



คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

รายงานวิจัย

การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอคอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ทัตพงศ์ อวีโรนานนท์



งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

2556

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ไม่สามารถสำเร็จลุล่วงได้ ถ้าไม่ได้รับคำแนะนำที่มีประโยชน์จากผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจประเมิน และความร่วมมือจากผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ในการตอบแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ และเข้าฝึกอบรมทางด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน

นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ที่ให้การสนับสนุนทุนสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้ อีกทั้งได้อำนวยความสะดวกในการดำเนินการเกี่ยวกับการศึกษา และขอขอบคุณทุก ๆ คนในครอบครัวที่คอยเป็นกำลังใจให้ตลอดระยะเวลาในการศึกษา

อาจารย์ ดร.ทัตพงศ์ อวีโรธนานนท์

สิงหาคม 2556

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอต๋อยสะแก จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ รวมทั้งเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่ โดยผ่านการอบรมด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ซึ่งใช้แบบสอบถาม จำนวน 86 ราย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจด้วยเจ้าของคนเดียวและดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 6 ปี โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากแหล่งภายนอก (โดยการกู้) ซึ่งคือ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และใช้เงินทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20,001 บาท โดยการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง แต่หากมีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง จะทำการจ้างเป็นการชั่วคราวประมาณ 1 – 5 คน โดยการจ้างจะมีการจ่ายค่าแรงระหว่าง 150 – 200 บาทต่อคน ในการดำเนินธุรกิจมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท แต่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยมีรายการใช้จ่าย คือ ค่าใช้จ่ายการจัดซื้ออุปกรณ์ และผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากธนาคาร อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย ซึ่งจากการบันทึกรายการในอดีต พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีรายจ่ายมากกว่ารายได้ แต่อย่างไรก็ตามธุรกิจยังมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจในระยะยาว โดยผู้ประกอบการให้ความสนใจมากเกี่ยวกับความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีสินค้าคงเหลือ แต่ถ้าหากมีสินค้าคงเหลือ ผู้ประกอบการจะมีไว้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการบริหารและวางแผนนโยบายให้มีประสิทธิภาพ คือ ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ และจัดหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ และเข้าใจถึงต้นทุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่พึ่งพาแหล่งเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง รวมทั้งการให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ เช่น การบริหารสินทรัพย์หมุนเวียน การออมเงิน การบริหารสินเชื่อ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการมีรายจ่ายมากกว่ารายได้

คำสำคัญ กาแฟอินทรีย์, การสร้างความเข้มแข็ง, จังหวัดเชียงใหม่

## Abstract

The study entitled “The financial strengthening establishment of the organic coffee entrepreneurs in Doisaket, Chiang Mai” has two objectives: to study the characteristic of organic coffee entrepreneurs as well as to strengthen the financial conditions of organic coffee entrepreneurs in Doisaket, Chiang Mai via three trainings: Entrepreneurship, business operation, and financial management. The sample is 86 organic coffee entrepreneurs and the questionnaire is utilised for collecting data.

The findings show that most entrepreneurs inherit from generation to generation. The business is operated for more than six years and own by one person. Most funding is from external sources (loans), which is National Village and Urban Community Fund. The initial operation capital is more than 20,001 Baht. Most businesses do not have workers/employees; however, if necessary about 1 – 5 workers/employees will be hired on a temporary basis and paid around 150 – 200 Baht per person. The average monthly income is around 5,001 – 6,000 Baht, but the average monthly expenses is less than 5,000 Baht. The typical expense is the cost of purchasing equipment. Most entrepreneurs are also planning their operations in advance. If there is a lack of cash, however, they will borrow money from banks. Their income and expenditure are recorded and show that their spending is more than revenue. In the case of emergencies, however, they have savings. They also have long-term forecasting and operation planning as well as pay more attention on the risks of changes in the economy. Most entrepreneurs do not have inventories. However, some entrepreneurs have their inventories to meet the customer needs.

Some suggestions for effective administration and policy planning are the government or educational institutions should provide some knowledge of asset investing and alternative sources of funding. Entrepreneurs could, therefore, access to various financial sources and understand the cost of various funds due to they are currently relied on only National Village and Urban Community Fund. In addition, knowledge of business operations such as asset management, credit management, and savings should be provided. These will thus increase the liquidity of business operation since expenditure is generally more than their revenue.

Keywords: Organic coffee, The strengthening Establishment, Chiang Mai

## สารบัญ

กิตติกรรมประกาศ.....	ก
บทคัดย่อ.....	ข
Abstract.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตารางและภาพ.....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1. บทนำ.....	1
1.2. วัตถุประสงค์.....	2
1.3. ขอบเขตการศึกษา.....	2
1.4. นิยามศัพท์.....	2
1.5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร.....	4
2.1. บทนำ.....	4
2.2. ข้อมูลทั่วไป.....	4
2.2.1 ประวัติความเป็นมาของตำบลเทพเสด็จ.....	4
2.2.2 สภาพทั่วไป.....	5
2.3. ทฤษฎีต่าง ๆ ที่ใช้ในการศึกษา.....	6
2.3.1. ทฤษฎีการประกอบการและหลักการของการบริหารธุรกิจขนาดย่อม.....	6
2.3.2. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จ.....	7
2.3.3. แนวคิดชุมชนเข้มแข็ง และการเสริมสร้างความเข้มแข็งในชุมชน.....	9
2.3.4. ทฤษฎีการบริหารการเงิน.....	10
2.4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
2.5. สมมติฐานของการศึกษา.....	17
2.6. กรอบแนวคิดของงานวิจัย.....	17
บทที่ 3 วิธีการศึกษา.....	19
3.1. บทนำ.....	19
3.2. วิธีการศึกษา.....	19
3.3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	20
3.4. การทดสอบเครื่องมือวิจัย.....	20
3.5. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	20
3.6. การเก็บข้อมูลวิจัย.....	21

บทที่ 4	ผลการศึกษา.....	23
4.1.	บทนำ .....	23
4.2.	ความรู้เกี่ยวกับการประกอบการ.....	23
4.3.	ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน.....	28
4.4.	การทดสอบสมมติฐาน .....	32
บทที่ 5	บทสรุปและข้อเสนอแนะ .....	34
5.1.	บทนำ .....	34
5.2.	สรุปผลการศึกษา.....	34
5.3.	อภิปรายผล.....	35
5.4.	ข้อเสนอแนะ.....	36
5.5.	ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป .....	37
	เอกสารอ้างอิง .....	41

## สารบัญตารางและภาพ

ตารางที่ 4.1 จำนวนผู้ประกอบการ .....	23
ตารางที่ 4.2 สาเหตุของการประกอบการ.....	23
ตารางที่ 4.3 ระยะเวลาในการประกอบการ.....	24
ตารางที่ 4.4 ลักษณะการดำเนินการจัดตั้งธุรกิจ .....	24
ตารางที่ 4.5 การจัดหาเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ.....	25
ตารางที่ 4.6 แหล่งที่มาของเงินทุนของธุรกิจ.....	25
ตารางที่ 4.7 ต้นทุนเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจ .....	26
ตารางที่ 4.8 จำนวนคนงาน / ลูกจ้าง ในธุรกิจ.....	26
ตารางที่ 4.9 ลักษณะคนงาน / ลูกจ้างของธุรกิจ .....	26
ตารางที่ 4.10 ค่าแรงโดยเฉลี่ยต่อวันของคนงาน / ลูกจ้าง.....	27
ตารางที่ 4.11 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ.....	27
ตารางที่ 4.12 แหล่งที่มาค่าใช้จ่ายต่อเดือนของธุรกิจ .....	28
ตารางที่ 4.13 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ .....	28
ตารางที่ 4.14 การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้าของธุรกิจ.....	29
ตารางที่ 4.15 การแก้ปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจ .....	29
ตารางที่ 4.16 การจัดทำบันทึกรายรับ/รายจ่าย.....	29
ตารางที่ 4.17 ผลการดำเนินธุรกิจในเดือนที่ผ่านมา .....	30
ตารางที่ 4.18 การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉินของธุรกิจ .....	30
ตารางที่ 4.19 การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ.....	31
ตารางที่ 4.20 ความเสี่ยงของธุรกิจที่ทำให้เกิดปัญหา.....	31
ตารางที่ 4.21 สินค้ำคงเหลือในการดำเนินธุรกิจ.....	31
ตารางที่ 4.22 เหตุที่ทำให้ธุรกิจมีสินค้ำคงเหลือ.....	32
ตารางที่ 4.23 การทดสอบสมมติฐาน .....	33
ภาพที่ 2.1 กรอบแนวความคิด .....	18

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1. บทนำ

ผลผลิตเกษตรอินทรีย์ในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน ได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง โดยภาครัฐได้ส่งเสริมและเผยแพร่ความรู้ให้แก่เกษตรกรผู้ผลิต เริ่มตั้งแต่การส่งเสริมให้ลดการใช้สารเคมี ไปจนถึงการเลิกใช้สารเคมีในการผลิต อย่างไรก็ตาม เกษตรกรที่ปลูกพืชอินทรีย์ภาคเหนือตอนบนยังมีจำนวนไม่มากนัก โดยข้อมูลขอมกรมพัฒนาที่ดินระบุว่า เกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ผลิตเกษตรอินทรีย์กับกรมพัฒนาที่ดิน ในปี พ.ศ. 2549 – 2550 มีจำนวน 169 ราย ดำเนินการในพื้นที่ 500.05 ไร่ ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ รองลงมาได้แก่ เชียงราย และน่าน นอกจากนี้ยังมีพื้นที่ที่อยู่ในระยะปรับเปลี่ยน ที่เกษตรกรใช้สารอินทรีย์ทดแทนสารเคมี/ลดการใช้สารเคมี จำนวน 3.85 ล้านไร่ คิดเป็นร้อยละ 50.40 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมดในภาคเหนือตอนบน ซึ่งพื้นที่ปรับเปลี่ยนส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ถึง 2.50 ล้านไร่ รองลงมา ได้แก่ พะเยา และเชียงราย ตามลำดับ

ซึ่งหากจะกล่าวถึงสินค้าเกษตรอินทรีย์ของทางภาคเหนือก็จะต้องนึกถึง กาแฟ ชา ผัก ผลไม้ และข้าว แต่ที่ที่มีความโดดเด่นและเป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบันคงจะหนีไม่พ้นสินค้ากาแฟอินทรีย์ ซึ่งเป็นพืชอุตสาหกรรมที่ใช้แปรรูปเป็นเครื่องดื่มและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ โดยผลผลิตกาแฟของโลกที่มีผู้นิยมดื่มทั่วโลกถึงร้อยละ 70 คือ กาแฟอาราบิก้า (Arabica) ซึ่งในประเทศไทยนิยมปลูกทางภาคเหนือ เช่น เชียงราย แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ น่าน และแพร่ ทั้งหมดกว่า 7 หมื่นไร่ และมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นอีกแหล่งหนึ่งที่มีสภาพสมบูรณ์ และมีความหลากหลายทั้งทางธรรมชาติ (พันธุ์พืชและสัตว์) ซึ่งในอดีตมีผู้อพยพเข้ามาเพื่อปลูกข้าวและทำสวนเมี่ยง แต่ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาเป็นการปลูกต้นกาแฟ จึงทำให้ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด กลายเป็นแหล่งผลิตเมล็ดกาแฟที่สำคัญของจังหวัดเชียงใหม่ กาแฟเทพเสด็จเป็นกาแฟคั่วสายพันธุ์อาราบิก้าที่ปลูกบนที่สูงจากระดับน้ำทะเล 1,000 – 1,500 เมตรขึ้นไป และมีภูมิอากาศหนาวตลอดทั้งปี ทำให้ผลผลิตกาแฟอาราบิก้าของตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด มีคุณภาพดี มีกลิ่นหอม ทำให้ธุรกิจกาแฟของตำบลเทพเสด็จกลายเป็นแหล่งเศรษฐกิจของคนท้องถิ่น<sup>1</sup> นอกจากนี้ตลาดต่างประเทศยังมีความต้องการนำเข้ากาแฟอินทรีย์จากประเทศไทย รวมถึงจากแหล่งกาแฟดอยเทพเสด็จ ทำให้ผู้ประกอบการกาแฟเพื่อการส่งออกต้องเร่งปรับตัวเข้าสู่ระบบเกษตรอินทรีย์ เพื่อสร้างจุดแข็งให้กับสินค้าและสามารถแข่งขันได้ จึงได้เกิดโครงการวิจัยเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการ

<sup>1</sup> [http://www.thepsadej.go.th/otop\\_detail.php?id=5](http://www.thepsadej.go.th/otop_detail.php?id=5)



กาแฟอินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่ได้ด้วยตนเอง

## 1.2. วัตถุประสงค์

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่ โดยผ่านการอบรมด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน

## 1.3. ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการกำหนดขอบเขตการศึกษาครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

ขอบเขตด้านพื้นที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ขอบเขตด้านประชากร ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษาครั้งนี้เป็นการสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ โดยจะทำการสำรวจความต้องการและปัญหาในการจัดการของผู้ประกอบการที่มีผลกระทบต่อการค้าเนินธุรกิจ จากนั้นจึงทำการอบรมทางด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน แก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์เพื่อสร้างความเข้มแข็ง

ขอบเขตด้านระยะเวลา ระยะเวลาที่ทำการสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เริ่มตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555 – สิงหาคม 2556

## 1.4. นิยามศัพท์

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการนิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ดังนี้

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ดำเนินกิจการค้าขายและลงทุนทำกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

กาแฟอินทรีย์ หมายถึง ไร่กาแฟ (อาราบิก้า) ที่ปลูกและดูแลด้วยวิถีธรรมชาติโดยไม่ใช้สารเคมี ในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

การสร้างความเข้มแข็ง หมายถึง การให้ความรู้การบริหารการเงินแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในเขตตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

#### 1.5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ สามารถทำให้ ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีความรู้ด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน เพื่อสามารถนำมาใช้ในการดำเนินกิจการของตนเองอย่างเป็นระบบและเป็นการสร้างความเข้มแข็งแก่ธุรกิจตนเอง

## บทที่ 2

### การตรวจเอกสาร

#### 2.1. บทนำ

ในการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการศึกษา ค้นคว้าเอกสาร ตำรา และงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีการประกอบการ หลักการของการจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารทางการเงิน เพื่อมาสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ เพื่อที่จะได้ทฤษฎี และแนวคิดนำมาเป็นกรอบในการวิเคราะห์และสนับสนุนการศึกษา ดังนี้

#### 2.2. ข้อมูลทั่วไป

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นของตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการศึกษาครั้งนี้ โดยมีประเด็นดังต่อไปนี้

##### 2.2.1 ประวัติความเป็นมาของตำบลเทพเสด็จ

ตำบลเทพเสด็จมีการตั้งเป็นชุมชนมาไม่น้อยกว่า 100 ปี แต่เดิมเป็นถิ่นอาศัยของชุมชนเผ่าขมุ ที่อพยพเข้ามาในพื้นที่เพื่อปลูกข้าวไร่และทำสวนเมี่ยง ต่อมาเมื่อถึงยุคสมัยที่การค้าขายเมี่ยงเจริญรุ่งเรือง มีพ่อค้าวัวต่างถิ่นเข้ามาติดต่อค้าขายเพิ่มจำนวนมากขึ้น ส่งผลให้คนพื้นเมืองที่อาศัยอยู่ที่ราบอพยพขึ้นมาอาศัยในพื้นที่เพื่อรับจ้างเด็ดเมี่ยง ทำสวนเมี่ยง และค้าขายเพิ่มจำนวนมากขึ้น ต่อมาจึงเกิดการผสมผสานด้านชาติพันธุ์ ประกอบกับชนเผ่าขมุได้อพยพไปอยู่ที่อื่น จนปัจจุบันได้กลายเป็นคนพื้นเมืองทั้งหมด

แต่เดิมพื้นที่ตำบลเทพเสด็จอยู่ในเขตการปกครองของตำบลป่าเมี่ยง อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อพื้นที่ตำบลป่าเมี่ยงมีจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งตำบลเทพเสด็จก็อยู่ห่างไกลมาก ส่งผลให้การดูแลและการบริหารการปกครองทำได้ไม่ทั่วถึง ปี พ.ศ. 2528 นายสว่าง จันทร์เที่ยง ซึ่งในขณะนั้นดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านบ้านปางไฮ หมู่ที่ 12 เห็นว่าเพื่อให้เกิดการดูแลราษฎรเป็นไปอย่างทั่วถึง จึงดำเนินการแจ้งต่อที่ว่าการอำเภอตอยสะเก็ด เพื่อขอแยกเขตการปกครองใหม่ โดยได้กำหนดให้หมู่บ้านที่อยู่ในพื้นที่ภูเขาทั้งหมดจำนวน 7 หมู่บ้าน อันได้แก่ บ้านปางบง หมู่ที่ 5, บ้านน้ำโค้ง หมู่ที่ 6, บ้านป่าปาน หมู่ที่ 7, บ้านแม่ตอน หมู่ที่ 8, บ้านดง หมู่ที่ 9, บ้านพงษ์ทอง หมู่ที่ 10, และบ้านปางไฮ หมู่ที่ 12 แยกเป็นตำบลใหม่ ในปี พ.ศ. 2534 โดยใช้ชื่อว่า "ตำบลเทพเสด็จ" สาเหตุที่ใช้ชื่อนี้เพราะว่าพื้นที่ทั้งหมดของตำบลเทพเสด็จเป็นภูเขาสูง ซึ่งอยู่ในเขต

โครงการหลวงป่าเมี่ยง ที่ตั้งอยู่ ณ บ้านปางบง หมู่ที่ 5 ซึ่งสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี ได้ทรงเสด็จมาเยี่ยมโครงการถึง 2 ครั้ง ทางสภาตำบลเทพเสด็จ จึงมีมติให้ใช้ชื่อตำบลว่า "เทพเสด็จ" มีเขตการปกครอง 7 หมู่บ้านดังกล่าว โดยแบ่งเขตการปกครองหมู่บ้านใหม่ดังนี้ หมู่ที่ 1 บ้านปางบง, หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง, หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน, หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน, หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง, หมู่ที่ 6 บ้านดง, และ หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ ต่อมาปี พ.ศ. 2539 บ้านกำแพงหิน ได้แยกออกจากบ้านแม่ตอน เป็นหมู่บ้านใหม่ เป็นหมู่ที่ 8 ของตำบลเทพเสด็จ เป็นต้นมา

## 2.2.2 สภาพทั่วไป

องค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จ อำเภอคอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 31/1 หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอคอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50220 สามารถเดินทางโดยรถยนต์ ไปตามเส้นทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 118 ถนนสายเชียงใหม่ - เชียงราย ไปทางทิศตะวันออก ถึงทางแยกบ้านโป่งกุ่ม หมู่ที่ 4 ตำบลป่าเมี่ยง เลี้ยวขวาไปตามถนนสายบ้านโป่งกุ่ม - บ้านห้วยแก้ว โดยจะผ่านบ้านโป่งกุ่ม หมู่ที่ 4 และบ้านโป่งสามัคคี หมู่ที่ 6 ตำบลป่าเมี่ยง ถึงที่ทำการอุทยานแม่ต๋องไคร้ เลี้ยวซ้ายไปตามถนนสาย อบจ. โป่งกุ่ม - แม่ต๋องหลวง อยู่ห่างจากตัวอำเภอคอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 27 กิโลเมตร

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอคอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่ในระหว่างเทือกเขาผีปันน้ำ ทางด้านทิศเหนือและเทือกเขาขุนตาล ทางทิศตะวันออก เป็นพื้นที่ที่มีอาณาเขตติดต่อกับ 3 จังหวัด คือ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดเชียงราย และจังหวัดลำปาง อยู่สูงจากระดับน้ำทะเลปานกลางเฉลี่ยประมาณ 1,050 เมตร และจุดสูงสุดของยอดดอย คือ 1,950 เมตร บนยอดดอยลังกาหลวง โดยมีเนื้อที่ประมาณ 71,875 ไร่ หรือประมาณ 115 ตารางกิโลเมตร ซึ่งพื้นที่ทั้งหมดมีลักษณะเป็นที่ราบสลับลอนเนินเขาและภูเขาสูง มีจุดสูงสุดจากระดับน้ำทะเลปานกลางเฉลี่ยประมาณ 1,950 เมตร ที่บ้านปางบง หมู่ที่ 1

จำนวนประชากรในพื้นที่มีทั้งสิ้น 1,677 คน แบ่งเป็นเพศชายจำนวน 885 คน เพศหญิงจำนวน 792 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 30 เมษายน 2552) มีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 723 ครัวเรือน จำนวนหมู่บ้านในเขตองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จมีพื้นที่เดิมทั้ง 8 หมู่บ้าน ได้แก่

หมู่ที่ 1 บ้านปางบง จำนวน 74 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 80 คน เพศหญิง 75 คน รวมทั้งสิ้น 155 คน

หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง จำนวน 103 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 116 คน เพศหญิง 90 คน รวมทั้งสิ้น 206 คน

หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน จำนวน 77 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 87 คน เพศหญิง 87 คน รวมทั้งสิ้น 174 คน

หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน จำนวน 101 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 114 คน เพศหญิง 111 คน  
รวมทั้งสิ้น 225 คน

หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง จำนวน 72 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 72 คน เพศหญิง 65 คน รวม  
ทั้งสิ้น 137 คน

หมู่ที่ 6 บ้านดง จำนวน 83 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 102 คน เพศหญิง 95 คน รวมทั้งสิ้น  
197 คน

หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ จำนวน 140 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 205 คน เพศหญิง 172 คน  
รวมทั้งสิ้น 377 คน

หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน จำนวน 73 ครัวเรือน แบ่งเป็นเพศชาย 109 คน เพศหญิง 97 คน  
รวมทั้งสิ้น 206 คน

### 2.3. ทฤษฎีต่าง ๆ ที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอคอยสะแก  
จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการทบทวนทฤษฎีต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้ในการอธิบายการสร้าง  
ความเข้มแข็งมีอยู่ 4 ทฤษฎี ดังนี้

#### 2.3.1. ทฤษฎีการประกอบการและหลักการของการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทาง  
ธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการโดย  
มีจุดมุ่งหมาย ที่พยายามจะเปลี่ยนแปลงอนาคต นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการเพื่อให้บรรลุโอกาส  
ผู้ประกอบการเป็นสาระสำคัญของกระบวนการตลาดและผู้ประกอบการสร้างการดำเนินการตลาด  
ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสร้างผลกำไร ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะ  
สร้างความสูญเสีย "กำไร"เป็นส่วนเกินโดยที่ รายได้เกินค่าใช้จ่ายทั้งหมดและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง  
"ขาดทุน" เป็นส่วนเกินโดยที่ค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายเกินรายได้ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ  
การทำนายอนาคตได้แม่นยำมากขึ้นกว่าที่ทำโดยผู้อื่นเพื่อให้หลังจากที่ผู้ประกอบการจะดำเนินการ  
โอกาสที่เขาเสนอให้กับลูกค้าจะดีกว่า (จากมุมมองของลูกค้า) เพื่อโอกาสอื่น ๆ ของลูกค้าที่มีการ  
เสนอโดยคนอื่น ๆ (Wood, 2005; Lichtenstein et al., 2004) อาจพิจารณาลักษณะผู้ประกอบการ  
จากพฤติกรรมต่าง ๆ ดังนี้ เช่น มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็น  
คนที่มองเห็นโอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ เรียนรู้หรือสร้าง  
นวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ หรือบริการรูปแบบใหม่ ๆ  
รวมถึงกระบวนการผลิต (Production) การตลาด (Marketing) และการจัดการทรัพยากร

(Resource management) เป็นต้น ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้ มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโต และกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการชุมชน ก่อนที่จะอธิบายถึงผู้ประกอบการชุมชน จะต้องพูดถึงสิ่งที่ป็น ชุมชนผู้ประกอบการ อันดับแรกต้องกำหนด "ผู้ประกอบการ" (Klein , 1977, p. 9) ลักษณะผู้ประกอบการแบ่งเป็นสองคุณลักษณะที่สำคัญ โดยเป็นคนที่มีการกระทำเป็นนายหน้า สามารถบูรณาการระหว่างสิ่งที่ป็นที่พึงปรารถนาในมุมมองทางเศรษฐกิจและสิ่งที่ป็นไปได้จากเทคโนโลยี [เช่นการดำเนินงาน] กระบวนการผู้ประกอบการจะนำ : โอกาสและนวัตกรรม มาสร้างหรือหาประโยชน์จากโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ผ่านทางนวัตกรรม โดยการหาทางออกใหม่เพื่อแก้ปัญหาที่มีอยู่หรือโดยการเชื่อมต่อการแก้ปัญหาที่มีอยู่ เพื่อสร้างความต้องการหรือหาโอกาสใหม่ (Lichtenstein & Lyons, 1996) ผู้ประกอบการชุมชนมีพฤติกรรมที่โดดเด่นสามารถจับโอกาสทางการตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มรายได้ทางเศรษฐกิจจากธุรกิจที่มีอยู่ภายในชุมชน (Wood, 2005) สองมีกลุ่มของผู้ประกอบการที่อยู่ในชุมชนที่อาศัยความสัมพันธ์ของเครือข่ายชุมชนเพื่อหาความรู้และใช้เป็นแหล่งข้อมูล เพื่อการเจริญเติบโตของกิจการตนเอง และจะเป็นชุมชนในการพัฒนาผู้ประกอบการและกิจการของตนเอง (Leon, 2002) สาม ชุมชนมีทั้งที่ป็นผู้ประกอบการและไม่ป็น ชุมชนจะเปิดให้มีการเปลี่ยนแปลงและการลงทุนในเงื่อนไขที่จำเป็นเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการหรือผู้ประกอบการวัฒนธรรม โดยสมาชิกต่าง ๆ ของชุมชนให้การสนับสนุนกระบวนการผู้ประกอบการ เช่นการทำเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อ ลงทุน ผ่านกฎหมายที่สนับสนุนสมาชิกใหม่และรวมไว้ในเครือข่ายทางสังคมและเศรษฐกิจ ฯลฯ หากพื้นที่นั้นมีความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จ

### 2.3.2. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จ

เมื่อเปรียบเทียบโอกาสหรือความได้เปรียบทางการแข่งขันระหว่างธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดเล็กแล้ว จะพบว่าธุรกิจขนาดใหญ่จะได้เปรียบและมีโอกาสมากกว่าเสมอ อย่างไรก็ตามธุรกิจขนาดเล็ก ก็สามารถเผชิญหน้ากับปัญหาดังกล่าว และดำรงอยู่รอด พร้อมทั้งสร้างความเจริญเติบโตได้ ด้วยการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) (Porter, 2003)

ธุรกิจขนาดเล็กสามารถต่อสู้กับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ด้วยการสร้างศักยภาพให้ตนเองมีความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ โดยอาศัยองค์ประกอบต่อไปนี้ มีความยืดหยุ่น (Flexibility) จากข้อจำกัดของธุรกิจขนาดใหญ่ที่แม้ว่า จะได้เปรียบธุรกิจเล็ก ในด้านการผลิตสินค้าได้เป็นจำนวนมาก

ด้วยต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ต่ำกว่า แต่ก็ไม่อาจปรับเปลี่ยน การผลิตได้อย่างรวดเร็วเมื่อความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เพราะการปรับเปลี่ยนแต่ละครั้งต้องจ่ายค่าใช้จ่ายสูง ไม่คุ้มทุน ในขณะที่ธุรกิจขนาดย่อมสามารถปรับตัวได้รวดเร็วกว่า ในการที่จะสนองความต้องการเฉพาะ ของลูกค้าด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า ฉะนั้นผู้ประกอบการจะต้องรู้จักใช้โอกาสนี้

สร้างนวัตกรรม (Innovation) นวัตกรรมในการผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ มักมีจุดเริ่มต้นมาจาก นักประดิษฐ์อิสระ และจากกิจการขนาดเล็กในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่ มักจะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีพื้นฐานการประดิษฐ์คิดค้น จากผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ดีกว่าเดิม และพยายามทำกำไร หรือหาผลตอบแทน จากการลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และ โรงงาน ผู้ประกอบกิจการขนาดเล็กจำเป็นต้องสร้างนวัตกรรม หรือสิ่งใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงของเก่าให้ดีขึ้นด้วย จึงจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ (The world bank research, 2011; Porter, 2003) :ซึ่งหลักการของการบริหารธุรกิจขนาดย่อมที่ดี จะแบ่งออกเป็น 4 ประเภท (Hatten 1997 : 18)

1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product innovation) เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ รวมถึงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีกว่าเดิม
2. นวัตกรรมบริการ (Service innovation) เสนอบริการที่แตกต่างและดีกว่าเดิมหรือเหนือกว่าคู่แข่ง
3. นวัตกรรมกระบวนการ (Process innovation) เป็นการคิดค้นกระบวนการใหม่ ๆ ทั้งการผลิตสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. นวัตกรรมการบริหารจัดการ (Management innovation) เป็นการคิดหาวิธีการจัดการที่มีประสิทธิภาพใหม่ ๆ เพื่อจัดการกับทรัพยากรของกิจการให้ได้ประโยชน์สูงสุด

นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Close relationship to customers) ในเมื่อธุรกิจขนาดเล็กอยู่ใกล้ชิดกับลูกค้า จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการจะสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้วยการสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และเสนอสินค้าและบริการพิเศษให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

อีกทั้งผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ (Product quality) ภายใต้สภาพการแข่งขันอย่างรุนแรงธุรกิจ วิธีที่จะทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จได้ จะต้องผลิตสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพได้มาตรฐานในระดับที่ลูกค้าต้องการในราคาที่เต็มใจจะจ่าย โดยผู้ประกอบการจะต้องรักษาคุณภาพให้มีความสม่ำเสมอ ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าพอใจ และต้องการมากกว่าผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องสร้างคุณภาพในตัวสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพราะไม่เพียงแต่จะรักษาลูกค้าเดิมได้ยังเป็นการเพิ่มลูกค้าใหม่ได้อีกมาก นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาให้รอบคอบถึงสิ่งที่จะทำให้สามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จได้ คือ ขนาดของตลาดมีมากพอที่จะสร้างกำไรได้เพียงใด มีเงินทุนหรือแหล่งเงินทุนเพียงพอเพียงใด สามารถเสาะหา

พนักงาน หรือลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพได้หรือไม่ รวมถึงรักษาลูกจ้างที่ดีไว้ในองค์กรต่อไปได้อย่างไร และมีข้อมูลที่ถูกต้องเชื่อถือได้เพียงใด (Sapp, 2004; Harten, 1997)

### 2.3.3. แนวคิดชุมชนเข้มแข็ง และการเสริมสร้างความเข้มแข็งในชุมชน

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ได้ให้ความหมายไว้ว่า การที่ประชาชนในชุมชนต่าง ๆ ของเมืองหรือชนบทรวมตัวกันเป็น “องค์กรชุมชน” โดยมีการเรียนรู้ การจัดการ และการแก้ไขปัญหาาร่วมกันของชุมชนแล้วถึงได้เกิดการเปลี่ยนแปลง หรือการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคมวัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมภายในชุมชน ตลอดจนมีผลกระทบสู่ภายนอกชุมชนที่ดีขึ้นตามลำดับ โดยจะเรียกชุมชนนี้ว่า กลุ่ม ชมรม สหกรณ์ บริษัทองค์กรชาวบ้าน เครือข่าย หรืออื่น ๆ ที่มีความหมายแสดงถึงการร่วมมือช่วยเหลือกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน และด้วยความเอื้ออาทรต่อชุมชนอื่น ๆ ในสังคมด้วย

องค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็ง จากการดำเนินงานเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน คณะอนุกรมเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหาวิกฤตภายใต้คณะกรรมการนโยบายสังคมแห่งชาติ ได้กำหนดกรอบองค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็งไว้ว่าจะต้องประกอบด้วย บุคคลหลากหลายที่รวมตัวกันเป็นองค์กรชุมชนอย่างเป็นทางการหรือไม่ก็ตาม มีเป้าหมายร่วมกันและยึดโยงเกาะเกี่ยวกันด้วยประโยชน์สาธารณะและของสมาชิก มีจิตสำนึกของการพึ่งตนเอง รักษาเอื้ออาทรต่อกัน และมีความรักท้องถิ่น รักชุมชน มีอิสระในการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำและร่วมรับผิดชอบ มีการระดมใช้ทรัพยากรในชุมชนอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ มีการเรียนรู้เชื่อมโยงกันเป็นเครือข่าย และติดต่อสื่อสารกันหลายรูปแบบ มีการจัดทำกิจกรรมที่เป็นสาธารณะของชุมชนอย่างต่อเนื่อง มีการจัดการบริหารกลุ่มที่หลากหลาย และเครือข่ายที่ดีมีการเสริมสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลายของชุมชนสืบทอดกันตลอดไป ลักษณะของชุมชนเข้มแข็ง

#### การเสริมสร้างความเข้มแข็งในชุมชน

ฉวีวรรณ สุวรรณภา (2553) กล่าวไว้ว่า การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน คือ การให้โอกาสแก่ชุมชนได้แสดงความเข้มแข็งออกมาโดยการให้ชุมชนตัดสินใจแก้ไขปัญหาและจัดการพัฒนาด้วยพลังของคนในชุมชนเอง ซึ่งลักษณะของชุมชนเข้มแข็ง มีลักษณะดังนี้

1. สมาชิกชุมชนมีความเชื่อมั่นว่าตนและคนในชุมชนสามารถแก้ไขปัญหาและพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของตนเองได้
2. สมาชิกชุมชนรักที่จะพึ่งตนเอง มีความเอื้ออาทร รักห่วงใยกัน และพร้อมที่จะจัดการกับปัญหาของตนและชุมชนร่วมกัน



3. สมาชิกชุมชนเลือกผู้นำชุมชน ผู้นำการเปลี่ยนแปลงและผู้แทนชุมชนด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง
4. มีการตัดสินใจและทำงานร่วมกันในชุมชนต่อเนื่อง จนเป็นวิถีชีวิตของชุมชนโดยมีผู้นำชุมชนร่วมผลักดันอย่างแข็งขัน
5. สมาชิกชุมชนมีส่วนร่วมประเมินสภาพปัญหาของชุมชน ร่วมกำหนดอนาคตของชุมชน ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ดำเนินงานติดตามและประเมินผลการแก้ปัญหาและการพัฒนาชุมชน
6. สมาชิกชุมชนเรียนรู้ที่จะพัฒนาตนเองและชุมชนจากการเข้าร่วมเวทีชาวบ้านและการทำงานร่วมกัน

**กระบวนการเสริมสร้างชุมชนให้เข้มแข็งโดยกระบวนการนี้มีเป้าหมายที่สำคัญ**

1. ชุมชนเป็นฐานของการพัฒนาที่มีระบบการศึกษา สาธารณสุข สิ่งแวดล้อมการจัดสรรทรัพยากร ระบบสวัสดิการ และกฎหมายมาจากชุมชนเป็นของชุมชน
2. ความเข้มแข็งของชุมชนและกระบวนการทัศน์ใหม่ในการพัฒนาจะช่วยให้เกิดการสร้างและจัดระเบียบของชุมชนที่นำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจ การเมือง สังคม สิ่งแวดล้อมระบบนิเวศ และระบบทุนของชุมชนให้พึ่งตนเองได้และยั่งยืน
3. นำไปสู่โครงสร้างทางการเมืองและระบบการจัดสรรทรัพยากรที่เป็นของประชาชนอย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นตัวแทนท้องถิ่น ระบบการวางแผนพัฒนาท้องถิ่น ระบบการจัดการทรัพยากรท้องถิ่น การจัดสรรภาษีและงบประมาณ เป็นต้น

#### **2.3.4. ทฤษฎีการบริหารการเงิน**

ตามคู่มือแนวทางปฏิบัติเพื่อความพอเพียง ฉบับรวบรวมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร ของศูนย์ศึกษาเศรษฐกิจพอเพียง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ เรื่อง “แนวทางการบริหารการเงินบุคคลเพื่อความพอเพียง” โดย ฤดา จันทรสม (2551 : 38-40) กล่าวไว้ว่า การบริหารการเงินเป็นเรื่องการบริหารรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อให้มีส่วนเหลือจ่ายที่จะมีไว้เพื่อเก็บสะสมเพื่ออนาคต และการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงของการลงทุนนั้น ๆ

การบริหารการเงินเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างมากในองค์กรธุรกิจ ด้วยหน้าที่หลักหน้าที่หนึ่งขององค์กรธุรกิจ คือ หน้าที่จัดการทางการเงิน หลักการบริหารการเงินเป็นหลักการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่มาของเงิน และแหล่งใช้ไปของเงิน เพื่อให้เกิดความยั่งยืนขององค์กรธุรกิจนั้น โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อสร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืนให้แก่ผู้เป็นเจ้าของกิจการหรืออีกนัยหนึ่งคือ ผู้ถือหุ้นสามัญของกิจการให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการนั้นสูงที่สุด (เพชร ชุมทรัพย์, 2542)

กิจกรรมหลักของการบริหารการเงินสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องมี 3 กิจกรรมได้แก่ กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) และกิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) (เรจรัค จำปาเงิน, 2544) การตัดสินใจทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทั้ง 3 เป็นการตัดสินใจที่จะส่งผลต่อการสร้างผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และต้องการการวิเคราะห์เพื่อรองรับการตัดสินใจอย่างมาก เช่น การตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมการลงทุน (Investment activity) เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในการจัดหาสินทรัพย์ของธุรกิจทั้งสินทรัพย์ระยะสั้นและสินทรัพย์ระยะยาว ซึ่งสินทรัพย์ หมายถึง ทรัพย์สินที่กิจการมีไว้ใช้เพื่อการหาผลตอบแทนให้แก่ธุรกิจ การลงทุนในสินทรัพย์ต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนทำให้เกิดภาวะเงินจมเกิดการขาดสภาพคล่องในธุรกิจ และไม่น้อยเกินไป จนทำให้เกิดความไม่เพียงพอในการดำเนินกิจการ การตัดสินใจในกิจกรรมจัดหาเงิน (Financing activity) เกี่ยวข้องกับการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม การกู้ยืมถึงแม้ว่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ แต่หากมีการกู้ยืมมากเกินไปย่อมเป็นภาระทางการเงินแก่ธุรกิจ และการตัดสินใจในกิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) เกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย การกำหนดโครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับพันธกิจและกลยุทธ์ของธุรกิจ เพื่อให้ได้ผลกำไรที่จะส่งผลต่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และการเจริญเติบโตของธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของราคาหุ้นสามัญ (เพชรี ชุมทรัพย์, 2542)

การบริหารการเงินของบุคคลหรือของครัวเรือน อาจมีความแตกต่างจากการบริหารการเงินขององค์กรธุรกิจดังกล่าวข้างต้นอยู่บ้าง แต่อย่างไรก็ดี หลักการบริหารการเงินไม่แตกต่างกัน ยังคงยึดหลักของการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่มาของเงินและแหล่งใช้ไปของเงิน เพื่อให้เกิดความยั่งยืนของ “บุคคล” หรือ “ครัวเรือน” ได้

#### 2.4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยลักษณะนี้ Thechatakerng (2009) ได้อธิบายความสำคัญต่อการประกอบการและการเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้ประกอบการ และการทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จด้านรายได้ด้วยการนำกลยุทธ์นวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถนำมาปรับให้เข้ากับ การประกอบการชุมชนซึ่งสร้างผลแก่ตนเองและคนในชุมชน และเป็น การนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ อย่างมีคุณค่าเชิงอนุรักษ์ (Anitini & Bray, 2004)

ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการ มากมายโดยเฉพาะประเทศที่เจริญแล้ว (Freiling, 2008; Baum et Al., 2007; Shepherd & Wiklund, 2005; Robinson, 2004; Bird, 1992; Barreto, Humberto, 1989; Collins and Moore, 1970) หรือแม้แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนาเช่น ประเทศไทย ก็ได้มีนักวิจัยหลายท่าน (Thechatakerng, 2012, 2009; อมรรัต วิริยะพงษ์ 2551; พัชญาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย 2549; ภาสกร แซ่มประเสริฐ 2548; อัญชลี เชื้อนาคำ 2548; ชมพูนุท จารี

บุรณภาพ 2547; ภาณี อุบลศรี 2546) ได้ศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการในหลาย ๆ ด้าน เช่น การเปรียบเทียบลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและวิธีการจัดการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำ (อมรรัต วิริยะพงษ์ 2551; ภาณี อุบลศรี 2546; ภาสกร แซ่มประเสริฐ 2548; อัญชลี เชื้อนคำ 2548) ในการดำเนินธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ โดยอมรรัต วิริยะพงษ์ (2551) ได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ที่แสดงถึงอัตลักษณ์ความเป็นผู้ประกอบการ และมีการวัดความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ซึ่งเป็นการตรวจสอบว่าผู้ประกอบการได้ดำเนินกิจการธุรกิจนั้น ๆ ประสบความสำเร็จหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลจากหลายด้านเช่นตัวชี้วัดอัตวิสัย (Subjective Indicator) หรือ Seibert, Crant, and Kraimer (1999 อ้างใน ภาสกร แซ่มประเสริฐ, 2545) ซึ่งได้กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จไว้ 2 ลักษณะ คือ ตัวชี้วัดด้านอัตวิสัย และตัวชี้วัดด้านภาวะวิสัย ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยของลักษณะความเป็นผู้ประกอบการอยู่ 12 ด้าน คือ ใฝ่ความสำเร็จ ความคิดสร้างสรรค์ ความกล้าเสี่ยง กล้าริเริ่ม ความมั่นใจในตนเอง การจัดการความผิดพลาดล้มเหลว แรงจูงใจ และพลัง วิสัยทัศน์และเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลและความเชี่ยวชาญจากผู้อื่นและความซื่อสัตย์สุจริต และมีการดำเนินกิจการใน 5 ด้านสูงคือการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้างาน การเป็นผู้นำและการควบคุม ซึ่งได้ประโยชน์ที่ทำให้ทราบถึงลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่จัดเป็นสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อม และเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการในการพัฒนาตนเองให้มีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการซึ่งจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจและยังเป็นข้อมูลในการฝึกอบรม สร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ๆ เพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจของชาติ

เมื่อเปรียบเทียบกับ ภาสกร แซ่มประเสริฐ (2548) ในเรื่องของการเปรียบเทียบภูมิลักษณ์และลักษณะความเป็นผู้ประกอบการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำในการดำเนินกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางใน จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และการวัดความสำเร็จ ผลการศึกษา พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการสูงหรือต่ำนั้น ภูมิลักษณ์ในด้าน เพศ อายุ และเชื้อชาติ ระดับการศึกษาสูงสุด สถานภาพสมรส อาชีพบิดา และอาชีพมารดา มีผลต่อความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการโดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางใน จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลของการศึกษานี้เป็นไปในทิศทางเดียวกับ อัญชลี เชื้อนคำ (2548) ในเรื่องคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ซึ่งใช้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ เช่นเดียวกัน ได้ผลการศึกษาออกมาเช่นเดียวกัน คือ นักศึกษามีคะแนนคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการโดยรวมสูงโดยนักศึกษาเพศชายและหญิง มีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน แต่ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยชิ้นนี้เป็นนักศึกษา ดังนั้นสรุปได้ว่า ประชากรที่ใช้ในการศึกษามาว่าจะเป็นผู้ประกอบการหรือนักศึกษาภูมิลักษณ์ในส่วนของคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยประโยชน์ที่ได้เพื่อ

เป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงานเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ และเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาหลักสูตรการสอน เพื่อมีความพร้อมในการเป็นเป็นผู้ประกอบการต่อไป ในทำนองเดียวกับ อมรรัต วิริยะพงษ์ (2551) ที่พบว่าได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และแนวคิดคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product: OTOP) โดยแยกเป็น 3 ลักษณะได้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นเจ้าของรายเดียวและ ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) โดยคำนวณขนาดตัวอย่างโดย Yamane (1973) ได้ขนาดตัวอย่าง 245 ราย จากผลการศึกษาเปรียบเทียบ คุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs ทั้ง 13 คุณลักษณะ ของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ทั้ง 3 กลุ่มของจังหวัดนครปฐม ได้แก่ ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นเจ้าของรายเดียว และผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs ในจังหวัด นครปฐม ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นกลุ่มผู้ผลิตชุมชนจำนวน 74 คนมีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับปานกลาง ร้อยละ 3.39 ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นเจ้าของรายเดียว มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ใน ระดับสูง ร้อยละ 4.11 สำหรับผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับสูงมาก ร้อยละ 4.44 จากผลการศึกษาดังกล่าวสามารถ ใช้พัฒนาเป็นแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการ OTOP ให้เป็นผู้ประกอบการ SMEs

อีกด้านหนึ่งที่ทำการศึกษา คือ ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ ในการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (พัชญาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย, 2549) ได้ใช้ทฤษฎีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Personal Entrepreneurial Characteristics: PECs) โดยใช้ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ศักยภาพแห่งการวางแผนและศักยภาพแห่ง อำนาจ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการอำเภอเมืองส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง สมรสแล้วจบการศึกษา ปริญญาตรี ซึ่งส่วนใหญ่มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการสูง เนื่องจากมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับสูง โดยวัดจากศักยภาพ 3 ด้าน โดยศักยภาพที่ 1 ศักยภาพแห่งความสำเร็จจำนวน 5 คุณลักษณะ คือ การแสวงหาโอกาส, ความมุ่งมั่น, ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน, ความ ต้องการไฝ่หาทางด้านคุณลักษณะและประสิทธิภาพ และความกล้าเสี่ยง ศักยภาพด้านที่ 2 คือ ศักยภาพแห่งการวางแผนจำนวน 3 คุณลักษณะคือ การตั้งเป้าหมาย, การวางแผน, การติดตามการ ประเมินอย่างมีระบบ, และการแสวงหาข้อมูลและศักยภาพด้านสุดท้าย คือ ศักยภาพแห่งอำนาจ 2 คุณลักษณะ 2 คือ การชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งทำให้ทราบถึง ศักยภาพของผู้ประกอบการในการเป็นผู้ประกอบการและแนวทางในการปรับปรุงพัฒนา ผู้ประกอบการ

ด้านการตลาดของผู้ประกอบการ (Thechatakerng, 2009) โดยงานวิจัยได้ทำการศึกษา เกี่ยวกับกลยุทธ์ตลาดของผู้ประกอบการในตลาดเครื่องเงิน ผลงานศึกษาแสดงให้เห็นถึงลักษณะของ

ผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 40 จะมีการใช้นวัตกรรมการออกแบบเพื่อนำเสนอสินค้าสู่ตลาดมากกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 40

อีกด้านหนึ่งของการศึกษาด้านผู้ประกอบการเป็นการศึกษาด้านผู้ประกอบการอพยพ (Thechatakerng, 2012) ที่ได้ใช้แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการและทฤษฎีแบบโต้ตอบ – การเรียนรู้ผู้ประกอบการ (Interactive Theory approach – Entrepreneurs' learning; Waldinger, 1986) ที่พบว่าผู้อพยพจะมาเป็นผู้ประกอบการได้ ต้องมีการเรียนรู้และมีประสบการณ์ก่อน โดยเฉพาะจะประกอบกิจการที่ตัวเองคุ้นเคย

นอกจากนี้แล้วยังมีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทางการเงินและต้นทุน เช่น อรทัย แพทย์กิจ (2548) ทำการศึกษา เรื่อง ต้นทุน รายได้ และการคืนทุนงานบริการผู้ป่วยโรงพยาบาลเทิง จังหวัดเชียงราย พบว่า ต้นทุนรวมทางตรงทั้งหมดเท่ากับ 43,759,323.81 บาท ร้อยละ 43.11 ของต้นทุนอยู่ในกลุ่มที่ให้บริการผู้ป่วย สัดส่วนต้นทุนค่าแรง : ค่าวัสดุ : ค่าลงทุน เท่ากับ 9.11 : 4.66 : 1.00 ต้นทุนต่อหน่วยของงานบริการผู้ป่วยในเท่ากับ 3,676.05 บาทต่อรายหรือ 1,193.71 บาทต่อวันนอน และงานบริการผู้ป่วยนอกเท่ากับ 183.54 บาทต่อครั้งตามลำดับ โดยงานบริการผู้ป่วยนอกในกลุ่มการพยาบาลมีต้นทุนต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 160.74 บาทต่อครั้ง

การวิเคราะห์ความไวของต้นทุนพบว่า เมื่อลดขนาดขององค์ประกอบของต้นทุนงานบริการผู้ป่วยในแต่ละองค์ประกอบลงร้อยละ 10 – 60 ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงร้อยละ 6.30 – 37.81 ส่วนงานบริการผู้ป่วยนอกลดลงได้ร้อยละ 6.06 – 36.37 ในขณะที่ปริมาณบริการของงานบริการผู้ป่วยในเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 – 60 ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงร้อยละ 2.20 – 9.06 ส่วนงานบริการผู้ป่วยนอกลดลงร้อยละ 2.64 – 10.89 ในส่วนของรายได้ พบว่า รายได้สุทธิเท่ากับ 9,002,612.80 บาท โดยมีการคืนทุนจากรายได้สุทธิในแง่ต้นทุนรวมทั้งหมด ต้นทุนดำเนินการ และการคืนทุนของต้นทุนดำเนินการเฉพาะค่าวัสดุเท่ากับร้อยละ 20.57, 22.07, และ 65.17 ตามลำดับ ส่วนการคืนทุนจากรายได้สุทธิตั้งรวมของโรงพยาบาล ในแง่ต้นทุนรวมทั้งหมด ต้นทุนดำเนินการ และการคืนทุนของต้นทุนดำเนินการเฉพาะค่าวัสดุเท่ากับร้อยละ 137.95, 147.97, และ 436.98 ตามลำดับ

จากผลการศึกษานี้สรุปได้ว่า งานบริการผู้ป่วยของโรงพยาบาลเทิงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนงบประมาณ ทั้งในเรื่องค่าแรง ค่าวัสดุ และค่าลงทุนจากรัฐบาล จึงจะสามารถดำเนินการอยู่ได้ โดยมีแนวทางในการลดต้นทุน ได้แก่ ลดต้นทุนค่าแรง ค่าวัสดุ และกำหนดนโยบายการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมในแต่ละหน่วยงาน เพื่อให้มีการบริหารจัดการทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเต็มประสิทธิภาพ

พัชฎาภรณ์ แสงทามาตย์ (2545) ทำการศึกษาเรื่อง แบบจำลองเชิงเส้นตรงสำหรับการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบสภาพทั่วไปและลักษณะการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร สร้างแบบจำลองเชิงเส้นตรงในการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร และเสนอแนวทางการบริการการเงินที่เหมาะสมแก่สหกรณ์การเกษตร ซึ่งวิเคราะห์ข้อมูล

โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาจากแบบสอบถาม และจากข้อมูลทุติยภูมิจากรายงานกิจการประจำปี พ.ศ. 2538 - 2542 จำนวน 332 ชุดข้อมูล ผลการศึกษาพบว่า สหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่มีเครื่องใช้สำนักงานที่จำเป็นและเพียงพอ แต่ขาดอุปกรณ์สำคัญสำหรับประกอบธุรกิจ เช่น รถแทรกเตอร์ รถไถเดินตาม เครื่องอบผลผลิต และเครื่องตรวจวัดคุณภาพข้าว ด้านการบริหารการเงิน พบว่า การกู้ยืมส่วนใหญ่เป็นแบบระยะสั้นจากธนาคาร สหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่ยังขาดสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งไม่มีความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินระยะยาว และมีความสามารถในการทำกำไรเพียงด้านเดียว คือ การทำกำไรต่อยอดขายสินค้าและบริการ และมีประสิทธิภาพในเรื่องของการเรียกเก็บลูกหนี้การค้า การหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ และระยะเวลาในการขายสินค้าคงเหลือ ส่วนปัญหาการบริหารการเงินที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ เป็นปัญหาการมีเงินทุนไม่เพียงพอ และปัญหานี้ค้างชำระและหนี้สงสัยจะสูญ

นภวิทย์ จงเจริญประเสริฐ (2547) ทำการศึกษาเรื่อง ประสิทธิภาพการบริหารการเงินของชุมชน : สภาพปัจจุบัน ปัญหา และแนวทางการแก้ไข โดยมีวัตถุประสงค์ 1.) ศึกษาสภาพ ลักษณะ และรูปแบบปัจจุบันของการบริหารการเงินของชุมชน 2.) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลให้การบริหารการเงินขององค์กรชุมชนมีประสิทธิภาพ 3.) ค้นหาแนวทางการแก้ไขสภาพปัญหาที่มีอยู่ ผลการศึกษาพบว่า การบริหารการเงินของชุมชนปัจจุบันมีทั้งเป็นลักษณะที่เป็นกลุ่ม องค์กรที่มีโครงสร้างและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน และไม่ชัดเจน ส่วนปัจจัยที่ส่งผลต่อความมีประสิทธิภาพการบริหารการเงินของชุมชน ได้แก่ โครงสร้างของชุมชน คนในชุมชน จำนวนนโยบายที่กำหนดขึ้น เพื่อบริหารการเงินชุมชน

ปาริชาติ มณีมัย (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาการบริหารการเงินและการบัญชีของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ในเขตพื้นที่จังหวัดตรัง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางและกระบวนการบริหารการเงินและการบัญชี รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิจากกลุ่มตัวอย่างกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองในเขตพื้นที่จังหวัดตรัง จำนวน 259 กองทุน และนำผลการศึกษาที่ได้มาวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองส่วนใหญ่ใช้วิธีการเปิดโอกาสให้ประชาชนสมัครเป็นสมาชิกและให้สิทธิกู้ยืมอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน เพื่อให้มีการกระจายทุนสู่ประชาชนอย่างทั่วถึง และกำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ เพื่อให้มีเงินเข้าอย่างสม่ำเสมอ และสามารถนำไปหมุนเวียนให้สมาชิกรายอื่นได้กู้ยืมอย่างต่อเนื่อง

เกศณีย์ สัตตรัตน์ขจร (2550) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร : กรณีศึกษา หมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง พบว่า กระบวนการพัฒนาหมู่บ้านปางมะโอให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเริ่มต้นจากนโยบายของรัฐที่ต้องการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนให้ดีขึ้น โดยการส่งเสริมโครงการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โครงการหมู่บ้านท่องเที่ยวและโครงการหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบ โดยมีกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทยเป็นผู้รับผิดชอบ

โครงการดังกล่าวและมอบ นโยบาย พร้อมทั้งแนวทางปฏิบัติให้กับพัฒนาชุมชน อำเภอแม่ทะ จังหวัด ลำปาง ซึ่งทำให้หมู่บ้านปางมะโอถูกคัดเลือกให้เป็นพื้นที่ดำเนินการของโครงการดังกล่าว

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของหมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ ทะ จังหวัดลำปาง พบว่า ในปัจจุบันหมู่บ้านปางมะโอไม่สามารถจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้ ถึงแม้ จะมีศักยภาพและปัจจัยพื้นฐานในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ทั้งนี้เนื่องจากมีจุดอ่อนจากการ ที่ประชาชนในหมู่บ้านขาดความสนใจด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยว การสนับสนุนของภาครัฐไม่มีความ ต่อเนื่อง รวมทั้งอุปสรรคจากการโยกย้ายเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานท้องถิ่นทำให้โครงการไม่มีความ ต่อเนื่อง ซึ่งหากมีการแก้ไขจุดอ่อนและอุปสรรคดังกล่าว อาจทำให้หมู่บ้านปางมะโอมีโอกาสพัฒนา ให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงเกษตร

โสภณ ฟองเพชร และวัลภา ลิ้มสกุล (2553) ทำการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งทาง การเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ 1.) เพื่อศึกษา ลักษณะการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ 2.) เพื่อ ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่ม อาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ 3.) เพื่อศึกษาแนวทางในการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลที่มี ประสิทธิภาพของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ โดยผลการศึกษาพบว่า ประชากรส่วนใหญ่เห็นว่าการจัดการด้านการเงินส่วนบุคคลมีประโยชน์ แต่ส่วนใหญ่ไม่มีประสิทธิภาพในการจัดการ การเงินส่วนบุคคล ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ/รายจ่ายในชีวิตประจำวัน ไม่มีการวางแผนการใช้จ่าย ส่วนใหญ่มีการออมแต่ไม่มีการนำเงินไปลงทุน

ธัญสิริ สง่างาม (2553) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจ การท่องเที่ยวต่างประเทศ กรณีศึกษาชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา พบว่า รายได้ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ใน ปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 17,216,265 บาท และปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 19,243,304 บาท เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2550 เท่ากับร้อยละ 10.50 จากการวางแผนกำไรในปี พ.ศ. 2552 พบว่า รายได้ชุดสินค้าการ ท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2552 เท่ากับ 18,399,913 บาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2551 เท่ากับร้อยละ 4.38 การวางแผนกำไรของชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศ มาเลเซีย ปี พ.ศ. 2552 มีอัตรากำไรส่วนเกินที่ปลอดภัยในเดือนที่ประสบกับภาวะการณ์ขาดทุนใน เดือนมิถุนายน โดยต้องเพิ่มรายได้ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 313,183.99 บาท และเดือนกันยายน 523,401.34 บาท เพิ่มปริมาณการจำหน่าย (จำนวนนักท่องเที่ยว) ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 78 คน และเดือนกันยายน 131 คน จึงจะทำให้ธุรกิจปลอดภัยจากความเสี่ยงในการขาดทุน จากการ วิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบผลกำไรและผลขาดทุนของบริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด ผู้บริหารสามารถนำ ข้อมูลไปวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการเปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ของตลาด ไม่มีผลต่อขนาดของรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้าเนื่องจากบริษัทฯ ใช้กลยุทธ์เครือข่ายที่เป็น

ทัวร์โอเปอเรเตอร์ต่างประเทศ (ทัวร์โอเปอเรเตอร์ คือ ธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ) ในการควบคุมต้นทุนจุดคุ้มทุน และสร้างความได้เปรียบการกำหนดนโยบายราคาในการแข่งขัน

## 2.5. สมมติฐานของการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ และจากการทบทวนงานวิจัยข้างต้น สามารถนำไปสู่การตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

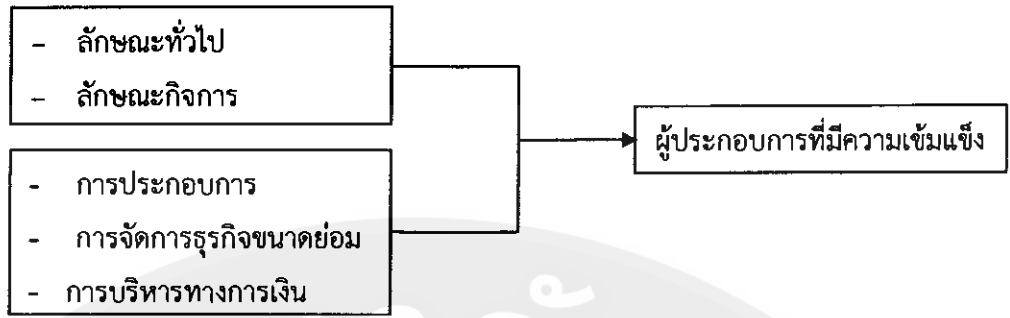
1. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ

เหตุผลที่ตั้งสมมติฐานข้างต้น เพราะไม่ว่าผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในพื้นที่อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จะมีทำเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ที่ใดก็จะต้องทำกิจกรรมทางการเงิน เช่น การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า, การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน, และการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ ตามลำดับ

## 2.6. กรอบแนวคิดของงานวิจัย

จากการทบทวนงานวิจัยข้างต้น พบว่า มีหลาย ๆ ทฤษฎี เช่น แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะผู้ประกอบการ (PEC) (Collins & Moore, 1964) ปัจจัยที่ทำให้เป็นผู้ประกอบการ เช่น ด้านการเงิน บุคลากร สังคม วัฒนธรรมและความรู้ (Robinson, 2004) และทฤษฎีแบบโต้ตอบ – การเรียนรู้ผู้ประกอบการ (Waldinger, 1986) จากวิจัยต่าง ๆ ที่ได้ทำการทบทวนและสรุปไว้ข้างต้น ทำให้เห็นว่าในการวิจัยลักษณะนี้ ทฤษฎีต่าง ๆ ที่เหมาะแก่การทำวิจัยชนิดนี้ ได้แก่ ทฤษฎีผู้ประกอบการจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน ซึ่งเชื่อว่าจะสามารถนำมาใช้กับงานวิจัยนี้ได้ จะทำให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของการศึกษา รวมถึงเรื่องที่จะทำการศึกษานี้มีความน่าสนใจและจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป





ภาพที่ 2.1 กรอบแนวความคิด



## บทที่ 3 วิธีการศึกษา

### 3.1. บทนำ

ในการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณที่มุ่งเน้นการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีระเบียบวิธีการวิจัยดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 3.2. วิธีการศึกษา

สถานที่: เขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ประชากร (Population): ชาวไร่กาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่าง (Sample): ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย (Research instrument): เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมเพื่อการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory) ในครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์ (Interview form)

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล (Data collection): หลังจากสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการอินทรีย์ทั้งหมดที่ได้เรียบร้อยแล้ว ได้นำแบบสอบถามสัมภาษณ์ทั้งหมดมาดำเนินการ ดังนี้

1. การตรวจสอบข้อมูล (Editing) ตรวจสอบดูความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม (Questionnaire)

2. นำแบบสัมภาษณ์มาเปรียบเทียบและสังเคราะห์ข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล (Data analysis): นำข้อมูลได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ถึงความต้องการปัญหาในการจัดการธุรกิจขนาดย่อม (Yin, 1993)

การอบรม (Training): หลังจากที่ได้ข้อมูลเบื้องต้นมาแล้ว จะทำการสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ โดยผ่านการอบรมด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน

### 3.3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่สร้างขึ้น โดยการค้นคว้าจากเอกสารทางวิชาการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและนำมาประยุกต์ให้เข้ากับกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัย โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ

ส่วนที่ 2 ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน

### 3.4. การทดสอบเครื่องมือวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ได้มีการทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) ของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ซึ่งคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ดังนี้

1 ความเที่ยงตรง (Validity) การศึกษาครั้งนี้ได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาไปเสนอผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาและตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content validity) และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ (Wording) เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปสอบถามผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในการเก็บข้อมูลจริง

2 ความเชื่อมั่น (Reliability) การศึกษาครั้งนี้ได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาและปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทำการทดสอบ (Pre-test) จำนวน 30 ชุด จากนั้นจึงนำมาทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ในการวิเคราะห์หาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's (1951) Alpha โดยใช้เกณฑ์สัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha's Coefficient) ตามที่ Jump (1978) ได้เสนอแนะเป็นเกณฑ์การยอมรับค่า Cronbach Alpha's Coefficient มากกว่าและเท่ากับ 0.70 สำหรับงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research)

สำหรับผลการทดสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งคือแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's (1951) Alpha ได้ความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.798 ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามนี้ มีความเชื่อมั่นสามารถนำไปใช้ได้

### 3.5. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaire) เรียบร้อยแล้ว จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณโดยนำข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้รับคืนมา จัดหมวดหมู่ และทำการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยการแปลงสภาพแนวความคิดเห็น หรือตัวแปรที่ต้องการศึกษา เป็นข้อมูลเชิงปริมาณ และกำหนดค่าออกมาเป็นตัวเลข โดยอาศัยการประมวลผลจากเครื่องคอมพิวเตอร์ด้วย

โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ โดยทำการสรุปผลการศึกษาและนำเสนอในรูปลักษณะของการใช้ตาราง  
ประกอบการพรรณนาหาสถิติ (Descriptive Statistics) ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่  
(Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

ส่วนที่ 2 ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่  
ความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

ในการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด  
จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผน  
การปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้  
ใช้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์  
และวางแผนธุรกิจ

สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน (Hypothesis testing) ที่ได้ตั้งไว้ข้างต้น คือ ค่าสถิติ Chi-  
square ( $\chi^2$ ) ซึ่งสามารถคำนวณหาได้ดังนี้

$$\chi^2 = \sum_{j=1}^c \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

โดย  $O_{ij}$  และ  $E_{ij}$  คือ ความถี่ที่ได้จากการสังเกต และความถี่ที่คาดหวัง  
 $r$  และ  $c$  คือ จำนวนประเภทของตัวแปร

### 3.6. การเก็บข้อมูลวิจัย

การศึกษาครั้งนี้จะดำเนินการเก็บข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) งานวิจัยนี้จะรวบรวมเอกสารทางวิชาการ วารสาร  
ทางวิชาการ หนังสือ ตำรา งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสิ่งพิมพ์ นิตยสารต่าง ๆ เพื่อศึกษาข้อมูล และ  
ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต
2. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่สร้าง  
ขึ้น เพื่อนำไปใช้ในการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งคือ ผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ใน  
พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบไม่คำนึงถึง

ความน่าจะเป็น (Non-probability sampling) ซึ่งใช้การสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental sampling) ซึ่งเป็น การสุ่มตัวอย่างที่ไม่ซับซ้อนและเสียค่าใช้จ่ายไม่มาก



## บทที่ 4 ผลการศึกษา

### 4.1. บทนำ

จากการศึกษา การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ ผลการศึกษาสามารถแบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้ได้ดังนี้

### 4.2. ความรู้เกี่ยวกับการประกอบการ

จากผลการสำรวจในตารางที่ 4.1 ผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในพื้นที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 86 ราย พบว่า ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในหมู่ที่ 8 จำนวน 24 ราย ในหมู่ที่ 4 จำนวน 16 ราย

ตารางที่ 4.1 จำนวนผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
จำนวน	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ตารางที่ 4.2 แสดงสาเหตุในการประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น, อาศัยอยู่ในพื้นที่, สามารถสร้างรายได้, ไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร และอื่น ๆ ตามลำดับ ซึ่ง 2 อันดับแรกคิดเป็นสัดส่วนสูงถึง 120 จากทั้งหมด 149

ตารางที่ 4.2 สาเหตุของการประกอบการ

สาเหตุ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
อาศัยอยู่ในพื้นที่	1	1	7	8	3	9	7	19	55
ไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร	0	0	1	0	1	0	0	3	5
สามารถสร้างรายได้	0	1	3	4	3	1	1	9	22
สืบทอดมารุ่นต่อรุ่น	0	0	6	12	7	12	11	17	65
อื่น ๆ	0	0	0	1	0	0	0	1	2

จากผลสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) ทั้ง 86 ธุรกิจ พบว่า 75 ธุรกิจ มีการดำเนินการมาแล้วมากกว่า 6 ปี ที่แสดงไว้ในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ระยะเวลาในการประกอบการ

ระยะเวลา	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
น้อยกว่า 1 ปี	0	0	0	0	0	0	0	1	1
1 - 2 ปี	0	0	1	0	0	0	0	0	1
3 - 4 ปี	0	0	2	1	1	1	0	1	6
5 - 6 ปี	0	0	0	1	0	0	0	2	3
6 ปีขึ้นไป	1	1	6	14	8	12	13	20	75
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ผลการสำรวจในตารางที่ 4.4 การจัดตั้งธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า 82 ธุรกิจ จัดตั้งธุรกิจโดยเป็นเจ้าของคนเดียว และ 4 ธุรกิจจัดตั้งแบบมีหุ้นส่วน

ตารางที่ 4.4 ลักษณะการดำเนินการจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
เป็นเจ้าของคนเดียว	1	1	7	16	9	13	13	22	82
มีหุ้นส่วน	0	0	2	0	0	0	0	2	4
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ผลการสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) ทั้ง 86 ธุรกิจ ธุรกิจส่วนใหญ่จัดหาเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอก (ต้องกู้เงิน) มาเพื่อดำเนินงานถึง 56 ธุรกิจ และธุรกิจจัดหาแหล่งเงินทุนภายใน (ใช้เงินทุนส่วนตัว) ในการลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจมี 30 ธุรกิจ ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 การจัดหาเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

แหล่งเงินทุน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ภายใน (ไม่ได้กู้เงิน)	1	0	6	9	1	3	1	9	30
ภายนอก (กู้เงิน)	0	1	3	7	8	10	12	15	56
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ผลการสำรวจในตารางที่ 4.5 มีผู้ขอกู้เงินทั้งหมด 56 ธุรกิจ โดยผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย เลือกเพื่อมาประกอบเป็นทุนสำหรับจัดตั้งกิจการมีทั้งหมด 5 แหล่ง ซึ่งส่วนมากธุรกิจจะกู้จากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง, ธนาคาร, อื่น ๆ, ญาติ และการร่วมหุ้น ตามลำดับ ซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 แหล่งที่มาของเงินทุนของธุรกิจ

แหล่งที่มาของเงินทุน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ญาติ	0	1	0	0	0	0	0	1	2
ธนาคาร	0	1	3	3	2	8	2	1	20
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	0	1	1	4	6	3	9	10	34
การร่วมหุ้น	0	0	0	0	0	0	0	1	1
อื่น ๆ	0	0	0	1	1	0	3	4	9

ผลการสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ต้นทุนเริ่มแรกที่ใช้ในการประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) เจ้าของกิจการส่วนใหญ่ใช้เงินทุนเริ่มต้นในการเริ่มประกอบการมากกว่า 20,000 บาท อยู่ 29 ธุรกิจ รองลงมา 21 ธุรกิจ ใช้เงินทุนเริ่มต้นอยู่ระหว่าง 15,000-20,000 บาท 19 ธุรกิจ ใช้เงินทุนเริ่มต้นอยู่ระหว่าง 5,000 – 10,000 บาท และ 12 ธุรกิจใช้เงินทุนเริ่มต้นอยู่ระหว่าง 10,001 – 15,000 บาท ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.7

ผลการสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีเพียง 22 ธุรกิจเท่านั้นที่ทำการจ้างลูกจ้างเพื่อมาช่วยประกอบการ ซึ่งธุรกิจที่มีลูกจ้างทั้งหมด 22 ธุรกิจ มี 18 ธุรกิจที่ทำการจ้างลูกจ้างอยู่ในช่วง 1 – 5 คน และ 4 ธุรกิจที่ทำการจ้างลูกจ้างอยู่ในช่วง 6 – 10 คน แสดงไว้ในตารางที่ 4.8 โดยส่วนใหญ่ทำการจ้างพนักงานที่เป็น



ลูกจ้างชั่วคราวจำนวน 16 ธุรกิจ และ 6 ธุรกิจ ทำการจ้างพนักงานเป็นลูกจ้างประจำ ที่แสดงไว้ในตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.7 ต้นทุนเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจ

ต้นทุนเริ่มต้น	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
น้อยกว่า 5,000 บาท	1	0	0	0	0	1	1	2	5
5,000 – 10,000 บาท	0	0	0	6	1	4	5	3	19
10,001 – 15,000 บาท	0	0	4	1	2	0	1	4	12
15000 – 20,000 บาท	0	0	2	5	2	2	3	7	21
มากกว่า 20,001 บาท	0	1	3	4	4	6	3	8	29
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ตารางที่ 4.8 จำนวนคนงาน / ลูกจ้าง ในธุรกิจ

จำนวนคนงาน / ลูกจ้าง	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ไม่มี	1	1	7	11	5	10	9	20	64
1 – 5 คน	0	0	0	3	4	3	4	4	18
6 – 10 คน	0	0	2	2	0	0	0	0	4
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ตารางที่ 4.9 ลักษณะคนงาน / ลูกจ้างของธุรกิจ

ลักษณะการจ้าง	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
เป็นลูกจ้างชั่วคราว	0	0	1	4	3	2	3	3	16
เป็นลูกจ้างประจำ	0	0	1	1	1	1	1	1	6
รวม	0	0	2	5	4	3	4	4	22

ผลการสำรวจในตารางที่ 4.10 ค่าแรงของพนักงานในธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มี 10 ธุรกิจจ่ายจ้างเดือนพนักงานระหว่าง 150 – 200 บาทต่อวัน มี 7 ธุรกิจจ่ายค่าจ้างระหว่าง 251 – 300 บาทต่อวัน มี 4 ธุรกิจจ่ายค่าจ้างมากกว่า 300 บาทต่อวัน และมีเพียง 1 ธุรกิจเท่านั้นที่จ่ายค่าจ้างระหว่าง 201 – 250 บาทต่อวัน

## สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยแม่โจ้

และผลการสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) ทั้ง 8 หมู่บ้าน จำนวนทั้งสิ้น 86 ธุรกิจ พบว่า มี 29 ธุรกิจที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 9,000 บาท มี 27 ธุรกิจที่มีรายได้ระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท มี 16 ธุรกิจที่มีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท มี 5 ธุรกิจที่มีรายได้ระหว่าง 8,001 – 9,000 บาท มี 5 ธุรกิจที่มีรายได้ระหว่าง 7,001 – 8,000บาท และมี 4 ธุรกิจที่มีรายได้ระหว่าง 6,001 – 7,000บาท ซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.10 ค่าแรงโดยเฉลี่ยต่อวันของคณงาน / ลูกจ้าง

ค่าแรงโดยเฉลี่ยต่อวัน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
น้อยกว่า 150 บาท	0	0	0	0	0	0	0	0	0
150 – 200 บาท	0	0	1	4	2	3	0	0	10
201 – 250 บาท	0	0	0	0	1	0	0	0	1
251 – 300 บาท	0	0	1	0	1	0	2	3	7
มากกว่า 300 บาท	0	0	0	1	0	0	2	1	4
รวม	0	0	2	5	4	3	4	4	22

ตารางที่ 4.11 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
น้อยกว่า 5,000 บาท	0	0	4	2	1	2	3	4	16
5,001 – 6,000 บาท	0	0	2	6	3	5	4	7	27
6,001 – 7,000 บาท	0	0	0	0	0	0	0	0	4
7,001 – 8,000 บาท	0	0	0	0	1	1	1	2	5
8,001 – 9,000 บาท	0	0	1	0	0	0	2	2	5
มากกว่า 9,000 บาท	1	1	2	6	3	4	3	9	29
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

จากผลการสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์มีค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของธุรกิจ มาจาก ค่าจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ถึง 82 ธุรกิจ ค่าสาธารณูปโภค 42 ธุรกิจ ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ 20 ธุรกิจ ค่าขนส่ง 19 ธุรกิจ ค่าแรงงาน 17 ธุรกิจ และ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ 2 ธุรกิจ ที่แสดงไว้ในตารางที่

4.12 และจากผลการสำรวจในตารางที่ 4.13 ค่าใช้จ่ายของธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี จำนวน 86 ธุรกิจ พบว่า มี 33 ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 5000 บาท 22 ธุรกิจ อยู่ในช่วง 5,001 – 6,000 บาท 21 ธุรกิจ มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 9,000 บาท 5 ธุรกิจ มีค่าใช้จ่ายอยู่ระหว่าง 7,001 – 8,000 บาท 3 ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายอยู่ระหว่าง 8,001 – 9,000 บาท และ 2 ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายอยู่ระหว่าง 6,001 – 7,000 บาท

ตารางที่ 4.12 แหล่งที่มาค่าใช้จ่ายต่อเดือนของธุรกิจ

แหล่งที่มาของค่าใช้จ่ายต่อเดือน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ค่าใช้จ่ายการจัดซื้ออุปกรณ์	1	1	8	16	9	13	13	22	83
ค่าแรงงาน	1	0	2	5	2	1	3	3	17
ค่าสาธารณูปโภค	0	1	3	9	4	6	7	12	42
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	0	0	3	3	1	1	5	7	20
ค่าขนส่ง	0	1	0	2	0	4	3	3	19
อื่น ๆ	0	0	0	0	0	0	0	2	2

ตารางที่ 4.13 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
น้อยกว่า 5,000 บาท	1	0	6	6	2	5	4	9	33
5,001 – 6,000 บาท	0	1	1	4	1	5	5	5	22
6,001 – 7,000 บาท	0	0	1	0	0	0	1	0	2
7,001 – 8,000 บาท	0	0	0	1	1	1	1	1	5
8,001 – 9,000 บาท	0	0	0	1	0	0	0	2	3
มากกว่า 9,000 บาท	0	0	1	4	5	2	2	7	21
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

#### 4.3. ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน

ในการประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ธุรกิจมีการวางแผนในการประกอบการถึง 50 ธุรกิจ ในการสำรวจ 8 หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จ จำนวนทั้งสิ้น 86 ธุรกิจ โดยเมื่อคิดเป็น สัดส่วนพบว่า หมู่บ้าน 5 มีการ

วางแผนในการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้ามากที่สุด ซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 4.14 และผลการสำรวจในตารางที่ 4.15 พบว่า หากสภาพคล่องของธุรกิจไม่ดี (เงินไม่พอกับค่าใช้จ่าย) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เลือกที่จะกู้เงินจากธนาคาร, ยืมเงินจากคนใกล้ชิด, ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และ จำนำสิ่งของกับชื่อของตัวเองเงินเชื่อ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้าของธุรกิจ

การวางแผน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ไม่มี	0	1	4	6	7	3	4	11	36
มี	1	0	5	10	2	10	9	13	50
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ตารางที่ 4.15 การแก้ปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจ

การแก้ปัญหาการขาดเงินสด	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ยืมเงินจากคนใกล้ชิด	1	0	2	2	2	2	1	5	15
ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น	-	1	2	0	0	0	1	3	7
กู้จากธนาคาร	-	1	6	10	7	9	11	13	57
จำนำสิ่งของ	-	0	0	0	0	0	0	1	1
ชื่อของสินเชื่อ	-	0	0	0	0	0	0	1	1
อื่น ๆ	-	0	2	5	0	3	2	7	19

ธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอยสะแกด จังหวัดเชียงใหม่ ทั้ง 8 หมู่บ้านที่ได้ทำการสำรวจ พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำบัญชี บันทึก รายได้, ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ คิดเป็นสัดส่วน 6 ธุรกิจ จากทั้งหมด 86 ธุรกิจ ซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 การจัดทำบันทึกรายรับ/รายจ่าย

การจัดทำบันทึก	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ไม่มี	0	0	1	1	0	1	0	3	6
มี	1	1	8	15	9	12	13	21	80
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ในการสำรวจในตารางที่ 4.17 ผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีรี่ ทั้ง 8 หมู่บ้าน ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 86 ธุรกิจ พบว่า มี 35 ธุรกิจที่มี รายจ่ายมากกว่ารายได้, มี 31 ธุรกิจที่มีรายจ่ายพอ ๆ กับรายได้ และ 20 ธุรกิจที่มี รายได้มากกว่า รายจ่าย ซึ่ง สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีรี่ ส่วนใหญ่ ไม่มีกำไรจาก การประกอบการ

ตารางที่ 4.17 ผลการดำเนินธุรกิจในเดือนที่ผ่านมา

ผลการดำเนินธุรกิจ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
รายจ่ายมากกว่ารายได้	0	0	3	9	5	6	7	5	35
รายได้มากกว่ารายจ่าย	0	0	5	4	1	3	1	6	20
รายได้พอดีกับรายจ่าย	1	1	1	3	3	4	5	13	31
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

จากผลสำรวจผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีรี่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ถึง 62 ธุรกิจ จากทั้งหมด 86 ธุรกิจ ได้มีการเก็บเงิน สำรองกรณี ธุรกิจเกิดปัญหา ซึ่งเป็นผลดี ในเรื่องการต่ออายุของธุรกิจได้ในช่วงที่ (กาแฟอาราบิก้า) ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ที่แสดงไว้ในตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉินของธุรกิจ

การออม	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
มี	1	0	7	13	5	10	9	17	62
ไม่มี	0	1	2	3	4	3	4	7	24
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ผลการสำรวจในตารางที่ 4.19 ธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีรี่ ในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ มีการวางแผนในการประกอบการแบบ ระยะยาว ถึง 62 ธุรกิจจากทั้งหมด 86 ธุรกิจ และในการประกอบการปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีรี่ ของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จากจำนวน 8 หมู่บ้าน พบว่า มี 84 ธุรกิจให้ความสำคัญกับความเสี่งที่ธุรกิจต้องเผชิญ ดังนี้ ความเสี่งด้านเศรษฐกิจ,

ความเสี่ยงด้านสังคม, ความเสี่ยงด้านการเมือง, และความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี ตามลำดับ ซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.19 การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ

การวางแผน	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ระยะสั้น	1	0	3	5	3	3	5	4	24
ระยะยาว	0	1	6	11	6	10	8	20	62
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ตารางที่ 4.20 ความเสี่ยงของธุรกิจที่ทำให้เกิดปัญหา

ความเสี่ยง	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ	1	1	4	16	9	13	13	22	79
การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง	0	1	0	2	2	2	2	2	11
การเปลี่ยนแปลงทางสังคม	1	0	6	4	0	2	1	9	23
การเปลี่ยนทางเทคโนโลยี	1	0	2	0	1	0	0	1	5

ในการทำธุรกิจปลูกกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ที่สำรวจ ผู้ประกอบการไม่มีสินค้าคงเหลือจากการประกอบการ โดยคิดเป็นสัดส่วนที่ 66 ธุรกิจ จากทั้งหมด 8 ธุรกิจ ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21 สินค้าคงเหลือในการดำเนินธุรกิจ

สินค้าคงเหลือ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
มี	0	0	8	0	2	0	0	10	20
ไม่มี	1	1	1	16	7	13	13	14	66
รวม	1	1	9	16	9	13	13	24	86

ผลการสำรวจในตารางที่ 4.22 เหตุที่ทำให้ธุรกิจมีสินค้าคงเหลือ พบว่า ส่วนใหญ่ธุรกิจมีสินค้าคงเหลือเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า, เพื่อรักษาให้ผลผลิตให้มีอัตราคงที่, เพื่อรองรับความต้องการของตลาด, และสินค้าขายออกได้น้อย ตามลำดับ

ตารางที่ 4.22 เหตุที่ทำให้ธุรกิจมีสินค้าคงเหลือ

เหตุผล	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ตอบสนองความต้องการของลูกค้า	0	0	4	0	1	0	0	4	9
เพื่อรักษาผลผลิตให้คงที่	0	0	4	0	0	0	0	2	6
เพื่อรองรับความต้องการของตลาด	0	0	0	0	1	0	0	2	3
สินค้าขายออกน้อย	0	0	0	0	0	0	0	2	2
รวม	0	0	8	0	2	0	0	10	20

#### 4.4. การทดสอบสมมติฐาน

ในการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ

การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐาน (Hypothesis testing) ข้างต้น โดยใช้สถิติ Chi-square ( $\chi^2$ ) และผลการทดสอบสมมติฐานได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.23 พบว่า การศึกษาครั้งนี้ยอมรับสมมติฐานข้างต้นที่ตั้งไว้ ว่า

ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 9.727 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.205)

ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 5.228 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.632)

ทำเลขของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 9.570 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.575)

ตารางที่ 4.23 การทดสอบสมมติฐาน

ค่าสถิติ	แผนการปฏิบัติงาน	การออม	การพยากรณ์
Pearson Chi-square	9.727	5.228	9.570
df.	7	7	7
sig.	0.205	0.632	0.575

หมายเหตุ ค่า df. และ sig. คือ ค่า degree of freedom และค่านัยสำคัญทางสถิติ



## บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ

### 5.1. บทนำ

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้นำเสนอผลการวิจัยโดยแบ่งการนำเสนอตามวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่ โดยผ่านการอบรมด้านการประกอบการ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม และการบริหารการเงิน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ตำบลเทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 86 ราย และได้ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

### 5.2. สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษา ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 86 ธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจโดยสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจด้วยเจ้าของคนเดียวและดำเนินธุรกิจกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์มาแล้วมากกว่า 6 ปี โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการมาจากแหล่งภายนอก (โดยการกู้) ซึ่งคือการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และใช้เงินทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20,001 บาท โดยการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง แต่หากมีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง จะทำการจ้างเป็นการชั่วคราวประมาณ 1 – 5 คน โดยการจ้างจะมีการจ่ายค่าแรงระหว่าง 150 – 200 บาทต่อคน ในการดำเนินธุรกิจกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์จะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท แต่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยมีรายการใช้จ่ายที่สำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายการจัดซื้ออุปกรณ์

ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากธนาคาร อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย ซึ่งจากการบันทึกรายการทางการเงิน (รายรับ/รายจ่าย) ในอดีต พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์มีรายจ่ายมากกว่ารายได้ แต่อย่างไรก็ตามธุรกิจยังมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจในระยะยาว โดยผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ให้ความสนใจมากเกี่ยวกับความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สำหรับด้านการบริหารสินค้าคงเหลือ

ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ส่วนใหญ่ไม่มีสินค้าคงเหลือ แต่ถ้าหากมีสินค้าคงเหลือ ผู้ประกอบการจะมีไว้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

### 5.3. อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์ อำเภอต๋อยสะเท็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ

1. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผน การปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์ และวางแผนธุรกิจ

เหตุผลที่ตั้งสมมติฐานข้างต้น เพราะไม่ว่าผู้ประกอบการจะมีทำเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ที่ใดก็ตาม ต้องการการทำการกิจกรรมทางการเงิน เช่น การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า, การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน, และการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ ตามลำดับ ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐานข้างต้น ผลการทดสอบ พบว่า

ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า

ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน

ทำเลของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ

นั่นหมายความว่า ไม่ว่าผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ จะมีทำเลที่ตั้งที่ใดก็ตาม ผู้ประกอบการก็มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า การออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน และการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจ ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีบริหารการเงิน (ณดา จันทร์สม, 2551) อันได้แก่

กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) จะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในการจัดหาสินทรัพย์ของธุรกิจทั้งสินทรัพย์ระยะสั้นและสินทรัพย์ระยะยาว ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ส่วนใหญ่ลงทุนในการซื้ออุปกรณ์ ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ต้องอยู่ในระดับ

ที่เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนทำให้เกิดภาวะเงินจม เกิดการขาดสภาพคล่องในธุรกิจ และไม่น้อยเกินไป จนทำให้เกิดความไม่เพียงพอในการดำเนินกิจการ (เริงรัก จำปาเงิน, 2544)

กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) จะเกี่ยวข้องกับการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม การกู้ยืมถึงแม้ว่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ แต่หากมีการกู้ยืมมากเกินไปย่อมเป็นภาระทางการเงินแก่ธุรกิจ ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี มีการจัดหาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพัชฎาภรณ์ แสงทามาตย์ (2545) ที่ได้รายงานผลว่า สหกรณ์การเกษตรได้มีการกู้ยืมเงินส่วนใหญ่เป็นแบบระยะสั้นจากธนาคาร

กิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) จะเกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย การกำหนดโครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับพันธกิจและกลยุทธ์ของธุรกิจ ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี มีการพยากรณ์และวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า มีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย มีการออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของโสภณ ฟองเพชร และวัลภา ลิ้มสกุล (2553) ที่พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ/รายจ่ายในชีวิตประจำวัน ไม่มีการวางแผนการใช้จ่าย ส่วนใหญ่มีการออมแต่ไม่มีการนำเงินไปลงทุน

ซึ่งกิจกรรมหลักทางการบริหารการเงินข้างต้นจะส่งผลต่อการสร้างผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และต้องการการวิเคราะห์เพื่อรองรับการตัดสินใจอย่างมาก (เริงรัก จำปาเงิน, 2544) เพื่อให้ได้ผลกำไรที่จะส่งผลต่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และการเจริญเติบโตของธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของราคาหุ้นสามัญ (เพชร ชุมทรัพย์, 2542)

#### 5.4. ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรี อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ข้างต้น ได้นำไปสู่ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการบริหารและวางแผนนโยบายให้มีประสิทธิภาพ ดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ เช่น การซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี มีทางเลือกในการลงทุน ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีการเช่าแทนการจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ในกรณีที่ธุรกิจมีข้อจำกัดในการจัดหาเงินทุน

2. กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้ แนะนำ หรือจัดหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ แก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรี เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ และเข้าใจถึงต้นทุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ

เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งอาจจะมีข้อจำกัดทางด้านจำนวนเงินที่สามารถเข้าถึงได้

3. กิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ เช่น การบริหารสินทรัพย์ หมุนเวียน การออมเงิน การบริหารสินเชื่อ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์มีรายจ่ายมากกว่ารายได้

#### 5.5. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไป สามารถทำการศึกษาดังพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีผลต่อการเลือกซื้อกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ของประชากรในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้ไปพัฒนาเป็นกลยุทธ์ของผู้ประกอบการกาแฟ (อาราบิก้า) อินทรีย์ ต่อไป

แบบสำรวจการบริหารการเงิน  
(พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่)

1. ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ

1.1 ท่านประกอบอาชีพธุรกิจในด้านใด

- ปศุศกกาแพ (อาราบิก้า)       ปศุศกา /เมียง       โสมสเคย์  
 เลียงผิ้ง       อื่น ๆ (ระบุ.....)

1.2 สาเหตุที่ท่านมาประกอบธุรกิจประเภทนี้ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- อาศัยอยู่ในพื้นที่       ไม่รู้ว่าจะประกอบธุรกิจอะไร  
 เห็นว่าน่าจะสามารสร้างรายได้       สืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น  
 อื่น ๆ (ระบุ.....)

1.3 ท่านประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลา

- 1 - 2 ปี       3 - 4 ปี       5 - 6 ปี       6 ปี ขึ้นไป

1.4 ธุรกิจของท่านมีการดำเนินการจัดตั้ง อย่างไร

- เป็นเจ้าของคนเดียว       มีหุ้นส่วน

1.4 ท่านได้กู้เงินมาเป็นทุนในการทำธุรกิจหรือไม่

- ไม่ได้กู้       ได้กู้

(ถ้ากู้) ท่านได้กู้เงินจากแหล่งไหนบ้าง สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- ญาติ       เพื่อน       นายทุนเงินกู้  
 ธนาคาร       กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง       การร่วมหุ้น  
 อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

1.5 ต้นทุนเริ่มต้นในการทำธุรกิจของท่านประมาณเท่าไร

- 5,000 - 10,000 บาท       10,001 - 15,000 บาท  
 15,000 - 20,000 บาท       20,001 บาท ขึ้นไป  
 อื่น ๆ (โปรดระบุ.....)

1.6 คนงาน/ลูกจ้าง ในธุรกิจของท่าน

- ไม่มี       มี

(ถ้ามี) จำนวนกี่คน

- 1 - 5 คน       6 - 10 คน  
 11 - 15 คน       16 - 20 คน  
 21 คนขึ้นไป

ลักษณะคนงาน/ลูกจ้างในธุรกิจของท่าน

( ) เป็นลูกจ้างประจำ ( ) เป็นลูกจ้างชั่วคราว

(ถ้ามี) ค่าแรงโดยเฉลี่ยของคนงาน /ลูกจ้าง ต่อวันเป็นเท่าไร

( ) ต่ำกว่า 150 บาท ( ) 150 – 200 บาท

( ) 201 – 250 บาท ( ) 251 – 300 บาท

( ) 300 บาทขึ้นไป

1.7 รายได้เฉลี่ยของธุรกิจท่านต่อเดือน

( ) น้อยกว่า 5,000 บาท ( ) 5,001 – 6,000 บาท

( ) 6001 – 7,000 บาท ( ) 7,001 – 8,000 บาท

( ) 8,001 – 9,000 บาท ( ) 9,000 บาทขึ้นไป

1.8 ค่าใช้จ่ายต่อเดือนของธุรกิจท่าน มาจากอะไรบ้าง (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) ค่าจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ( ) ค่าแรงงาน

( ) ค่าสาธารณูปโภค ( ) ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์

( ) ค่าขนส่ง ( ) ค่าเช่า

( ) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (โปรดระบุ.....)

1.9 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของธุรกิจท่านต่อเดือน

( ) น้อยกว่า 5,000 บาท ( ) 5,001 – 6,000 บาท

( ) 6001 – 7,000 บาท ( ) 7,001 – 8,000 บาท

( ) 8,001 – 9,000 บาท ( ) 9,000 บาทขึ้นไป

2. ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน

2.1 ธุรกิจท่านมีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้าหรือไม่

( ) มี ( ) ไม่มี

2.2 หากท่านรู้ล่วงหน้าว่าเงินสดในธุรกิจของท่านไม่พอ ท่านจะแก้ไขรายได้ที่ไม่เพียงพออย่างไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) กู้ยืมเงินจากคนใกล้ชิด ( ) ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

( ) กู้เงินจากแหล่งเงินทุนในธนาคาร ( ) จำนำสิ่งของ

( ) ซื้อของสินเชื่อ ( ) ขายสินทรัพย์

( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ.....)

2.3 ธุรกิจท่านมีการจัดทำบันทึกรายรับ รายจ่าย หรือไม่

( ) มี ( ) ไม่มี

2.4 ในเดือนที่ผ่านมา รายจ่ายธุรกิจของท่าน เมื่อเทียบกับรายได้ เป็นอย่างไร

- รายจ่ายมากกว่ารายได้       รายได้มากกว่ารายจ่าย  
 รายจ่ายและรายได้พอ ๆ กัน

2.5 ท่านได้มีการออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉินของธุรกิจหรือไม่

- มี       ไม่มี

2.6 ท่านได้มีการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจของท่านแบบใด

- ระยะสั้น       ระยะยาว

2.7 ในธุรกิจของท่าน อะไรที่เป็นความเสี่ยง ที่ทำให้เกิดปัญหา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ       การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง  
 การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม       การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

2.8 ธุรกิจของท่านมีสินค้าคงเหลือ หรือไม่

- มี       ไม่มี

(ถ้ามี) สาเหตุของธุรกิจท่านที่มีสินค้าคงเหลือ

- ตอบสนองความต้องการของลูกค้า       เพื่อรักษาผลผลิตให้มีอัตราคงที่  
 เพื่อรับรองความต้องการของตลาด       สินค้าขายออกได้น้อย

ขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

## เอกสารอ้างอิง

- เกศณีย์ สัตตรัตน์ขจร. (2550). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร : กรณีศึกษา หมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง, การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เพชร ชุมทรัพย์. (2542). *หลักการบริหารการเงิน*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เรีกรัก จำปาเงิน. (2544). *การจัดการการเงิน*. กรุงเทพฯ : บุ๊คเน็ต.
- ณดา จันทร์สม. (2551). *คู่มือแนวทางปฏิบัติเพื่อความพอเพียง ฉบับรวบรวมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร*. กรุงเทพฯ : สำนักวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ธัญสิริ สง่างาม. (2553). 'การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา', *วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์*. ปีที่ 2, ฉบับที่ 1 (ม.ค.-เม.ย. 2553), หน้า 57 – 72.
- วันทนี วงศ์ยัง. (2547). *การบัญชีเพื่อการจัดการ (Managerial Accounting)*. เชียงใหม่ : แพรวการพิมพ์.
- สุพัตรา บัวแสงจันทร์ และคณะ. (2548). *ตรวจสอบคุณภาพ SMEs ด้วยงบการเงิน*. กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- อรทัย แพทย์กิจ. (2548). *ต้นทุน รายได้ และการคืนทุนงานบริการผู้ป่วยโรงพยาบาลเทิง จังหวัดเชียงราย, การค้นคว้าแบบอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*.
- Bird, B. (1992). *The Roman god mercury: An entrepreneurial archetype*, *Journal of Management Enquiry*, vol. 1, no. 3, September, 1992.
- Clark, R. N. & Stankey, G. H. (1979). *The Recreation Opportunity Spectrum: A Framework for Planning, Management, and Research*. General Technical Report PNW – 98. U.S. Department of Agriculture, Forest Service, Pacific Northwest Forest and Range Experiment Station, Portland, OR.
- Cronbach, L. J. (1951). *Coefficient alpha and the internal structure of tests*. *Psychometrika*, vol. 16, number 3, pp. 297-334.
- Drucker, P. F. (2001). *The Essential Drucker*. Great Britain: Clays Ltd, St. Ives plc.
- Frese, M. (Ed.). (2000). *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach*. West Port: Greenwood Publishing Group.
- Hisrich, M. P. (2002). *Entrepreneurship*. (5<sup>th</sup> Ed.). New York: McGraw-Hill Irwin.
- Jump, N. (1978). *Psychometric Theory*. (2<sup>nd</sup> Ed.). New York: McGraw Hill.



Robinson, J. A. (2004). **Foundation of Entrepreneurship**, Available at:  
<http://ssrn.com/abstract=983191>

Thechatakerng, P. (2009). **Determinant of Entrepreneurs' Innovation**, Paper presented at 3<sup>rd</sup> EDP Workshop, Economia del Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona.

Yamane, T. (1973). **Statistics: An Introductory Analysis**. New York: Harper & Row.

