและในเขตชนบท เป็นปัญหาที่ได้รับการกล่าวขวัญกันมาก ภาพที่ปรากฏอยู่ทั่วไปทางด้านเดียวกัน การเงินของกิจกรรมอุตสาหกรรมขนาดย่อมทั้งที่อยู่ในกรุงเทพ ฯ และที่อยู่ในเขตภูมิภาคก็คือ กิจกรรมเหล่านี้ อาศัยเงินทุนตนเองเป็นส่วนใหญ่ ในการก่อตั้งและดำเนินกิจการ ในบรรดาแหล่งเงินทุนจากภายนอกกิจการธนาคารพาณิชย์เป็นแหล่งที่มีความสำคัญที่สุด ส่วนสถาบันการเงินที่ตั้งขึ้นมา เพื่อให้เครดิตแก่กิจกรรมอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ เช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีบทบาทในการให้เครดิตแก่กิจกรรมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่อยู่ในภูมิกษณน้อยมาก ส่วนการกู้ยืมจากบริษัทเงินทุนประเภทอื่น ๆ ก็ยังมีความสำคัญน้อยลงไปอีก แต่การกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ กิจกรรมอุตสาหกรรมขนาดย่อมในภูมิภาคก็มักจะประสบปัญหาการถูกปฏิเสธไม่ให้เงินกู้ การมีวงเงินไม่พอ การขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ฯลฯ นอกจากนี้เนื่องจากการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์มักจะมีลักษณะเป็นเงินกู้ระยะสั้นในรูปของการเบิกเงินเกินบัญชี จึงเป็นข้อจำกัดต่อการกู้เงินมาลงทุนในระยะยาว แม้ว่ากิจกรรมอุตสาหกรรมจำนวนมากจะใช้วิธีต่ออายุการกู้เงินในรูปเบิกเงินเกินบัญชีไปเรื่อย ๆ เพื่อใช้ในการซื้อสินทรัพย์ถาวร ที่จะให้ผลตอบแทนได้ในระยะยาว แต่ด้วยเหตุที่ไม่สามารถจะกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ได้เพียงพอับความต้องการ กิจกรรมอุตสาหกรรมขนาดย่อมในภูมิภาคจึงต้องพึ่งพาตลาดเงินนอกระบบ ซึ่งเงินนอกระบบนี้ก็มักจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก และก็มีกรกล่าวกันเสมอในการศึกษาต่าง ๆ และอาศัยเครดิตทางการค้า ซึ่งเงินนอกระบบนี้ก็มักจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก และก็มีกรกล่าวกันเสมอในการศึกษาต่าง ๆ ว่าการที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูงมากนี้เป็นสิ่งหนึ่งที่ทำให้กิจกรรมเหล่านี้มีข้อเสียเปรียบมากขึ้น เมื่อเทียบกับกิจการขนาดใหญ่กว่า ซึ่งสามารถกู้ยืมเงินจากภายในระบบการเงินที่เป็นทางการได้ง่ายกว่า

4. ปัญหาการเข้าถึงบริการการช่วยเหลือต่าง ๆ ของรัฐ

แม้ว่าในประเทศไทยมีหน่วยงานต่าง ๆ ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมอยู่หลายหน่วยงาน เช่น หน่วยงานต่าง ๆ ภายใต้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรม และหน่วยงานที่สังกัดกระทรวงอื่น ๆ ที่ให้บริการทางด้านข้อมูลข่าวสาร และความช่วยเหลือทางด้านอื่น ๆ และหน่วยงานของรัฐเหล่านี้ได้พยายามขยายขอบข่ายของการบริการอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยข้อจำกัดทั้งทางด้านงบประมาณและกำลังคน การใช้บริการในลักษณะต่าง ๆ มักจะกระจุกแต่ในกรุงเทพ ฯ หรือบางจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจในเขตภูมิภาคเท่านั้น

จากการสำรวจพบว่า กิจกรรมอุตสาหกรรมในภูมิภาคส่วนใหญ่จะไม่รู้จักหน่วยงานของรัฐที่ให้บริการทางด้านต่าง ๆ เช่น ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรม ศูนย์เพิ่มผลผลิตแห่งประเทศไทย สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี กรมวิทยาศาสตร์บริการ และสำนักงานธนากิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และแม้กิจกรรมที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพ ฯ และปริมณฑลเองก็มีผู้ที่ไม่รู้จักหน่วยงานเหล่านี้อยู่เป็นจำนวนมาก แต่โดยเปรียบเทียบแล้วกิจกรรมอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ในเขตภูมิภาคจะมีสัดส่วนที่รู้จักหน่วยงานเหล่านี้ผู้น้อยกว่ามาก และกิจกรรมที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและจังหวัดอื่น ๆ ในภาคกลางที่อยู่นอกเขตกรุงเทพ และปริมณฑลจะมีสัดส่วนที่ไม่รู้จักหน่วยงานเหล่านี้ผู้น้อยกว่าภูมิภาคอื่น ๆ

ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2535 - 2538) ปัญหาของการประกอบธุรกิจขนาดย่อมก็ยังคงมีคล้ายกับช่วงต้น แต่มีการศึกษาบางส่วนที่ระบุถึงปัญหาบางประการเพิ่มเติม ตามสถานการณ์และการแข่งขันของตลาดโลก เช่น ปัญหาด้านนโยบาย ภาษี และสิทธิบัตร เป็นต้น

อารยะ ปรีชาเมตตา (2535) ศึกษาปัญหาของอุตสาหกรรมขนาดย่อม ปรากฏผลดังนี้

1. ปัญหาในระดับของการผลิต

- การขาดประสิทธิภาพในการผลิตที่ทำให้ผลผลิตมีต้นทุนสูง
 - การที่มีอุตสาหกรรมขนาดเล็กจำนวนมากอยู่กันอย่างกระจุกกระจาย
- ย่อมทำให้สถาบันการเงินในระบบมีต้นทุนและความเสี่ยงที่สูงมากขึ้นในการที่จะพิจารณาปล่อยเงินกู้ให้แก่อุตสาหกรรมเหล่านี้ ทำให้ธนาคารพาณิชย์ไม่สนใจที่จะปล่อยเงินกู้ให้แก่อุตสาหกรรมขนาดย่อม
- การส่งเสริมการลงทุนที่ผ่านมาในอดีตมุ่งแต่การส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โดยให้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น ยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักร วัตถุดิบ และอื่น ๆ ได้ช่วยลดต้นทุนการผลิตให้เฉพาะอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมเท่านั้น โดยที่อุตสาหกรรมขนาดเล็กจำนวนมากไม่ได้รับประโยชน์เหล่านี้

2. ปัญหาในด้านการตลาด

- โรงงานขนาดเล็กจำนวนมากในเขตกรุงเทพฯ ฯ ต้องเผชิญกับเรื่องการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง มักจะเป็นการแข่งขันเพื่อความอยู่รอดในระยะสั้นโดยการตัดราคากันเอง ด้วยการลดคุณภาพหรือการลดต้นทุนการผลิต ด้วยวิธีฝ่าฝืน กฎหมายแรงงาน การลดค่าแรง หรือการหลอกล่ียงภาษี
- อุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ตั้งอยู่ในส่วนภูมิภาค มักจะต้องพึ่งพาอาศัยตลาดท้องถิ่นที่มีขนาดเล็กเป็นหลัก

ชาญชัย อาจินสมาจาร (2536) กล่าวถึงความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อมว่าเกิดขึ้นจาก

1. การขาดประสบการณ์รอบด้าน
2. ทุนไม่เพียงพอ
3. การให้สินเชื่อโดยขาดการจัดการที่ดี
4. การจัดรายการสินค้าผิดพลาด
5. การนำเงินธุรกิจมาใช้ส่วนตัว

สุสดี รุมาคม (2537) กล่าวถึงปัญหาของความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อมว่ามีส่วนโดยตรงจากการที่เจ้าของขาดทักษะทางการบริหาร ขาดประสบการณ์ทางธุรกิจและการไม่มีความสามารถของเจ้าของ ได้แก่

ก. ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริหารที่ไม่มีประสิทธิภาพที่ผู้บริหารขนาดย่อมต้องเผชิญมีดังนี้

1. การขาดประสบการณ์ในสายของธุรกิจที่ประกอบการ
2. ขาดประสบการณ์ทางการบริหาร
3. การให้ความสำคัญกับประสบการณ์มากเกินไป ผู้บริหารควรจะเข้าใจความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน การมีส่วนร่วมของกิจกรรมแต่ละด้านของธุรกิจ
4. การไม่มีความสามารถในการบริหาร เนื่องจากขาดความสามารถในการเป็นผู้นำ และความรู้ในการดำเนินธุรกิจ
5. สภาพการแข่งขันอ่อนแอ เช่น ด้านการให้บริการ ราคาของสินค้า และคุณภาพของสินค้าจะไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ
6. ขาดการควบคุมสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม ทำให้เงินทุนจมอยู่ในสินค้า หรือความสิ้นเปลืองที่เกิดจากความเสียหาย หรือความล้าสมัยของสินค้า

7. การควบคุมสินเชื่อไม่เพียงพอ เนื่องจากธุรกิจยึดถือนโยบายการจำหน่ายเป็นเงินสด เจ้าของธุรกิจจะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อยอดขายของธุรกิจพร้อมกันไปด้วย

8. ยอดขายน้อย เนื่องจากทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม สินค้ามีคุณภาพด้อย การโฆษณาไม่มีประสิทธิภาพ ราคาแตกต่างจากคู่แข่งและให้บริการไม่ดี

9. ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม

ข. ปัญหาที่เกิดจากความไม่เอาใจใส่ในธุรกิจ

1. การใช้เวลาไม่เหมาะสม

2. สุขภาพไม่ดี

3. ความเกียจคร้าน

4. ปัญหาทางครอบครัว

5. ความเฉื่อยชา

ค. ปัญหาที่เกิดจากการทุจริต

ง. ปัญหาเกิดจากภัยพิบัติ

ส่วนจรัสพล ธนพิทักษ์ (2537 , น.14-15) มีประเด็นแตกต่างเพิ่มเติม คือ

1. ปัญหาการระดมทุน เนื่องจากผลกำไรมีจำกัดการระดมทุนเองทำได้ยากมาก และธนาคารไม่ค่อยอยากให้อยู่ยืม เพราะกิจการขาดความสามารถในการค้ำประกัน

2. ปัญหาการจัดการ รวมถึงการจัดการด้านการเงิน บุคลากร การขาย

3. ปัญหาด้านเทคโนโลยี

4. ความไม่เป็นธรรมในแง่ตัวบทกฎหมาย

ผลงานล่าสุดของ โชติรัส ขวณิชย์ และคณะ (2538) ได้เสนอปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ 3 ประการ คือ

1. ด้านการจัดการ

เนื่องจากการบริหารขนาดย่อมมักจะมีผู้เกี่ยวข้องไม่มากนัก การดำเนินงานอยู่ภายใต้ความคิดและการตัดสินใจของเจ้าของซึ่งเมื่อต้องทำหน้าที่หลายอย่าง และขาดที่ปรึกษาหรือเพื่อนร่วมงานที่จะช่วยกันคิดพิจารณาและตัดสินใจและทำให้ขาดความรับผิดชอบความรอบคอบ ขาดการวางแผนที่ดีในเรื่องของการจัดหา และการใช้ทรัพยากร ขาดนโยบายด้านสินค้า ขาดการวิเคราะห์ด้านพื้นที่และทำเลที่ตั้ง ขาดการบันทึกที่ดี และการวิเคราะห์ทางการเงิน ปัญหาด้านการจัดการนี้จะครอบคลุมถึงการไร้ความสามารถของผู้ประกอบการ (การขาดคุณวุฒิ) การขาดประสบการณ์ในเชิงบริหารตลอดจนการขาดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประเภทนั้น ๆ

2. ด้านการเงิน

ดังที่กล่าวมาแล้วการประกอบธุรกิจขนาดย่อมมีข้อเสียเปรียบในเรื่องการจัดหาทุน ดังนั้นหากดำเนินธุรกิจอย่างไม่มีประสิทธิภาพหรือขาดความระมัดระวังในเรื่องของการบริหารการเงินแล้วมักจะนำไปสู่ปัญหาทางการเงิน ธุรกิจจะต้องจัดหาและใช้เงินทุนให้เหมาะสมและสอดคล้องและสัมพันธ์กัน โดยมีระบบของการบันทึกบัญชีอย่างเพียงพอมีการควบคุมด้านการบริหารสินค้าและวัตถุดิบมีประสิทธิภาพตลอดจนมีการควบคุมสินเชื่ออย่างเพียงพอซึ่งจะต้องอาศัยการทำงานและติดตามงานอย่างรอบคอบ ซึ่งเจ้าของคนเดียวมักจะขาดความรับผิดชอบ ขาดความรอบคอบในเรื่องต่าง ๆ เหล่านี้

3. ด้านแรงงาน

ธุรกิจขนาดย่อมซึ่งมีข้อเสียเปรียบด้านการได้มาซึ่งลูกจ้างที่มีความสามารถมักจะประสบปัญหาการขาดผู้ที่มีความรู้ความสามารถที่เหมาะสมกับงาน การจ้างงานมักจะอาศัยบุคคลรอบข้าง เช่น ลูกหลานญาติพี่น้อง บุคคลเหล่านี้มักจะขาดคุณสมบัติตามที่ต้องการ การจ้างลูกจ้างก็จะประสบปัญหาการเข้าออกงานสูงทำให้ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการฝึกหัดคนงานใหม่ออยู่เสมอ

ธุรกิจประสบปัญหาเฉพาะได้ดังต่อไปนี้

- การเริ่มต้นกิจการด้วยเงินทุนที่ไม่เพียงพอ
- การเลือกทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม
- มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป
- การขาดการวางแผนและกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน
- มีการเก็บบันทึกทางการเงินที่ไม่เพียงพอ
- การไม่ปฏิบัติตามแนวทางการบริหารสมัยใหม่
- มีการถอนทุนคืนมากเกินไป
- ยอดขายไม่เพียงพอ
- มีต้นทุนดำเนินการสูง
- มีนโยบายสินเชื่อและเรียกเก็บเงินไม่มีประสิทธิภาพ
- มีสินค้าผิดประเภทมากเกินไป

ปัญหาด้านนโยบายที่ก่อให้เกิดความเสียเปรียบกับอุตสาหกรรมขนาดเล็ก

ประเด็นสำคัญที่เป็นปัญหาด้านนโยบายนั้น อารยะ ปรีชาเมตตา (2535) ได้ศึกษาพบว่า

1. ระบบภาษี

การให้สิทธิพิเศษยกเว้นภาษีรายได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax) มีผลให้อุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการขนาดเล็กเสียเปรียบ เนื่องจากโรงงานเหล่านี้มักไม่ได้รับสิทธิพิเศษดังกล่าว

2. นโยบายค่าจ้างขั้นต่ำ

สาเหตุหนึ่งที่ธุรกิจขนาดเล็กมีค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ต่ำกว่าคือ การที่ธุรกิจขนาดเล็กสามารถจ่ายค่าจ้างแรงงานในอัตราต่ำกว่าได้ หรือมีการทำงานต่อวันที่ยาวนานกว่า แม้ว่าในระยะสั้นโรงงานขนาดเล็กอาจจะไม่ถูกกระทบจากการมีค่าจ้างขั้นต่ำก็ตาม แต่ในระยะยาวแล้ว ค่าจ้างขั้นต่ำที่สูงเกินไปจะมีผลทำให้ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าส่งออกของไทยน้อยลง ส่งผลให้โรงงานขนาดเล็กที่จะได้รับงานในลักษณะการรับช่วงจ้างเหมาที่ลดลง

3. นโยบายสินเชื่อ

การให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ มักจะเลือกให้กับโรงงานขนาดใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือและมีประวัติข้อมูลที่ตรวจสอบได้ง่ายกว่าโรงงานขนาดเล็ก อีกทั้งยังสามารถหาหลักทรัพย์มาค้ำประกันได้มากกว่าจึงทำให้สินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้กู้ส่วนใหญ่จะให้แก่โรงงานขนาดใหญ่ และที่ผ่านมามีนโยบายเพดานภาษีดอกเบี้ยก็เท่ากับเป็นการลดแรงจูงใจไม่ให้ธนาคารพาณิชย์ให้กู้แก่โรงงานขนาดเล็ก เนื่องจากไม่สามารถติดดอกเบี้ยสูงตามระดับความเสี่ยงที่มีอยู่มากได้ (อารยะ ปรีชาเมตตา , 2535 , น. 28-30)

ปัญหาของการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการโดยองค์กรประชาชน

อรทัย ทรายมูล (2536) กล่าวถึงปัญหาในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน ไว้ดังนี้

1. ความสามารถในการบริหารจัดการ (ผู้นำและเจ้าหน้าที่ต้องสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคมได้)

2. คุณธรรมในการบริหารจัดการ (มีอุดมการณ์ มีความเสียสละต่อผลประโยชน์)

3. การขาดแคลนบุคลากร

4. ความขัดแย้งภายในองค์กร

5. ทุนประกอบการ

6. นโยบายรัฐ

- รัฐไม่ส่งเสริมการศึกษาเพื่อสร้างองค์กรประชาชนอย่างจริงจัง
- รัฐไม่ส่งเสริมองค์กรประชาชนในการแก้ปัญหา

7. โครงสร้างของทางราชการไม่เอื้อให้องค์กรมีความคล่องตัว
อาจจำแนกปัญหาของธุรกิจชุมชน ตามประเภทของธุรกิจ ดังรายละเอียดตามตัวอย่างโครงการต่อไปนี้ คือ

1.ธุรกิจการผลิตและการตลาด

1.1 โครงการธุรกิจชุมชน สมาคมพัฒนาไทยพายัพ จ.น่าน

- 1) แหล่งวัตถุดิบธรรมชาติถูกทำลาย และมีน้อยลง
- 2) วัตถุดิบจากภายนอกราคาไม่แน่นอน และมีราคาแพง
- 3) คุณภาพของสินค้าที่ผลิตไม่ได้มาตรฐาน
- 4) มีการลอกเลียนแบบ
- 5) การแข่งขันจากตลาดภายนอก
- 6) ตลาดไม่แน่นอน
- 7) เงินทุน สินเชื่อมีจำกัด

1.2 สหกรณ์การเกษตรเมืองสุพรรณบุรี จำกัด มีปัญหาในด้านสินเชื่อทั้งเงินกู้ระยะสั้น และระยะปานกลาง มีเงินกู้คงเหลืออยู่ที่สมาชิก และมีดอกเบี้ยยค้างชำระเป็นจำนวนมาก (ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ และจอมประสาน ผิวหนู ,2537 , น. 29)

1.3 โครงการส่งเสริมเกษตรผสมผสานเชิงธุรกิจ สหกรณ์การเกษตร โนนดินแดง กิ่งอ.โนนดินแดง จ.บุรีรัมย์ มีปัญหาอุปสรรค คือ

- 1) ที่ดินทำการเกษตรไม่มีเพิ่มขึ้น ส่วนมากเป็นของนายทุนปลูกยูคาลิปตัส
- 2) รายได้น้อยกว่ารายจ่าย สมาชิกต้องออกไปทำงานก่อสร้างในช่วงนอกฤดูกาลผลิต
- 3) การบริการส่งปุ๋ยไม่ทันตามฤดูกาลผลิต
- 4) การทำนาได้ปีละ 1 ครั้ง ใช้เนื้อที่ทำการเกษตรมาก ผลผลิตผันแปรตามเนื้อที่ที่ปลูก

1.4 กลุ่มออมทรัพย์พัฒนาบ้านพ้อแดง มีปัญหาด้านการตลาด คือ

- 1) การสั่งซื้อ
 - สมาชิกบางคนไม่ส่งตามระเบียบกลุ่ม
 - สมาชิกส่งโดยไม่คิดให้รอบคอบ
 - สมาชิก ส่งสินค้าเกินวงเงินที่มี
- 2) การซื้อ - ขาย
 - กลุ่มซื้อมาแล้วตามที่สมาชิกสั่งแต่สมาชิกมารับสินค้าล่าช้า

- ซื้อสินค้าล่าช้า
- สมาชิกไม่เข้าใจในระบบการซื้อ - ขาย
- สมาชิกไม่ค่อยจะมีการจ่ายเงินสด ทำให้กลุ่มซื้อสินค้าได้น้อย เพราะขาดเงินสด

3) การผ่อนชำระ

- สมาชิกไม่ค่อยให้ความสำคัญต่อการผ่อนชำระอย่างต่อเนื่อง
- บางคนจ่ายเงินโดยไม่ได้รับใบเสร็จรับเงิน ทำให้สมาชิกไม่มีหลักฐานการจ่ายเงิน

1.5 กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ จ.พะเยา มีปัญหาในการผลิต คือ

- 1) การคัดคุณภาพผักที่จะส่งขาย
- 2) การขนส่ง
- 3) ผักที่ปลูกได้มีคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร ทำให้เกษตรกรท้อถอยและหมดกำลังใจ
- 4) การผลิตผักในช่วงแรกไม่สามารถผลิตผักได้ เนื่องจากดินยังไม่สามารถปรับตัวได้มากเท่าที่ควร
- 5) มีแมลงรบกวนค่อนข้างมาก
- 6) เกษตรกรขาดประสบการณ์ในการปลูกผัก
- 7) ยังไม่สามารถปลูกผักให้มีความหลากหลายได้
- 8) ความต่อเนื่องของผักที่ปลูกยังไม่มี
- 9) ขาดการประชาสัมพันธ์กับกลุ่มผู้บริโภค
- 10) ปัจจัยการผลิต (ปุ๋ยคอก) เริ่มมีราคาแพง
- 11) ตลาดผักปลอดสารพิษยังมีไม่มากพอ

2. ธุรกิจบริการ

2.1 โครงการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อยเพื่อการพัฒนาสาธารณสุขมูลฐาน อำเภอพนมไพร จังหวัดร้อยเอ็ด มีปัญหา คือ

- 1) เงินทุนไม่พอเหมาะ
- 2) ร้านค้าในหมู่บ้านมีจำนวนมากจึงจำหน่ายสินค้าได้น้อย
- 3) อุปกรณ์การประกอบการเริ่มต้นมีราคาแพง
- 4) เงินเชื่อมีจำนวนมาก

5) ระบบการตรวจนับสินค้า ระบบการเงิน- การบัญชีผู้ขายมีจำนวนน้อย

6) การหมุนเวียนเงินยังไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากต้องซื้อสินค้าเข้าร้านเป็นจำนวนมาก

7) กิจกรรมมีหลายอย่าง การควบคุมไม่รัดกุม

2.2 การดำเนินงานของร้านสหกรณ์เทเวศน์ จำกัด มีปัญหาและอุปสรรคคือ มีจำนวนเจ้าหน้าที่น้อยเกินไปไม่เพียงพอต่อการอำนวยความสะดวกแก่สมาชิก และคนทั่วไป คนจำนวนหนึ่งยังไม่มาสมัครเป็นสมาชิกเพราะเหตุผลว่าสินค้ามีให้เลือกน้อย ไม่มีสินค้าที่ต้องการ ยังไม่มีผู้จัดการที่มีความรู้ ความสามารถในการเจรจาต่อรองเพื่อให้ธุรกิจของสหกรณ์เป็นไปอย่างกว้างขวาง และบริการให้แก่สมาชิกได้อย่างต่อเนื่อง และสินค้าบางอย่างมีราคาแพงกว่าท้องตลาดทั่วไป (ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์ , 2534 , น. 26-32)

2.3 ธุรกิจการเกษตรของสหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด มีปัญหาคือ ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ถ้าโดยเฉพาะธุรกิจของธุรกิจทั้ง 2 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง สาเหตุเนื่องมาจากค่าใช้จ่ายเฉพาะธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นมาก ในขณะที่รายได้เฉพาะธุรกิจลดลง

2.4 ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย (แผนกซูปเปอร์มาเก็ต) ในปัจจุบันประสบปัญหาขาดทุนติดต่อกันมาเป็นเวลา 2 ปี สาเหตุเพราะเงินเดือนพนักงานร้านสหกรณ์สูงขึ้นทุกปี ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ค่าสวัสดิการพนักงาน หนี้สงสัยจะสูญลูกหนี้ สินค้าขาดบัญชี ค่าซ่อมแซมอาคาร- อุปกรณ์ ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น (ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ, 2538 , น. 43-44)

2.5 กลุ่มออมทรัพย์บ้านพ้อแดง มีปัญหาด้านการส่งเงินสัจจะ

1) สมาชิกไม่ค่อยให้ความสำคัญกับเวลา

2) สมาชิกบางคนส่งเงินสัจจะเดือนเว้นเดือน ทำให้คณะกรรมการมีความยุ่งยากและผิดพลาดได้ง่าย และทำให้ล่าช้าในการตรวจเช็คสมุดคู่ฝาก

3) สมาชิกไม่มีระเบียบวินัยในการส่งสัจจะ เช่น การเข้ารุ่มล่อม หรือต้องการจะให้เสร็จโดยเร็ว

4) กรรมการตรวจเช็คเงินไม่ละเอียด ทำให้เกิดการผิดพลาด

2.6 ปัญหาและอุปสรรคของสหกรณ์แท็กซี่

2.6.1 ปัญหาการดำเนินงาน

1) การดำเนินงานของสหกรณ์แท็กซี่มีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อช่วยแก้ปัญหาความเดือดร้อนของบรรดาสมาชิก ซึ่งเป็นผู้มีอาชีพขับรถแท็กซี่ การดำเนินงานของสหกรณ์แท็กซี่มีข้อจำกัดหลายประการที่ทำให้สหกรณ์ไม่อาจให้บริการสนองต่อความต้องการของสมาชิกได้อย่างเต็มที่ตามที่สมาชิกต้องการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการจัดหารถแท็กซี่มาให้สมาชิกได้มีโอกาส ชื้อ เช่าซื้อ หรือครอบครองเป็นกรรมสิทธิ์เนื่องจากทางหน่วยราชการมีนโยบายควบคุมรถแท็กซี่ในเขตกรุงเทพฯ ฯ

2) ขาดเงินทุนการดำเนินงาน ทำให้ประสิทธิภาพการบริหารงานยังไม่อำนวยประโยชน์ให้แก่สมาชิกตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ สหกรณ์ยังไม่สามารถบริการกับสมาชิกได้ 100 % เพราะสหกรณ์ขาดเงินทุนในการดำเนินงานอีกมาก ทุนดำเนินงานของสหกรณ์นั้นมาจากเงินกู้ยืมอื่น ๆ และเงินทุนภายในอันได้แก่ เงินค่าหุ้น เงินรับฝาก เงินสำรอง และเงินสะสมต่าง ๆ เนื่องจากเงินทุนในเรื่องการให้เช่า เช่าซื้อ ซื้อรถ ต้องใช้จำนวนเงินสูงมาก

3) โดยที่ลักษณะการดำเนินงานของสหกรณ์มีส่วนที่ต้องรับผิดชอบความเสียหายต่อบุคคลภายนอก การพิจารณาในด้านคุณสมบัติของสมาชิกจึงควรพิจารณาโดยละเอียดรอบคอบ เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายแก่สหกรณ์ เช่น การกำหนดคุณสมบัติและการลาออกของสมาชิก ซึ่งขณะนี้หลายสหกรณ์ยังมีคดีความอยู่ระหว่างถูกฟ้องดำเนินคดีเพื่อชดเชยค่าเสียหายแก่บุคคลภายนอกหลายคดี ซึ่งอาจมีผลให้สหกรณ์ต้องมีการระงับพื้นที่สินที่อาจเกิดขึ้น

4) สหกรณ์ที่ไม่ได้รับการจัดสรรป้ายทะเบียน บางสหกรณ์ประสบผลขาดทุนเนื่องจากปริมาณธุรกิจมีไม่เพียงพอ จึงทำให้รายได้ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย สมาชิกค้างค่าบำรุงเป็นจำนวนมาก สหกรณ์ต้องติดหนี้สินเป็นจำนวนมาก สหกรณ์ควรจะได้พิจารณาปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานให้พ้นจากภาวะการขาดทุนเพื่อให้สหกรณ์มีฐานะการเงินที่คล่องตัวและมั่นคงยิ่งขึ้น ซึ่งควรพิจารณาควบคุมด้านรายจ่ายให้เป็นไปโดยประหยัด

2.6.2 ปัญหาด้านสมาชิก

1) สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจหลักและวิธีการสหกรณ์ จึงทำให้สมาชิกไม่ให้ความช่วยเหลือแก่สหกรณ์เท่าที่ควร ประกอบกับต้องประกอบอาชีพโดยไม่มีวันหยุด ทำให้สหกรณ์กับสมาชิกขาดการติดต่อเพียงแต่ชำระค่าบำรุงก็เพียงพอแล้ว จะให้ปฏิบัติหน้าที่อย่างอื่น จะเป็นการมากเกินไป เพราะไม่มีเวลา และไม่ได้สนใจที่จะติดตามตรวจสอบดูแลการดำเนินงานของสหกรณ์ในฐานะเจ้าของคนหนึ่ง

2) ปัญหาในเรื่องการออมทรัพย์ของสมาชิกคือ สมาชิกส่วนหนึ่งมีรถยนต์เป็นของตนเอง และเป็นผู้มีฐานะดีอยู่แล้วมีความเห็นว่าการฝากเงินไว้กับสหกรณ์นั้นมีความมั่นใจและหลักประกันไม่มั่นคงเหมือนกับธนาคาร

3) สมาชิกซ้ำซ้อน เนื่องจากสมาชิกบางคนมีป้ายทะเบียนตั้งแต่ 2 ป้ายขึ้นไป มีทั้งป้ายทะเบียนของตนเองและป้ายทะเบียนของสหกรณ์ มีรถสังกัดอยู่หลายสหกรณ์จึงต้องเป็นสมาชิกอยู่หลายสหกรณ์ซึ่งเป็นการผิดข้อบังคับของสหกรณ์ ข้อ 4 (5) ว่าด้วยเรื่องคุณสมบัติของสมาชิกมิได้เป็นสมาชิกของสหกรณ์อื่น

2.6.3 ปัญหาด้านอื่น ๆ

1) การประกันภัยรถแท็กซี่ บริษัทประกันภัยหลายบริษัทไม่ยอมรับประกันภัยรถแท็กซี่

2) ค่าเช่ารถและค่าโดยสารสูง

3) รถผิดกฎหมาย ได้แก่ รถยนต์ส่วนบุคคลติดป้ายแท็กซี่ รถรับจ้างต่างจังหวัด รถรับจ้างระหว่างจังหวัด มอเตอร์ไซด์รับจ้างแย่งรับผู้โดยสาร

4) จำนวนรถแท็กซี่ไม่เพียงพอกับผู้เช่าขับ

(ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ , 2537)

2.7 กลุ่มอาชีพสามล้อถีบ การสำรวจความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพสามล้อถีบ จ.สมุทรปราการ สภาพปัญหาโดยทั่วไปคือ สภาพปัญหาการจราจร การขยายตัวของเมือง ทำให้มีรถมากขึ้น สามล้อเป็นยานพาหนะที่มีความเร็วต่ำไม่สอดคล้องกับปัจจุบัน และกีดขวางทางจราจร ไม่มีที่จอดเพราะมีวินมอเตอร์ไซด์ ซึ่งมีกลุ่มผลประโยชน์เข้ามาแทนที่รถที่สองล้อสามล้อมีการเพิ่มขึ้นอย่างไม่มีระเบียบ ทิศทางและไม่มีองค์การของผู้ขับขี่เกิดขึ้นในการกำกับดูแลกันเองมีการเปลี่ยนอาชีพ เคลื่อนย้ายแรงงานอยู่บ่อย ๆ ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขับขี่จะเป็นระยะสั้น ๆ ประการที่สามในส่วนของมาตรการของรัฐบาลของรัฐบาลในการกำกับดูแลเรื่องสามล้อถีบยังไม่มีชัดเจนซึ่งที่ผ่านมา รัฐบาลเองได้พยายามประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อแก้ปัญหาแต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ อีกทั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบก็แล้วแต่ความพร้อมของแต่ละที่ ซึ่งถ้าไม่มีหน่วยงานพัฒนาบ้างก็เป็นภาระกิจของงานเทศกิจ อนามัย เป็นต้น (เอกสารการสำรวจความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพสามล้อถีบ จ.สมุทรปราการ , สำนักงานพัฒนาชุมชน , 2539)

3. ธุรกิจของคนจนในชุมชนเมือง

3.1 โครงการพัฒนาอาชีพคนจนในเขตเมือง ผลปรากฏว่า ในระยะที่ผ่านมาการพัฒนาอาชีพและเศรษฐกิจชุมชนยังมีความมั่นคงและคืบหน้าไม่มากเท่าที่ควรทั้งนี้อาจมีสาเหตุจากหลายประการคือ

1) ขาดเงินหมุนเวียน ต้องเสียดอกเบี้ยอัตราสูงจากการกู้ยืมนอกระบบ

2) สินค้าถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง และค่าจ้างแรงงานต่ำเพราะถูกเหมาต่อมาเป็นทอด ๆ กว่าถึงผู้ทำงานรายสุดท้ายก็ลดลงไปครึ่งหนึ่งหรือกว่าครึ่ง

3) ขาดแหล่งวัตถุดิบ มีวัตถุดิบจำกัด คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน

4) ขาดทักษะการบริหาร การจัดการ เช่น ด้านบัญชี การเงิน การตลาด

5) มีทุนน้อยทำให้ต้นทุนสินค้าสูง แข่งขันกับกิจกรรมขนาดใหญ่ไม่ได้ เช่น ร้านค้าขนาดเล็ก

6) สินค้าหรือบริการไม่ได้รับความนิยม เนื่องจากสังคมเปลี่ยนแปลง เช่น คนไม่นิยมใช้บริการสามล้อรับจ้าง

7) เผชิญกับข้อกำหนด ระเบียบกฎหมายที่ไม่เอื้ออำนวย เช่น กฎหมายของตำรวจเทศกิจ

8) สังคมรังเกียจ เช่น อาชีพรับซื้อของเก่าถูกมองว่าสกปรก เกะกะ กีดขวางการจราจร

9) สินค้าบางประเภท เช่น สินค้าหัตถกรรมเครื่องทองลงหิน เป็นต้น ไม่ค่อยได้รับความสนใจจากเยาวชนรุ่นหลัง ทำให้ขาดผู้รับช่วงในการผลิตต่อไป

10) ขาดข้อมูลข่าวสารเพื่อการประกอบธุรกิจ

11) ขาดการสนับสนุนจากองค์กรภายนอกอย่างต่อเนื่องครบวงจร และการสนับสนุนไม่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน

12) การฝึกอบรมด้านการพัฒนาอาชีพ/ทำธุรกิจไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร ชาวชุมชนไม่มีเวลาฝึกอบรมและต้องการงานที่มีรายได้เป็นรายวันมากกว่า (สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง , 2539)

นอกจากนี้ในการสัมมนาเรื่อง “ แนวทางส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจชุมชน ” 26 ส.ค. 39 ที่โรงแรมฟอร์จูนบลูเวฟ ตัวแทนชาวชุมชนจาก 5 กลุ่มอาชีพได้ให้รายละเอียดการประกอบอาชีพ ปัญหาอุปสรรค และเสนอแนวทางการประสานความร่วมมือจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1.กลุ่มอาชีพรับซื้อของเก่า

-ถูกจำกัดเวลาทำมาหากิน เพราะรถซาเล้ง (สามล้อแดง) วิ่งได้เฉพาะเวลา

10.00-16.00 น.

-ราคาของที่รับซื้อต่ำ

- สังคมมีทัศนคติไม่ดีต่ออาชีพ
- 2.กลุ่มหาบแร่แผงลอย
 - ไม่มีสถานที่จำหน่ายแน่นอน และราคาสินค้าต้นทุนสูง
 - กฎระเบียบของทางราชการ เช่น ห้ามขายในบางพื้นที่ และในวันพุธ
- 3.กลุ่มธุรกิจข้าวสารชุมชน
 - ปัญหาด้านการจัดการ และด้านเงินทุน
 - การซื้อขายจะต้องผ่านพ่อค้าคนกลางแทนที่จะซื้อกับชาวนาได้โดยตรง
- 4.กลุ่มร้านค้าชุมชน
 - ขาดความชำนาญในการบริหารจัดการ
 - สถานที่คับแคบ
 - สินค้ามีต้นทุนสูง
- 5.กลุ่มงานหัตถกรรมชุมชน
 - ขาดความรู้
 - สถานที่ที่แสดงสินค้ามีราคาแพง
 - ขาดแคลนแรงงาน
 - ปัญหาสุขภาพของผู้ผลิต

จากการทบทวนวรรณกรรมเรื่องปัญหาของการประกอบธุรกิจชุมชน จะพบปัญหาของการประกอบอุตสาหกรรมขนาดกลาง อุตสาหกรรมขนาดย่อม ธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจขนาดย่อย ธุรกิจขนาดเล็ก และธุรกิจชุมชน ซึ่งข้อมูลที่พบจะมีลักษณะแตกต่างกันไป ตามขนาดและประเภทของกิจการที่ประกอบการ แต่เมื่อพิจารณาถึงปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลถึงการพัฒนา และการขยายตัวของกิจการแล้ว สามารถที่จะสรุปปัญหาดังกล่าวได้ดังต่อไปนี้

1. ปัญหาด้านการบริหาร จัดการ

การบริหารจัดการธุรกิจขนาดย่อม มักเป็นกิจการที่เจ้าของดำเนินการเองเป็นส่วนใหญ่ จึงไม่มีการจัดระบบการบริหารจัดการอย่างชัดเจนเป็นเพราะว่า

- 1.1 เจ้าของกิจการขาดทักษะทางการบริหาร ขาดประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการ การวางแผนงาน การควบคุมงาน การขาย และการบัญชี
- 1.2 เจ้าของขาดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ
- 1.3 เจ้าของไม่เอาใจใส่ในธุรกิจ เช่น ความเกียจคร้าน การใช้เวลาที่ไม่เหมาะสม

1.4 ปัญหาการทุจริต เช่น การนำเงินมาใช้ส่วนตัว

1.5 เจ้าของธุรกิจไม่มีเวลาเพียงพอ ในการจัดการกับการบริหารงานทุก ๆ ด้าน

ส่วนการทำธุรกิจชุมชน โดยกลุ่มหรือองค์กรประชาชน ก็จะมีปัญหาเพิ่ม ในส่วนของการทำงานเป็นทีม การตัดสินใจโดยกลุ่ม ระเบียบวินัยของสมาชิก และกรรมการ

2. ปัญหาด้านเงินทุน และสินเชื่อ

แม้ว่าการประกอบธุรกิจชุมชนจะใช้เงินทุนไม่มากนัก แต่ก็มักจะเป็นเงินทุนของผู้ก่อตั้งเป็นส่วนใหญ่และมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินด้วย ซึ่งปัญหาด้านเงินทุน และสินเชื่อ ที่พบในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน มีดังต่อไปนี้

2.1 มีเงินทุนจำกัดในการประกอบธุรกิจ ทำให้ขาดเงินสำรองและเงินหมุนเวียนในการขยายกำลังการผลิต การขยายกิจการ และนำมาซื้อวัตถุดิบ

2.2 ขาดแคลนแหล่งทุน เนื่องจากสถาบันการเงินมีวงเงินที่จะให้กู้ยืมจำกัด เพราะธุรกิจชุมชนเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่มีความเสี่ยงสูง อีกทั้งขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันตามวงเงินที่ธนาคารกำหนด จึงทำให้ไม่สามารถกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ได้

3. ปัญหาด้านการตลาด

การตลาดที่พบในการประกอบการธุรกิจชุมชนอาศัยตลาดในท้องถิ่นที่มีขนาดเล็ก เพราะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงานถูก และสะดวกต่อการขนส่ง ในปัจจุบันมีการแข่งขันจากตลาดภายนอกสูงเพราะการคมนาคมขนส่ง การติดต่อสื่อสารมีความสะดวก และมีค่าใช้จ่ายต่ำ ทำให้ตลาดในท้องถิ่นมีลักษณะที่แคบลง และขาดตลาดรองรับที่แน่นอน ส่งผลให้มีสินค้าคงเหลือ ที่มีความเกี่ยวข้องกับคุณภาพ และแบบของผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐาน

4. ปัญหาด้านแรงงาน

การประกอบการธุรกิจชุมชนจะพบปัญหาที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจชุมชนคือการขาดแคลนแรงงานโดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลผลิตทางการเกษตร และค่าจ้างต่ำ ทำให้แรงงานบางส่วนออกไปทำงานในธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีค่าจ้างสูง อีกทั้งต้องมีการพัฒนาด้านฝีมือ ความชำนาญของแรงงานเพื่อให้ทันสมัยต่อความต้องการของตลาด

5. ปัญหาด้านวัตถุดิบ

ปัญหาด้านวัตถุดิบที่พบในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน คือ การที่วัตถุดิบมีจำนวนจำกัด วัตถุดิบมีราคาแพง ราคาไม่แน่นอน และคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน สาเหตุเนื่องมาจากการที่แหล่งวัตถุดิบจากธรรมชาติถูกนำมาใช้จนเหลือน้อยลง หรือถูกจำหน่ายให้กับนายทุน

6. ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตที่พบในการดำเนินธุรกิจชุมชน ส่วนใหญ่เป็นปัญหาที่เกิดจากการขาดประสิทธิภาพในการผลิต ทำให้สินค้า หรือผลิตภัณฑ์ด้อยคุณภาพเนื่องมาจากผู้ผลิตขาดประสบการณ์ และทักษะ ความสามารถในการผลิต อีกทั้งเป็นการผลิตที่ใช้แรงงานคน โดยไม่ได้ใช้เครื่องจักรในการผลิต ทำให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ประสบปัญหาด้านคุณภาพ และมาตรฐาน

7. ปัญหาด้านนโยบาย

7.1 ระบบภาษี โดยการให้สิทธิพิเศษด้านภาษีรายได้นิติบุคคล ทำให้สถานประกอบการขนาดเล็กเสียเปรียบ

7.2 นโยบายสินเชื่อ การให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์มักเลือกให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือ และมีหลักทรัพย์ค้ำประกันมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก

7.3 โครงสร้างของทางราชการไม่เอื้อให้ธุรกิจชุมชนมีความคล่องตัว เช่น การมีระเบียบกฎหมาย หรือข้อบังคับต่าง ๆ

8. ปัญหาด้านสิทธิบัตร ไม่ทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิบัตรและขาดแคลนเงินทุนที่จะนำมาจดลิขสิทธิ์

9. มีข้อจำกัดในการวิจัยและพัฒนา

มีการทำวิจัยเพื่อพัฒนาการผลิต การจัดการและการตลาดน้อยเพราะขาดแคลนแหล่งทุน บุคลากร และผู้เชี่ยวชาญ

บทที่ 5

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบการธุรกิจขนาดย่อม มีรายละเอียดต่อไปนี้

1. ปัจจัยทั่วไป
2. ปัจจัยในลักษณะของทรัพยากรนำเข้า (Input) ที่สำคัญของการประกอบการแต่ละประเภท
3. ปัจจัยที่มีผลต่อการทำธุรกิจขนาดย่อม ตามวงจรชีวิตของธุรกิจ

ปัจจัยทั่วไป

1. ทุน

ธุรกิจขนาดย่อมมักมีแหล่งเงินทุนจำกัด ไม่สามารถหาทุนมาขยายกิจการได้อย่างเพียงพอ ตลาดเงินทุนจำกัดกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ เงินทุนเพื่อขยายกิจการจึงมาจากเงินส่วนตัวของเจ้าของกิจการ แทนที่จะได้มาจากการกู้เงิน หรือถ้าหากให้กู้ อัตราดอกเบี้ยโน้มเอียงที่จะสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ และต้นทุนในการผลิตต่อหน่วยสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ (มุสตี รุมาคม , 2537, น. 19-21)

รศ. จันทรเพ็ญ จาปะเกษตร (อ้างใน สังคม สุวรรณรัตน์ และจิรพร ศรีวัฒนานุกุลกิจ , 2536 , น .6) ได้ศึกษาพบว่า ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางต้องอาศัยเงินทุนจากเงินนอกระบบ เช่น การเล่นแชร์ การกู้ยืม เงินจากญาติ นายทุนเงินกู้ท้องถิ่น หรือทรัสต์เถื่อนต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตเมือง ซึ่งตลาดเงินนอกระบบมีความสำคัญมากในฐานะแหล่งเงินทุนหมุนเวียนและแหล่งเงินทุนเริ่มแรกของธุรกิจ

2. บุคคล

2.1 บุคคลที่จะรับผิดชอบบริหารธุรกิจขนาดย่อม ควรเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการชี้แนะ การนำหรือแนะนำผู้อื่น ความสามารถในการยอมรับและปฏิบัติงานตามความรับผิดชอบ ความสามารถในการมีความเชื่อมั่น และความซื่อสัตย์ การได้รับการฝึกอบรม และมีประสบการณ์ การมีหัวทางธุรกิจจึงทำให้ทราบแนวโน้มของกิจการและหาทางแก้ไขได้ถูกต้อง

2.2 ธุรกิจขนาดย่อมมักไม่สามารถจะได้มาซึ่งลูกจ้างที่มีความสามารถเนื่องจากความเป็นธุรกิจขนาดเล็ก การเสาะแสวงหาลูกจ้างที่มีความสามารถนับเป็นเรื่องยากและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมาก และเมื่อลูกจ้างทำงานจนมีความสามารถมากแล้วก็มักจะละทิ้งองค์กรไปเสาะแสวงหาทำงานใหม่ที่มีโอกาสก้าวหน้าขึ้น

2.3 มีความยากลำบากในการได้และรักษากำลังคน เนื่องจากธุรกิจขนาดใหญ่จะมีค่าตอบแทนสูงกว่ามีบริการมากกว่าและมีความมั่นคงในการทำงานมากกว่า ดังนั้นธุรกิจขนาดย่อมจึงมีจุดอ่อนที่ไม่สามารถรักษากำลังคนที่มีความสามารถไว้ได้และโอกาสของการเลื่อนตำแหน่งในธุรกิจขนาดเล็กมีค่อนข้างจำกัด

2.4 ผู้ประกอบการจะต้องมีวิสัยทัศน์ของการเป็นนักธุรกิจคือ การมองเห็นอนาคตข้างหน้าได้ก่อนคนอื่นที่สอดคล้องกับความต้องการของคน ได้แก่

- 1.) การรู้จักตัวสินค้าชนิดนั้นเป็นอย่างดีเยี่ยม และรู้วิธีการผลิตด้วย
- 2.) การรู้ตลาด คือความต้องการของผู้ซื้อ
- 3.) การได้ข้อมูลข่าวสารชั้นดี
 - ก. รู้แหล่งการซื้อ ขาย
 - ข. การได้รู้ ได้เห็น
 - ค. การได้ข้อมูลจากเครือข่าย (ไว จามรมาน ,2539)

สมชอบ ไชยเวช ได้เสนอการพัฒนาผู้ประกอบการโดยมีขั้นตอนดังนี้

- 1.สร้างความเข้าใจพื้นฐาน และแนวความคิดรวมทั้งโอกาสที่ได้รับในการประกอบธุรกิจ
2. พัฒนาการด้านวิชาการทั้งในแง่วิชาชีพ การธุรกิจ การจัดการทั่วไป การตลาด การเงิน และการบัญชี
3. การนำเอาความรู้ไปปรับใช้ในทางปฏิบัติ หรือการมีประสบการณ์ด้านวิชาชีพ
4. การส่งเสริมให้มีการตัดสินใจริเริ่มธุรกิจ มีการวางแผน การวางขั้นตอนต่าง ๆ ในแง่ของธุรกิจ การจัดการในแง่ของเทคโนโลยี

นอกจากนี้ ยังมีผู้กล่าวว่าความสำคัญของการมีคุณภาพชีวิต การทำงานที่ดีต่อความสามารถในการผลิต และความสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการผลิต เป็นอีกปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ (Ajit Singh , 1987)

3. โอกาสทางธุรกิจ

โชติรัส ชวณิชย์ และคณะ (2538) ได้เสนอปัจจัยที่มีผลต่อความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม ในเรื่องของโอกาสทางธุรกิจ ดังนี้

3.1 ความไม่สามารถดำเนินธุรกิจแบบผูกขาด ธุรกิจขนาดย่อมจะเสียเปรียบหากต้องแข่งขันกับธุรกิจอื่นในการเข้าไปครองตลาด หรือผูกขาด เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็กยังขาดกำลังด้านการเงิน และการตลาดที่จะสนับสนุนอย่างเพียงพอ

3.2 ข้อจำกัดด้านค่านิยม (Goodwill) เป็นธุรกิจเล็ก ๆ ทำให้ค่านิยมของธุรกิจไม่เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจส่วนใหญ่ ซึ่งสามารถสร้างการยอมรับในวงธุรกิจหรือสาธารณชนได้อย่างกว้างขวาง

3.3 ขาดการสนับสนุนจากนักลงทุน ความเสียเปรียบในเรื่องนี้ของธุรกิจขนาดย่อมจะเห็นได้ชัดเจน เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่มักจะเป็นธุรกิจส่วนตัวหรือเป็นธุรกิจครอบครัว ซึ่งแหล่งเงินทุนจะมีอยู่จำกัด ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่เปิดโอกาสให้นักลงทุนต่าง ๆ มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกิจการจึงได้รับการสนับสนุนมากกว่า

3.4 การถูกเลือกปฏิบัติแตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดย่อมมักจะถูกเลือกปฏิบัติในลักษณะที่แตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่ ตัวอย่างที่เห็นได้อย่างชัดเจนเช่น ร้านค้าปลีกกรายย่อยมักจะได้รับบริการปฏิบัติ หรือได้รับเงื่อนไขทางการค้าจากผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายที่แตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่เช่น ห้างสรรพสินค้า

3.5 สภาพการแข่งขันอ่อนแอ ธุรกิจไม่สามารถแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพในเรื่องต่าง ๆ เช่น การให้บริการ ราคาของสินค้า หรือคุณภาพของสินค้า จะประสบปัญหาในการอยู่รอดเนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่โดยเฉพาะธุรกิจขนาดย่อมต้องอาศัยการอุดหนุนซ้ำของลูกค้าเพื่อความอยู่รอดและการเจริญเติบโตต่อไป

นอกจากนี้ รองศาสตราจารย์ ไว จามรมาน ได้กล่าวถึงโอกาสทางธุรกิจอันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จไว้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ หรือทีมงานที่มีประสิทธิภาพ
2. ทรัพยากรที่มองเห็นว่ามีศักยภาพทั้งในแง่บุคคล สถานที่ เทคโนโลยี เป็นต้น
3. เงินทุนที่จะต้องจ่าย
4. การบริหารและการจัดการ

เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อม เจ้าของหรือผู้จัดการมักจะเป็นผู้ริเริ่มธุรกิจนั้น ในระยะแรก ๆ มักจะไม่มีปัญหาอะไร ในระยะต่อมาการแข่งขันมีมากเจ้าของมักขาดความสามารถทาง การบริหาร ขาดการวางแผนติดตามผลและการควบคุมที่ดี ตลอดจนการประเมินผลงานอย่างต่อเนื่องและทันต่อเหตุการณ์ หากผู้ประกอบการขาดประสบการณ์ ขาดข้อมูล การตัดสินใจ จึงมีโอกาสผิดพลาดได้ง่าย บางครั้งเจ้าของที่เป็นผู้บริหารขาดประสบการณ์ในสายของธุรกิจที่ประกอบการอยู่ (โชติรัส ชวนิชย์ ,2538)

บ่อยครั้งพบว่าเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมต้องทำงานเองทุกอย่าง ทำให้ขาดความชำนาญเฉพาะด้าน ขาดความสามารถและความลึกซึ้งของการบริหาร ธุรกิจขนาดย่อมต้องการวิธีการบริหารที่ทันสมัย กล่าวคือ (เซาร์ โรจนแสง, 2528 , น. 14-18)

- ศึกษาตลาดอย่างระมัดระวัง

- มีการวางแผนกิจกรรมที่ฉลาด
- ควบคุมอย่างรอบคอบในการลงทุน การสินค้า การบริหารบุคคล อุปกรณ์เครื่องใช้ และอาคารสถานที่
- บันทึกข้อมูลเกี่ยวกับรายจ่ายอย่างสมบูรณ์
- วางกลยุทธ์ด้านแหล่งทำเลที่ตั้งควรสอดคล้องกับตลาด ทรัพยากร และการขนส่งสินค้า

- นโยบายควรยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนสิ่งที่จะอำนวยความสะดวก ในการดำเนินธุรกิจ

- มีความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นกับผู้ขายสินค้า
- มีการควบคุมสินค้าอย่างรัดกุม
- ให้ความสนใจกับการเลือกลูกค้าและตลาด
- มีทักษะในการเลือกสรรบุคคล
- มีการวางแผนในการส่งเสริมการขายเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการ และประสิทธิภาพด้านการบริหารงาน ดังนี้ (ชัยยุทธ์ ปัญญสวัสดิ์สุทธิ์ และสกนธ์ วรรณวัฒนา ,2533)

1.ความสามารถในการบริหารและทักษะเรื่องการผลิตขึ้นอยู่กับระดับการศึกษาของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูง

2.มีอายุและมีประสบการณ์มาก

3.มีอาชีพเดิมมาจากการอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน

5. การตลาด และแหล่งที่ตั้ง

โชติรัส ชวนิชย์ ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านตลาด ดังนี้

5.1 ผู้ประกอบการมักจะขาดความรู้อย่างแท้จริง และไม่ทันต่อเหตุการณ์ด้านตลาด นอกจากนี้ตลาดยังมีลักษณะแคบซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากคุณภาพและการออกแบบผลิตภัณฑ์ไม่ดี

5.2 ถึงแม้ว่าธุรกิจขนาดย่อม จะมีความคล่องตัวในการทดลองสิ่งใหม่เพื่อนำออกสู่ตลาด แต่การแนะนำสินค้าหรือบริการใหม่ๆ สู่ตลาดนับเป็นเรื่องใหญ่ และไม่สามารถจะแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ เนื่องจากยังเสียเปรียบด้านการยอมรับอย่างกว้างขวาง และทรัพยากรที่จะสนับสนุนด้านการแข่งขัน

5.3 มาตรฐานสินค้าหรือบริการที่ผลิตโดยธุรกิจขนาดย่อม มักจะมีมาตรฐานต่ำ โดยเฉพาะสินค้าที่เป็นผู้ผลิตของโรงงานต่างๆ

5.4 ปริมาณขาย ธุรกิจทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก การก่อสร้าง และการให้บริการพาณิชย์ การที่ธุรกิจมียอดขายไม่เพียงพอแสดงให้เห็นปัญหาของธุรกิจขนาดย่อม ปัจจัยที่มีผลทำให้ปริมาณขายต่ำได้แก่ ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม สินค้ามีคุณภาพด้อยกว่าผู้อื่น การโฆษณาที่ไม่มีประสิทธิผล ราคาแตกต่างจากราคาของผู้แข่งขัน และการให้บริการที่ไม่ดี

แหล่งที่ตั้งก็เป็นปัจจัยสำคัญต่อการประกอบการด้วยเช่นกัน พบว่า กิจการขนาดเล็กทั่วโลก สามารถทำกำไรได้โดยการประกอบการในพื้นที่ที่หนาแน่นของนครหลวง แม้จะมีค่าเช่าสูงแต่กิจการเหล่านี้ก็ได้ประโยชน์จากการเกาะกลุ่มกันอยู่ ดังนี้

1. ช่องทางตลาดมีอยู่อย่างหลากหลายซึ่งก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจอย่างมากมาย
2. มีตลาดแรงงานมีฝีมือที่เคลื่อนย้ายง่าย
3. ง่ายที่จะเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ
4. ง่ายที่จะเข้าถึงสิ่งสาธารณูปโภค บริการของธุรกิจอื่น ๆ และของรัฐ
5. ใช้บริการซ่อมแซมและการขนส่งร่วมกัน
6. อยู่ใกล้กับกิจการขนาดใหญ่ ซึ่งมาจ้างงานเหมาะต่อ โดยให้สินเชื่อการค้าและเทคโนโลยี (ไทเลอร์ บิกส์ และคณะ , 2533, น.30)

ในทางตรงกันข้าม แหล่งที่ตั้งบางประเภทก็มีข้อจำกัดต่อกิจการขนาดเล็กได้เช่นกัน จะเห็นได้ว่ากิจการหัตถอุตสาหกรรมขนาดเล็กมีอัตราการเข้าอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระดับต่ำ เนื่องจากกิจการขนาดเล็กหลายแห่งที่ก่อตั้งในนิคมอุตสาหกรรม จะมีการผลิตไม่เต็มกำลังและประสบกับการขาดทุน ทางการเงินอันเกิดจาก

1. การลงทุนมากเกินไปในโรงงานและที่ดิน
2. ต้นทุนการดำเนินงานสูงหลังจากย้ายแหล่งที่ตั้ง
3. มีตลาดท้องถิ่นอยู่อย่างจำกัด (ไทเลอร์ บิกส์ และคณะ , 2533 ,น. 30)

ปัจจัยที่มีผลต่อการกำเนิดและขยายตัวของอุตสาหกรรมในเมืองต่างจังหวัดที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่ตั้งคือ

1. ความต้องการสินค้าของคนในท้องถิ่น
2. การอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ
3. การมีคนงานที่มีทักษะในการผลิต
4. ระดับการพัฒนาของสาธารณูปโภคต่าง ๆ

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยทางด้านการตลาด ความสะดวกในการขนส่ง ความพร้อมในสิ่งสาธารณูปโภค (ชัยยุทธ์ ปัญญสวัสดิ์สุทธิ์ และสกันธ์ วรรณัญวัฒนา ,2533)

ปัจจัยในลักษณะของทรัพยากรนำเข้า (Input)

ปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมมีความแตกต่างกันออกไปตามลักษณะของการประกอบการ ดังนี้

1. ธุรกิจที่ประกอบการผลิต จะต้องใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ เงิน วัตถุดิบ ข่าวสารข้อมูล เครื่องจักร
2. ธุรกิจที่ประกอบการค้าส่ง จะต้องใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ เงินลงทุน ข่าวสารข้อมูล หรือสินค้าสำเร็จรูป
3. ธุรกิจที่ประกอบการค้าปลีก จะต้องใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ คน เงิน ข่าวสารข้อมูล วัตถุดิบ
4. ธุรกิจที่ผลิตบริการ จะต้องใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ คน เงิน และข่าวสารข้อมูล
5. ธุรกิจก่อสร้าง จะต้องใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ คน เงิน ข่าวสารข้อมูล เครื่องจักร เครื่องมือ (วินิจ วีรยางกูร , 2532 , น. 5-6)

นอกจากปัจจัยนำเข้ดังกล่าวแล้ว ปัจจัยในเรื่องเทคโนโลยีที่เหมาะสมทำให้ขั้นตอนการผลิตง่ายขึ้น และเพิ่มความเป็นไปได้ในการทำให้อุตสาหกรรมเป็นขนาดเล็กลง เนื่องจากเทคโนโลยีที่เหมาะสมจะช่วยทดแทนแรงงานที่จำเป็นในการผลิตได้ (Hguyen Thi Lien Ha ,1993)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลว ตามขั้นตอนของวงจรชีวิตของธุรกิจ (*Life cycle of the firm*) (สุวัฒน์ พัฒนไพบูลย์ , 2538 ,น. 253-242)

ขั้นที่ 1 ช่วงเริ่มต้น (Introduction Period)

ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนแรกของวงจรชีวิตธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับการทดลองและการตั้งรากฐานของธุรกิจ ในขั้นนี้ผู้บริหารของธุรกิจจะตั้งวางรากฐานของการเจริญเติบโตต่อไปของธุรกิจ โดยแรกสุดจะต้องวางแผนว่าภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ ที่คาดคะเนว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตมีผลิตภัณฑ์หรือบริหารอะไรบ้านที่มีความน่าสนใจ และเทคนิควิธีการที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในสาขาธุรกิจนั้นควรมีลักษณะอย่างไร เช่น เมื่ออุตสาหกรรมรถยนต์มีความเจริญขึ้น เอเย่นจำหน่ายรถยนต์ ศูนย์บริการซ่อมและการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์จะเป็นปัจจัยที่สำคัญสำหรับความสำเร็จของแต่ละกิจการ ในอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ การให้

บริการด้านโปรแกรม การให้บริการทางการตลาดและการให้บริการดูแลบำรุงรักษาจะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในอุตสาหกรรมเกี่ยวกับอวกาศเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า จะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและจำเป็นจะต้องให้ความสนใจ

ขั้นที่ 2 ช่วงเจริญเติบโต (Growth Period)

หลังจากที่เริ่มดำเนินธุรกิจ กิจกรรมที่มีศักยภาพในการก้าวหน้าเข้าสู่ช่วงที่ 2 ของวงจรชีวิตทางการเงิน ในขั้นตอนนี้กิจการจะประสบผลสำเร็จในขั้นแรก คือ จะมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และจะได้รับกำไรมากยิ่งขึ้น ปริมาณที่ผ่านธุรกิจมากยิ่งขึ้นนี้อาจจะทำให้เจ้าของธุรกิจคิดว่าตนเองมีฐานะร่ำรวยมากยิ่งขึ้น สิ่งที่เขาอาจจะกระทำ คือ เอาเงินทุนออกจากธุรกิจหรืออย่างน้อยก็เอากำไรสะสมส่วนเกิน ไปใช้จ่ายส่วนตัว ความเป็นจริงแล้วในช่วงนี้กิจการจะต้องการเงินทุนจากแหล่งภายนอกมากขึ้นปกติ ดังนั้นการจัดการเกี่ยวกับกระแสเงินสด และทรัพย์สินหมุนเวียนต่าง ๆ จะทวีความสำคัญขึ้น

ขั้นที่ 3 ช่วงอิ่มตัวเต็มที่ (Maturity Period)

ธุรกิจขนาดย่อมที่มีเงินทุนแรกเริ่มที่เพียงพอ เลือกดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมและมีระบบการบริการที่ดี จะทำให้สามารถก้าวเข้ามาสู่ขั้นที่ 2 คือ ขั้นของการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นขั้นที่ความต้องการเงินทุนจะเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก และเมื่อความต้องการเพิ่มสูงขึ้นถึงระดับหนึ่ง จะเป็นแรงผลักดันให้กิจการจะต้องทำการจัดหาเงินทุนที่ต้องการจากตลาดเงินทุนสาธารณะ ซึ่งการขยายกิจการโดยการขายหุ้นให้แก่สาธารณะชนทั่วไปโดยเปลี่ยนแปลงรูปแบบในการดำเนินธุรกิจเป็นแบบบริษัทจำกัดนี้เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดในวงจรชีวิตของกิจการ การออกขายหุ้นให้แก่สาธารณะจะมีผลเปลี่ยนแปลงลักษณะของกิจการหลาย ๆ ด้าน เช่น กิจการจะต้องมีการตั้งคณะกรรมการอำนวยการ ทำหน้าที่ในการวางแผนและนโยบายที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการจะเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นและบุคคลภายนอกซึ่งจะมาช่วยบริหารงานของกิจการที่มีลักษณะความรับผิดชอบที่กว้างขวางยิ่งขึ้นกิจการจะต้องการความรู้อย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น กิจการจะต้องการความรู้อย่างกว้างขวางในการบริหารหน้าที่ต่าง ๆ ของธุรกิจ กิจการจะต้องเปลี่ยนระบบการควบคุมจากเดิมมาเป็นการควบคุมที่มีรูปแบบและลดความเป็นส่วนตัวลง จำเป็นจะต้องจัดให้มีการรายงานข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ให้บุคคลภายนอกทราบเป็นระยะ ๆ เมื่อธุรกิจขยายใหญ่ขึ้น จะมีความจะเป็นที่จะต้องอาศัยเทคนิคทางการเงินที่สูงขึ้น เช่น การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน การวางแผน และการควบคุมทางการเงินที่เป็นระบบและอื่น ๆ ดังนั้นเมื่อกิจการเจริญถึงจุดหนึ่งเจ้าของกิจการขนาดย่อม จะต้องตัดสินใจว่า ควรจะขยายสู่มหาชนหรือไม่ โดยพิจารณาถึงความจำเป็นทางด้านความต้องการเงินทุน ความจำเป็นในแง่ของการบริหาร และพิจารณาเกี่ยวกับภาษีที่เกี่ยวข้อง

กิจการขนาดย่อมมักจะถูกผลกระทบการเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวข้องกับตลาดเงินได้ง่ายกว่ากิจการขนาดใหญ่ เช่น ในภาวะเงินตึงหรือภาวะที่อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น สถาบันการเงินมักจะมีผู้ต้องการกู้มากกว่าปริมาณเงินที่มีอยู่ จึงมักจะคัดเลือกกว่าควรจะให้เงินกู้แก่กิจการใด กิจการขนาดย่อมซึ่งมีอัตราส่วนทางการเงินที่ไม่ดีในช่วงที่กำลังขยายตัว มักจะมีปัญหาในการขอเงินกู้จากธนาคาร การขายหุ้นให้แก่สาธารณะชนจะได้เงินทุนจำนวนหนึ่งซึ่งสามารถทำให้ฐานะทางการเงินของกิจการดีขึ้น สามารถที่จะจัดหาเงินทุนในรูปของเงินกู้จากธนาคารได้เพิ่มมากขึ้น

ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ในช่วงของการเจริญเติบโตอย่างเต็มที่ ได้แก่ การตัดสินใจว่าควรขายหุ้นที่ออกมาใหม่ในราคาเท่าใดจึงจะเหมาะสม เพราะกิจการขนาดย่อมมักจะยากต่อการประมาณการต้นทุนของเงินทุนที่เหมาะสมและกิจการขนาดย่อมที่มีความเสี่ยงเข้าเกี่ยวข้องจะต้องการอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่ากิจการขนาดใหญ่

ขั้นที่ 4 ช่วงตกต่ำ (Decline Period)

ขั้นตอนที่ต่อจากการเติบโตอย่างเต็มที่ ได้แก่ ช่วงที่ยอดขายหรือกำไรของกิจการลดลงอย่างรวดเร็ว กิจการขนาดย่อมต้องมีแผนการระยะที่วางไว้ล่วงหน้าเพื่อรับมือกับช่วงนี้ซึ่งอาจจะดำเนินการได้หลายวิธี เช่น การซื้อหุ้นคืนเมื่อพบว่ากิจการเหลือเงินสดอยู่ในมือเป็นจำนวนมากและไม่มีโอกาสนำไปลงทุนใด ๆ เพราะระดับกิจการลดน้อยลง การซื้อขายหุ้นคืนจะทำให้ผู้ถือหุ้นสามารถนำเงินไปลงทุนในสิ่งอื่น และยังมีผลได้เปรียบในแง่ภาษีอีกด้วย กิจการบางแห่งอาจจะพิจารณาเปลี่ยนไปดำเนินธุรกิจในลักษณะอื่น หรืออาจจะเลือกวิธีรวมตัวกับกิจการอื่น เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายอันจะทำให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้อย่างน้อยอีกช่วงเวลาหนึ่ง

การศึกษาของมูสดี รุมาคม ที่กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดย่อมมีความได้เปรียบนั้น อาจสรุปเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการประกอบการธุรกิจขนาดย่อมได้ ดังนี้

- 1.ความเป็นอิสระ
- 2.การตัดสินใจ
- 3.กำไรเปรียบเสมือนเงินเดือน
- 4.ความคล่องตัวและความไม่เป็นทางการ
- 5.สายการติดต่อสื่อสารสั้น
- 6.การติดต่อที่ใกล้ชิดกับพนักงานและลูกค้า
- 7.การเข้าไปประกอบธุรกิจได้ง่าย
- 8.ประกอบการอยู่ในตลาดขนาดเล็กได้

9. ความยืดหยุ่นด้านการผลิต การตลาด และการให้บริการ

จากการศึกษารายงานและกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนของหน่วยงานต่าง ๆ โดยเฉพาะองค์กรพัฒนาเอกชน ปรากฏว่ามีรายละเอียดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจชุมชน ดังนี้

1. ความสามารถในการพึ่งตนเอง การทำธุรกิจไม่ว่าประเภทใดก็ตามผู้ประกอบการต้องมีความพร้อมมากกว่าการคิดให้ผู้อื่นช่วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการช่วยเหลือจากรัฐยิ่งช่วยมากจะรุดรอนความสามารถของกลุ่ม (เพราะรัฐได้แต่เออกระเบียบกฎเกณฑ์) ดังนั้นแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนจึงต้องพิจารณาในหลายด้าน เช่น ดูว่าใครจะช่วยได้บ้างแต่ต้องให้เหมาะสม ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นถือเป็นเรื่องธรรมดา

การใช้เครือข่ายเป็นเครื่องมือเป็นสิ่งที่ดี สิ่งสำคัญอยู่ที่ข้อมูลที่จะใช้ต่อรอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทราบสนิยมของผู้ซื้อ การทำธุรกิจจะต้องมอบสิ่งต่าง ๆ ตามความเป็นจริง การทำธุรกิจส่งออกจึงควรค่อยเป็นค่อยไป และอาศัยประสบการณ์ (อุทิศ ขาวเขียว , 2539)

การรวมตัวตั้งกลุ่มออมทรัพย์ช่วยให้มีเงินทุนเวียนประกอบอาชีพในจังหวัดสงขลา เริ่มก่อตัวกันตั้งแต่ปี 2533 ขณะนี้ขยายไป 8 - 9 ชุมชน และขยายเครือข่ายไปยังจังหวัด นครศรีธรรมราช ชุมพร ภูเก็ต โดยเน้นการช่วยเหลือตัวเองก่อน และต้องมีสัจจะกับตนเองซึ่งชุมชนดำเนินการในสิ่งเหล่านี้อยู่แล้ว (ใจดี สว่างอารมณ์ , 2539)

2. การประสานความร่วมมือ แนวทางที่จะทำให้ธุรกิจชุมชนอยู่รอดได้นั้นสำคัญทั้งด้านการจัดการ เช่น การจัดหาตลาด และด้านขบวนการกลุ่ม ซึ่งจะต้องเข้มแข็ง สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ จะต้องมีการประสานงานกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจประเภทเดียวกัน เพื่อให้มีให้ซื้อและแย่งตลาดกันเอง การแข่งขันกับธุรกิจรายใหญ่ อาจทำให้ไปไม่รอด ส่วนการประสานกันระหว่างเครือข่ายเมืองกับชนบทเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้ากันควรเริ่มจากกลุ่มที่พร้อมก่อน (สมภพ พร้อมพ้อชื่นบุญ , 2539) หรือในปัจจุบันมีการประสานความร่วมมือกับภาคธุรกิจเอกชนด้วยนั้น ควรที่จะช่วยให้ประชาชนมีความเข้าใจต่อลักษณะการประกอบธุรกิจของภาคเอกชน และพยายามนำเอาส่วนที่ดี ที่เป็นประโยชน์ของภาคเอกชนมาประสานความร่วมมือและให้ความช่วยเหลือแก่แรงงานอพยพในภาคต่างๆ ซึ่งโครงการ T-BIRD ของสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชนได้จัดขึ้นเพื่อจูงใจให้มีการขยายบทบาทของภาคธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสการทำงานให้ประชาชนในชนบท หรือ กรณีที่บริษัทบางจากปิโตรเลียม จำกัด มหาชน สนับสนุนการตั้งสถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กแก่สหกรณ์เป็นต้น

อย่างไรก็ตามการประสานความร่วมมือดังกล่าวนี้ จำเป็นที่จะต้องสร้างเงื่อนไขและความเข้าใจอันเป็นกลไกที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้เกิดกับชาวบ้านและชุมชนให้มากที่สุด ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม(ขวัญสรวง อติโพธิ์ และอนุชาติ พวงสำลี, 2538)

การประสานความร่วมมือกับทุกฝ่ายจึงถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจชุมชน

3. บทบาทของเจ้าหน้าที่รัฐ บทบาทของเจ้าหน้าที่ยังมีความจำเป็นอยู่มากในการสนับสนุนให้ประชาชนเกิดการเรียนรู้และมีความเข้มแข็งในการบริหาร จัดการ

โครงการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อยเพื่อการสาธารณสุขมูลฐาน อำเภอพนมไพร จังหวัดร้อยเอ็ด ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม ไว้ว่าเจ้าหน้าที่ที่มีความใกล้ชิดกับประชาชนมากขึ้น ก่อให้ประชาชนเกิดความสนใจด้านการรักษาสุขภาพอนามัยมากขึ้น ทำให้วิถีชีวิตของประชาชนเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น

4. ระบบบัญชีและการตรวจสอบควบคุม ความสำเร็จของการดำเนินงานสหกรณ์ส่วนหนึ่งเป็นเพราะคณะกรรมการดำเนินการ ผู้จัดการและพนักงานสหกรณ์ปฏิบัติตามระเบียบของสหกรณ์อย่างเคร่งครัดไม่มีการนำเงินของสหกรณ์มาใช้จ่ายนอกระบบ และตั้งแต่เริ่มมาไม่มีข้อบกพร่องทางการเงินและบัญชี (ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ ,2537)

5. การตลาดและแหล่งที่ตั้ง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการจัดตั้งตลาดกลางปศุสัตว์ของแก่นของสหกรณ์ปศุสัตว์ จังหวัดขอนแก่นจำกัด อาจมาจากสาเหตุสำคัญหลายประการ เช่น บริเวณที่เหมาะสมที่จะจัดตั้งตลาดกลางปศุสัตว์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งต่อการเริ่มต้นจัดตั้งทุนดำเนินการในการขอเช่าที่ดินจาก สปก. จำนวน 142 ไร่ ปัญหาด้านราคาโค กระบือตกต่ำ สำหรับในด้านการตลาดแล้ว จะมีเพียงตลาดนัดโค กระบือซึ่งเอกชนเป็นผู้ดำเนินการเองโดยภาครัฐบาลแทบจะไม่มีส่วนร่วมในการให้การสนับสนุนเลยต่างจากผลผลิตอื่น เช่น ข้าว มันสำปะหลัง หรืออ้อย ซึ่งภาครัฐบาลมักจะเข้ามาดูแลและแทรกแซงราคาช่วยเหลือเกษตรกรเสมอ ทั้งหลายเหล่านี้ถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการจัดตั้งตลาดกลางปศุสัตว์ขอนแก่นทั้งสิ้น (ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ , 2537 , น.4)

6.การมีส่วนร่วมของประชาชน ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มพรรณไม้ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด คือ การที่ชาวบ้านซึ่งเป็นสมาชิกของ

กลุ่มพรรณไม้ทุกคน ได้มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าขององค์กรธุรกิจและในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ กันไปภายในกลุ่มตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การแปรรูป การเก็บรักษา การตลาด ไปจนถึงการบริหารการเงิน ทำให้สมาชิกทุกคนได้มีโอกาสในการกำหนดทิศทางในการดำเนินกิจกรรม และได้มีโอกาสฝึกทักษะในการดำเนินงานต่าง ๆ ภายในกลุ่ม

7. **ทุนและการบริหาร การจัดการ** ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงเห็ดลับแลจำกัด จังหวัดอุดรดิตถ์ ขึ้นอยู่กับเงินทุนในการจัดสร้างโรงเรือน และผลิตก้อนเชื้อ ระยะเวลาในการผลิตก้อนเชื้อเห็ดต้องทำในวันเดียวกันหรือใกล้เคียงผลผลิตจะได้ออกมาพร้อมกัน มีปริมาณมากพอเพื่อลดต้นทุนในการขนส่งและการปรับปรุงคุณภาพเห็ดเพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาในการตรวจรับเห็ด และการตีราคาของโรงงาน (ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ , 2537 : 5-6)

ความสำเร็จของกลุ่มกุหลาบฮิมตอย จังหวัดเชียงใหม่ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารงานกลุ่ม การพัฒนาเทคนิคการผลิต การวางระบบการตลาด และการสร้างอำนาจการต่อรอง

ในปัจจัยเดียวกันนี้ ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ (2537 ,น. 27-28) พบว่าธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรเมืองสุพรรณบุรีจำกัด มีแนวโน้มลดลงมาก รวมทั้งทำให้กำไรเฉพาะธุรกิจลดลงเป็นอย่างมาก แสดงให้เห็นว่าสหกรณ์ให้ความสำคัญต่อธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายน้อยมากจึงเป็นผลให้กำไรลดลง และในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลผลิตในช่วงที่ยังไม่มีการดำเนินธุรกิจโรงสีพบว่าธุรกิจรวบรวมผลผลิตมีปริมาณลดลงเป็นอย่างมาก และเกิดการขาดทุน ต่อมาเมื่อสหกรณ์ได้ดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือกในช่วงปี 2535 ปรากฏว่าปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จึงอาจถือได้ว่าธุรกิจโรงสีมีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของสหกรณ์การเกษตรเมืองสุพรรณบุรี จำกัด เป็นอย่างมาก

8. ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งของธุรกิจชุมชนที่แตกต่างไปจากธุรกิจขนาดย่อมที่ดำเนินโดยปัจเจกชน หรือมีเจ้าของคนเดียว คือ กระบวนการกลุ่ม หากการรวมกลุ่มเกิดจากความเข้าใจในปัญหาและความต้องการร่วมกันอย่างแท้จริง มีการเรียนรู้เกี่ยวกับการทำงานกลุ่ม มีความสัมพันธ์ที่ดีซึ่งเรียกว่าเป็นการเรียนรู้ทางสังคม ก็มีผลให้กลุ่มมีพัฒนาการด้านเทคโนโลยี และการจัดการ กิจกรรมกลุ่มดีขึ้นด้วย (มุลนิธิพัฒนาอีสาน , 2535)

สรุป

การสำรวจเอกสาร เพื่อประเมินสถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน ธุรกิจขนาดย่อมนี้ ปรากฏว่าเอกสารเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนยังมีน้อยเมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดย่อมซึ่งดำเนินการโดย เอกชน แม้ว่าความหมาย และลักษณะของธุรกิจชุมชนจะมีความคล้ายคลึงกันอยู่มากก็ตาม ประเด็นสำคัญที่ธุรกิจชุมชนแตกต่างไปจากธุรกิจขนาดย่อมคือ ธุรกิจชุมชนจะเป็นการประกอบการ โดยกลุ่มหรือองค์กรชุมชน มิใช่บุคคลหรือเอกชนเป็นเจ้าของ เช่น ในธุรกิจขนาดย่อม ทั่ว ๆ ไป ดังนั้นประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาในการประกอบธุรกิจชุมชนคือ ความสัมพันธ์ทาง สังคมภายในกลุ่มซึ่งเป็นรากฐานสำคัญต่อทักษะในการบริหารจัดการ

ในส่วนของโครงสร้าง ลักษณะการประกอบการ และผลตอบแทนของธุรกิจ ชุมชนนั้นจะมีลักษณะที่แตกต่างจากการดำเนินธุรกิจโดยทั่วไป กล่าวคือ ธุรกิจชุมชน จะเป็น ลักษณะการประกอบการ โดยคนในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการประกอบการ แต่ละด้าน ทั้ง ในด้านการระดมทุน การบริหารจัดการองค์กร การจัดการตลาด โดยอาจมีองค์กรพัฒนา หรือ ภาครัฐธุรกิจเอกชน เข้ามาร่วมในการประกอบการ เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์ ทักษะในการ ดำเนินธุรกิจให้แก่องค์กรชุมชน นอกจากนี้จากการศึกษาพบว่า ในด้านวัตถุดิบ ความรู้ เทคโนโลยีในการประกอบการธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ได้จากธรรมชาติ หรือเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น ส่วนความรู้และเทคโนโลยีที่ใช้ ส่วนใหญ่ประยุกต์จากวัฒนธรรมดั้งเดิมและภูมิ ปัญญาของท้องถิ่นมากกว่าการใช้ความรู้และเทคโนโลยีจากภายนอก

ผลการศึกษาในส่วนปัญหาและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ความล้มเหลวของการ ประกอบการธุรกิจ พบว่า ทั้งปัญหาและปัจจัยมีประเด็นที่คล้ายคลึงกัน คือ ปัญหา และปัจจัย ดังนี้

- การบริหารจัดการ
- เงินทุนและสินเชื่อ
- การตลาด
- แรงงาน
- วัตถุดิบ / เทคโนโลยี
- นโยบาย
- บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- การวิจัยเพื่อพัฒนาการประกอบการ
- การประสานความร่วมมือ
- การมีส่วนร่วมของประชาชน
- กระบวนการจัดการกลุ่ม

เอกสารอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

กาญจนา เรืองจิตปกรณ. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร :
โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2520.

จิรัตน์ สังข์แก้ว. การจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร :
โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526.

จิรพร ศรีพัฒนานุกุลกิจ. บทบาทของสถาบันการเงินต่อการลงทุนและการจ้างงานภาค
ธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่ :
สถาบัน วิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2534.

จิรพร ศรีพัฒนานุกุลกิจ. บทบาทการเงินนอกระบบต่อการลงทุนและดำเนินงานของ
อุตสาหกรรมขนาดย่อม. เชียงใหม่ : สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่,
2536.

จรัสพร ธนพิทักษ์กุล. เคล็ดลับการจัดการเงินสำหรับธุรกิจขนาดกลางและเล็ก.
กรุงเทพมหานคร : นานมีบุ๊ค, 2537.

จำนง วงศ์กาฬสินธุ์. ธุรกิจเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : บ.บพิตรการพิมพ์, 2513.

ชาญชัย อาจินสมาจาร. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส.
พรินติ้งเฮาส์, 2536.

ชาญชัย อาจินสมาจาร. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร :
โอเดียนสโตร์, 2536.

ชัยยุทธ ปัญญสวัสดิ์สุทธิ์และ สกนธ์ วรรณวิวัฒนา. การประกอบการขนาดย่อมในชนบท
ไทย : สถานะความรู้. กรุงเทพมหานคร : โครงการส่งเสริมองค์การพัฒนาเอก
ชนไทย มูลนิธิฟรีดิชเนามัน, 2533.

โชติรัส ชวนิชย์และคณะ. ธุรกิจขนาดย่อม-กรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร : ดอกหญ้า, 2538.

เชาว์ โรจนแสง. การบริหารธุรกิจขนาดย่อมและการค้าปลีก. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมิกราช, 2528.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิและสุนี เลิศแสงกิจ. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร : วังอักษร, 2521.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร : วังอักษร, 2538.

มาร์ค สตีเวนส์. 35 ข้อผิดพลาดและวิธีการหลีกเลี่ยงสำหรับธุรกิจขนาดย่อม. แปลโดย ผุสดี รุมาคม. กรุงเทพมหานคร : เอช-เอนการพิมพ์, 2536.

ไทเลอร์ นิกส์ และคณะ. การวิจัยอุตสาหกรรมและการจ้างงานในชนบท : รายงานประมวลผล. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2533.

ผุสดี รุมาคม. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร : ฟิสิกส์เซ็นเตอร์, 2537.

วินิจ วีรยางกูร. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2517.

วินิจ วีรยางกูร. การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ 2. ม.ป.ท., 2532.

สังคม สุวรรณรัตน์ และ จีรพร ศรีวัฒนานุกุลกิจ. บทบาทของเงินนอกระบบต่อการลงทุนและการดำเนินการภาคอุตสาหกรรมขนาดย่อม. เชียงใหม่ : สถาบันวิจัยสังคมมหาวิทยาลัยเชียงใหม่, ม.ป.ป.

สมภพ มานะรังสรรค์. เศรษฐกิจชนบทไทย. สถาบันวิจัยสังคม : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2531.

สมยศ นาวีการและนิพนธ์ จิตรประสงค์. ธุรกิจเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ม.ป.ป.

สมศักดิ์ แต้มบุญเลิศชัย. ภาพรวมของอุตสาหกรรมในภูมิภาค. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2533.

สถาพร กิตติกุลไพศาล. หลักการธุรกิจก้าวหน้า. กรุงเทพมหานคร : แพร่พิทยา, 2526.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานนายกรัฐมนตรี, 2539.

บทความในวารสาร

กองบรรณาธิการคลังสมอง. “ธุรกิจขนาดย่อม.” คลังสมอง (กรกฎาคม 2525) : 16.

กองบรรณาธิการโลกสีเขียว. “เศรษฐกิจชนบทลมหายใจที่อ่อนล้าโรยแรง.” โลกสีเขียว 3 (พฤศจิกายน-ธันวาคม 2537) : 22.

พิทยา ว่องกุล. “ฝ่าแนวคิดเศรษฐกิจชุมชน.” วารสารเกษตรทางเลือก 3/2539 : 3.

มีชัย วีระไวทยะ. “โครงการธุรกิจเพื่อสังคมภาคเอกชนกับการพัฒนาชนบท.” จุฬาลงกรณ์วารสาร (มกราคม-มีนาคม 2534) : 10-23.

สมชอบ ไชยเวช. “การประกอบธุรกิจขนาดเล็ก.” วารสารเศรษฐกิจและสังคม 22 (มีนาคม-เมษายน 2528) : 53-57.

สุดใจ เพียรสุดใจ และ พรพิมล คัญทัพ. “โสภณ สุภาพวงษ์ เผยหลักการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนกับสิ่งแวดล้อมและสังคม.” THE EXECUTIVE 45 (สิงหาคม 2537)

สุวัฒน์ พัฒนาไพบูลย์. “การบริหารการเงินสำหรับธุรกิจขนาดย่อม.” วารสารเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ (12 พฤษภาคม-สิงหาคม 2528) : 226-242.

โสภณ สุภาพงษ์. “การพัฒนาที่ควรเป็น.” วารสารเศรษฐกิจและสังคม 31 (พฤศจิกายน-ธันวาคม 2537) : 61-64.

โสภณ สุภาพงษ์. “ความสำเร็จของงานมาจากคนมีความสุขในการทำงาน.” นิตยสารสารคดี (กุมภาพันธ์ 2538)

หฤทัย สุขยิ่ง. “อุตสาหกรรมขนาดย่อม ตอนที่ 1 ว่าด้วยคำนิยาม.” บริษัทปริทรรศน์ 15 (มิถุนายน 2538) : 8-10.

หฤทัย สุขยิ่ง. “สถาบันการเงินเพื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม.” บริษัทปริทรรศน์ 15 (กรกฎาคม 2538)

อนงค์รัตน์ ตันเจริญ. “ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ.” จุลาลงกรณ์ธุรกิจปริทัศน์ 6 (มีนาคม 2527) : 52-60.

อรทัย ทรายมูล. “จะเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนได้อย่างไร.” ทางใหม่ 7 พฤศจิกายน-ธันวาคม 2536) : 25-34.

หนังสือพิมพ์

กองบรรณาธิการผู้จัดการรายวัน “3 ปี ธุรกิจบางจากฯ อิงชุมชน สำเร็จจาก ‘กระบวนการที่ได้.’” ผู้จัดการรายวัน (10 มีนาคม 2539) : 5.

เสาวรส รณเกียรติ. “ชาวบ้านกับกลุ่มธุรกิจต้องระวัง ต้องพอดี.” มติชน (2 สิงหาคม 2538) : 21.

โสภณ สุภาพงษ์. “ธุรกิจประสานประโยชน์สังคมของบางจาก.” มติชน (20 ธันวาคม 2537) : 3.

โสภณ สุภาพงษ์. “โลกทัศน์การพัฒนาคนราชการช่วยราษฎรได้ไหม.” มติชน
(23 เมษายน 2539)

เสรี พงศ์พิศ. “บันทึกบทเรียนภูมิปัญญาจากหมู่บ้าน 643 บางจากเพื่อคนจนที่หายโคก.”
มติชนสุดสัปดาห์ (9 ธันวาคม 2539) : 42.

วิทยานิพนธ์

จันทนา ศรีภักดีวงศ์. “การวิจัยรายการดำเนินการธุรกิจขนาดย่อมของสตรีในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์ คุรุศาสตร์มหาบัณฑิต คณะคุรุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.

รูปนีย์ วัชรชัยสมร. “การประมาณขนาดของเศรษฐกิจใต้ดินในประเทศไทย : สถิติปริมาณเงินวิเคราะห์.” วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2527.

เสถียร ลำสมุทร. “บทบาทของรัฐบาลในการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ศึกษาเฉพาะกรณี : การบริหารงานตามโครงการเงินกู้เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม.” วิทยานิพนธ์หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตร์มหาบัณฑิต คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2511.

เอกสารอื่น ๆ

กลุ่มฮักเมืองน่าน. “รายงานสรุปผลการดำเนินงานกลุ่มฮักเมืองน่าน.” กลุ่มฮักเมืองน่าน.
(อัตสำเนา)

ขวัญสรวง อติโพธิ์ และ อนุชาติ พวงสำลี. “บาจา : ธุรกิจเพื่อสังคมทางเลือกหนึ่งของชุมชนนางรอง. ร่วมใจทำกันวันนี้.” เอกสารประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม 38 ที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วันที่ 1-3 ธันวาคม 2538.

ขวัญสรวง อติโพธิ์ และ อนุชาติ พวงสำลี. “กลุ่มพรรณไม้ องค์การธุรกิจของชุมชน เพื่อชุมชน.” เอกสารประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม 38 ที่ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วันที่ 1-3 ธันวาคม 2538.

คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์บ้านพ้อแดง. รายงานสรุปผลการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์ บ้านพ้อแดง. (อัดสำเนา)

คณะกรรมการบริหารสินเชื่อเกษตรแห่งชาติ. ปัญหาและแนวทางการแก้ไขสถาบันการเกษตร. เอกสารประกอบการประชุมคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเกษตรแห่งชาติ ครั้งที่ 2 . 13 กันยายน 2536.

คณะทำงาน SED พนมไพร. “รายงานผลการประเมินโครงการรอบ 1 ปี โครงการ พัฒนาธุรกิจย่อยเพื่อการสาธารณสุขมูลฐาน อำเภอพนมไพร จังหวัดร้อยเอ็ด.” มปท., 2539. (อัดสำเนา)

โครงการธุรกิจสู่ชนบท คณะพาณิชยศาสตร์การบัญชี . “การบริหารธุรกิจขนาดย่อม.” . (อัดสำเนา)

โครงการพะเยาเพื่อการพัฒนา. รายงานประจำปี 2538. (อัดสำเนา)

โครงการพัฒนาชุมชนประมงขนาดเล็ก จ.สงขลา. รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ ปี 2539 กลุ่มแม่บ้านนาเสมียน และกลุ่มกะปิ ปลอดสารพิช บ้านปากยาง. (อัดสำเนา)

โครงการพัฒนาสตรี จ. พะเยา . รายงานความก้าวหน้าโครงการพัฒนาสตรี จ.พะเยา (1 ธันวาคม 2538 - 31 พฤษภาคม 2539). (อัดสำเนา)

โครงการส่งเสริมเกษตรกรรมทางเลือก จ. พะเยา. รายงานความก้าวหน้าโครงการส่งเสริมเกษตรกรรมทางเลือกปี 2538. (อัดสำเนา)

ชบ ยอดแก้ว. “การออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวชีวิต.” ศูนย์เอกสารเพื่อการพัฒนา ชนบท สถาบันพัฒนาชนบท มูลนิธิหมู่บ้าน. 2534.

ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ. “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการเชื่อมโยงสินค้าเพื่อการผลิต
หัตถ์ของสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงเห็ดตับแล้ง จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัย
การพัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2537. (อัดสำเนา)

ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ. “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการผลิตสุกรเนื้อของสหกรณ์ผู้เลี้ยง
สุกรตราด จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กอง
วิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2537. (อัดสำเนา)

ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ และ จอมประสาน ผิวห่ม. “การวิเคราะห์ธุรกิจธุรกิจสหกรณ์การ
เกษตรเมืองสุพรรณบุรี จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิชาการ
พัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2537. (อัดสำเนา)

ไตรดา แจ่มแจ่มญาณ. “การวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง
จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์กองวิชาการกรม
ส่งเสริมสหกรณ์, 2538. (อัดสำเนา)

พระพรหม สุธิวาทนฤพุมิ. “โอกาสและบทบาทของธุรกิจกับการพัฒนาชนบทยุคใหม่.”
สรุปเนื้อหาจากการสัมมนา มูลนิธิ.บูรณะชนบทแห่งประเทศไทย ในพระบรม
ราชูปถัมภ์. (ม.ป.ป.) (อัดสำเนา)

มูลนิธิชุมชนอีสาน. “การฝึกอบรมเรื่องธุรกิจชุมชน ทางเลือกเพื่อการพัฒนาชุมชนอย่าง
ยั่งยืน.” 1 - 4 มิถุนายน 2539 ณ.สำนักงานชลประทานห้วยเสนง จังหวัด
สุรินทร์ .

เยาวเรศ ประเสริฐสุด. “ การศึกษาพฤติกรรมของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์เทเวศน์
จำกัด.”กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรม
ส่งเสริมสหกรณ์, 2534. (อัดสำเนา)

วัชรวิ กลิ่นสอน และ เยาวเรศ ประเสริฐสุด. “ปัญหาการดำเนินงานของสหกรณ์แท็กซี่ใน
กรุงเทพมหานคร.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กอง
วิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2535. (อัดสำเนา)

วิชัย หดทัยเสนาสันต์. “รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์จากผักและผลไม้.”

กรุงเทพมหานคร : ศูนย์บริการข้อมูลอุตสาหกรรมชนบท กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2533. (อัดสำเนา)

วินัย อาจคงหาญ. “สถาบันเพื่อการพัฒนาชนบทยากจน : ศึกษาเฉพาะสหกรณ์การเกษตร.”

การประชุมทางวิชาการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ครั้งที่ 24 สาขาเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ เรื่อง แนวทางการอยู่รอดของเศรษฐกิจไทย . วันที่ 27-29 มกราคม 2529.

วัลลภ ลำพาย. “การศึกษาแนวโน้มธุรกิจ : ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตร

กันทรลักษณ์ จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2539. (อัดสำเนา)

สุธี เอกะหิตานนท์ และคณะ. “การวิเคราะห์รูปแบบการจัดการและปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อ

ความเจริญก้าวหน้าของอุตสาหกรรมขนาดย่อมในภาคเหนือ.” กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.

โสภณ สุภาพงษ์. “79 ปีสหกรณ์ไทยร่วมใจจริงหรือ.” (อัดสำเนา)

โสภณ สุภาพงษ์. “เศรษฐกิจชุมชน : ญุณแจสู่การพัฒนาชนบทในช่วงแผนฯ 8.”

เรียบเรียงจากการนำเสนอในการประชุมคณะกรรมการวางแผนพัฒนาชนบท ทรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อม และการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค ณ ห้องประชุมเดช สนิทวงศ์. 15 สิงหาคม 2538.

โสภณ สุภาพงษ์. “เอกสารกล่าวเปิดการสัมมนาผู้บริหารปี่มสหกรณ์ รุ่นที่ 9.” 12

พฤศจิกายน 2537 ณ ห้องประชุมใหญ่ อาคาร 4 โรงกลั่นบางจาก.

สมชาย คณิงบุตร. “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการพัฒนาและขยายธุรกิจในสหกรณ์

เพื่อสร้างตลาดกลางรับซื้อสินค้าการเกษตรทุกชนิดของสหกรณ์การเกษตรกันทรลักษณ์ จำกัด จังหวัดศรีสะเกษ.” กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิจัยการพัฒนางานสหกรณ์ กองวิชาการ กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2539. (อัดสำเนา)

สมภพ เจริญกุล. “ธุรกิจขนาดย่อมกับความอยู่รอดภายใต้สภาวะวิกฤติ.”
(อัดสำเนา)

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. “รายงานการสำรวจการประกอบอุตสาหกรรมในครัวเรือน พ.ศ.
2536.” กรุงเทพมหานคร : สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักงานนายกรัฐมนตรี,
2536. (อัดสำเนา)

อัปสรสมาน จารุวิจิตร. “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการตลาดกลางปศุสัตว์ของสห
กรณ์ปศุสัตว์ จังหวัดขอนแก่น จำกัด.” กรุงเทพมหานคร : มทป., 2538. (อัด
สำเนา)

อัปสรสมาน จารุวิจิตร. “รายงานผลการศึกษาโครงการส่งเสริมเกษตรกรผสมผสานเชิงธุรกิจ
: ศึกษากรณีสหกรณ์การเกษตรโนนดินแดง จำกัด ถึงอำเภอโนนดินแดง
จังหวัดบุรีรัมย์.” มทป., 2539. (อัดสำเนา)

อารยะ ปรีชาเมตตา. “รายงานประกอบการประชุมอุตสาหกรรมขนาดย่อมของไทย :
ผลกระทบจากนโยบาย.” กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2535.
(อัดสำเนา)

Books & Articles

Ajit Singh . Better Quality of Working Life , Through Productivity in small
Industry . New Delhi : National Productivity Council , 1987.

John P. Grierson and Donald C. Mead. “Business Linkages in Africa :
Enterprise led approaches to small enterprise development.”
Development and Cooperation. 4 /1994 : 19

Mechai Viravaidya .”The Thai Business Initiative in Rural Development :
A Development Model for the Future.” Development and
Cooperation. 4 /1994 : 22

Netherlands Development cooperation . Women entrepreneurs :
development prospects for women entrepreneurs in small and micro scale
industry. The Hague : Operations Review Units , 1998 .

Nguyen Thi Lien Ha . Application of clean technology in the small scale
electroplating industry . Thesis [M.Sc.] Asian Institute of
Technology , 1993.

Shirley Buzzard and Elaine Edgcomb , Editors . Monitoring and Evaluating
small business projects : A step by step guide for private
development Organizations . Washington : Private Agencies
collaborating Together , 1987

รายนามคณะผู้ศึกษา

นักศึกษาชั้นปริญญาโทภาควิชาการพัฒนชุมชน คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผู้ช่วยวิจัย

1. นางสาวจันทนา เบญจทรัพย์
2. นางสาวชลกาญจน์ ฮาชันนารี
3. นางสาวธีรพรรณ ใจมั่น
4. นางสาวนุสนธ์ สงเอียด
5. นางสาวสัททยา วิเศษ

ผู้เก็บรวบรวมข้อมูล

1. พระบรรลือ วันเลิศ
2. พระมหาไพวรรณ สุภะดี
3. พระมหาวันนี นนทศิริ
4. พระมหาสุทธิพงษ์ ภูเมืองปาน
5. นางสาวจุฬารัตน์ ศรีประสม
6. นายภาคภูมิ มงคลวัจน์
7. เรือโทหญิงศรีประกาย ทัดตานนท์
8. นายสมชาย พงษ์เทพิน
9. นางสาวสวภัทร ปุยพันธ์
10. นางสาวสุดาภรณ์ รักนาม
11. นางสาวสุรธนา มานะโรจนานนท์
12. นางสาวอรอุมา รัตนโชติ

ผู้ประสานงาน

รองศาสตราจารย์ปาริชาติ วลัยเสถียร