

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**ภาคผนวก**

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง

การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมไม้ ในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**แบบสอบถาม****การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมไม้****ในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่**

เลขที่แบบสอบถาม.....

**คำชี้แจง**

แบบสอบถามนี้จัดทำเพื่อใช้ในการรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย เรื่อง “การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมไม้ ในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” สำหรับการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ดังนั้น จึงขอความกรุณาให้ท่านตอบแบบสอบถามให้ตรงตามความเป็นจริงมากที่สุดโดยให้ทำเครื่องหมายลงในช่อง( ✓ ) หรือ.....หน้าข้อความที่เหมาะสมหรือตรงกับสถานะและการดำเนินงานของสถานประกอบการของท่าน ซึ่งข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ****1.1 ข้อมูลของผู้ประกอบการ**

1. เพศของเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารสูงสุด ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง
2. อายุ ของเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารสูงสุด
 

( ) 1. ต่ำกว่า 25 ปี	( ) 2. 26 - 35 ปี	( ) 3. 36 – 45 ปี
( ) 4. 46 – 55 ปี	( ) 5. มากกว่า 56 ปี	
3. การศึกษา ของเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารสูงสุด
 

( ) 1. ต่ำกว่าประถมศึกษา	( ) 2. ประถมศึกษา
( ) 3. มัธยมศึกษาตอนต้นหรือเทียบเท่า	( ) 4. มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า
( ) 5. ปวส.	( ) 6.ปริญญาตรี
( ) 7. สูงกว่าปริญญาตรี (โปรดระบุ).....	

**1.2 ข้อมูลของกิจการ****4. ประเภทกิจการ**

- |                          |                              |
|--------------------------|------------------------------|
| ( ) 1. บุคคลธรรมดา       | ( ) 2. ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล |
| ( ) 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด | ( ) 4. บริษัทจำกัด           |
5. ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการถึงปัจจุบัน
 

( ) 1. น้อยกว่า 3 ปี	( ) 2. 3-5 ปี
( ) 3. 6-8 ปี	( ) 4. 9 ปีขึ้นไป

## 6. ยอดขาย ของสถานประกอบการในปี 2545

- ( ) 1. น้อยกว่า 3 ล้านบาท ( ) 2. 4-6 ล้านบาท ( ) 3. 7-9 ล้านบาท  
 ( ) 4. 10-13 ล้านบาท ( ) 5. 14-16 ล้านบาท ( ) 6. 17-19 ล้านบาท  
 ( ) 7. มากกว่า 20 ล้านบาท

## 7. ยอดขายปี 2545 เทียบกับปี 2544

- ( ) 1. ยอดขายปี 2545 มากกว่าปี 2544  
 ( ) 2. ยอดขายปี 2545 น้อยกว่าปี 2544  
 ( ) 3. ยอดขายปี 2545 เท่ากับปี 2544

## 8. แนวโน้มยอดขายปีต่อไป 2546 เทียบกับปี 2545

- ( ) 1. ยอดขายปี 2546 มีแนวโน้มจะมากกว่าปี 2545  
 ( ) 2. ยอดขายปี 2546 มีแนวโน้มจะน้อยกว่าปี 2545  
 ( ) 3. ยอดขายปี 2546 มีแนวโน้มจะเท่ากับปี 2545

## 9. ประเภทผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. เครื่องเรือน ( ) 2. ของที่ระลึก  
 ( ) 3. ของใช้บนโต๊ะ ( ) 4. ไม้แกะสลักรูปสัตว์  
 ( ) 5. ไม้แกะสลักรูปคน(รวมถึง เทพเจ้า ตุ๊กตา นางฟ้า เทวดา ยักษ์)  
 ( ) 6. ไม้แกะสลักอื่นๆ(ถ้ามี) (โปรดระบุ.....)  
 ( ) 7. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

## 10. ยอดขายสินค้าปี พศ. 2545 แยกเป็นสัดส่วนส่งออกและภายในประเทศดังนี้

- 10.1 ส่งออก .....%  
 10.2 ขายภายในประเทศ ..... %  
 รวมทั้งหมด 100 %

## 11. จำนวนพนักงานเพศหญิงทั้งหมด ..... คน

จำนวนพนักงานเพศชายทั้งหมด ..... คน

## 12. สัดส่วนการส่งออกไปประเทศลูกค้ำปี2545 (กรณีเฉพาะมีการส่งออก)

- ( ) 1. สหรัฐอเมริกา .....%  
 ( ) 2. ญี่ปุ่น .....%  
 ( ) 3. สหภาพยุโรป .....%  
 ( ) 4. อื่นๆ .....% ระบุประเทศ .....
- รวมทั้งหมด 100 %

13. ส่วนประกอบที่ใช้ในการดำเนินงานของสถานประกอบการให้ใส่หมายเลข 1 หน้าข้อสำคัญที่สุด และใส่หมายเลข 2,3, 4 , 5 ,6,7 และ 8 หน้าข้อที่สำคัญรองลงมา

ลำดับที่ ส่วนประกอบที่ใช้ในการดำเนินงานของสถานประกอบการของท่าน

- ..... 1. โครงสร้างการบริหารองค์กร  
 ..... 2. กลยุทธ์ที่สถานประกอบการใช้ดำเนินงาน  
 ..... 3. ระบบต่างๆที่สถานประกอบการใช้  
 ..... 4. รูปแบบการทำงานในสถานประกอบการ  
 ..... 5. ทักษะประสบการณ์ความชำนาญพนักงานในการดำเนินงานของสถานประกอบการ  
 ..... 6. บุคลากรที่ถูกพัฒนา และฝึกอบรมเป็นอย่างดีของสถานประกอบการ  
 ..... 7. การสร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างภายในของสถานประกอบการ  
 ..... 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 2 ส่วนประกอบหลักของการทำงานที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ**

14. สถานประกอบการของท่านมีการจัดแบ่งสายงานแบบใด

- ( ) 1. ไม่มีการแบ่งสายงานอย่างชัดเจน(ข้ามไปตอบข้อ 16)  
 ( ) 2. แบ่งเป็นแผนกตามหน้าที่ของงาน(โปรดระบุแผนกที่มีในสถานประกอบการของท่านในข้อ 15)  
 ( ) 3. แบบอื่นๆดังต่อไปนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
     ( ) 3.1 ตามประเภทสินค้า เช่นฝ่ายเครื่องเรือน ของใช้บนโต๊ะ ไม้ฉำฉา ไม้มะม่วง เป็นต้น  
     ( ) 3.2 ตามประเภทลูกค้า เช่น ฝ่ายลูกค้าปลีก ลูกค้าต่างประเทศ ลูกค้าผู้ส่งออก เป็นต้น  
     ( ) 3.3 ตามภูมิภาคของตลาดเช่น ฝ่ายตลาดอเมริกา,สหภาพยุโรป,ญี่ปุ่น,ภายในประเทศ เป็นต้น  
     ( ) 3.4 แบบผสม โปรดอธิบาย.....  
     ( ) 3.5 แบบอื่นๆ (โปรดระบุ).....

15. จากข้อ14 กรณีเลือกตอบข้อ2 โปรดระบุแผนกมีในกิจการท่าน (ตอบได้มากกว่า1ข้อและข้ามไปตอบข้อ17)

- ( ) 1. แผนกจัดซื้อ                      ( ) 2. แผนกการผลิต                      ( ) 3. แผนกการเงิน  
 ( ) 4. แผนกบัญชี                      ( ) 5. แผนกการตลาด                      ( ) 6. แผนกบุคคล  
 ( ) 7. แผนกส่งสินค้า                      ( ) 8. แผนกตรวจสอบคุณภาพ (QC)  
 ( ) 9. อื่นๆ โปรดระบุ .....

16. จากข้อ 14 กรณีเลือกตอบข้อ 1 โปรดเลือกประเภทการดำเนินงานในสถานประกอบการของท่าน  
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ใช้การปกครองเหมือนญาติพี่น้อง หรือพ่อกับลูก  
( ) 2. ใช้การดำเนินงานแบบไม่แยกระดับ โดยร่วมกันทำงาน ไม่มีเจ้าของ ไม่มีพนักงาน มีกำไรก็แบ่งปันกัน  
( ) 3. มีงานขายหน้าร้าน ส่วนอื่นใช้ผู้รับเหมาช่วงไปทำ  
( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ .....
17. ในปี พศ.2545 สถานประกอบการของท่านมีกลยุทธ์ลักษณะใด
- ( ) 1. ขยายตัวด้วยการเพิ่มการลงทุนหรือกำลังการผลิต  
( ) 2. คงตัวโดยไม่เพิ่มการลงทุนและไม่เพิ่มพนักงาน (ให้ข้ามไปตอบข้อ 20 )  
( ) 3. ลดขนาดกำลังการผลิต ลดพนักงานลง (ให้ข้ามไปตอบข้อ 22)  
( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุข้ามไปตอบข้อ 24 ).....
18. จากข้อ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 1 สาเหตุใดที่ท่านจึงใช้กลยุทธ์การขยายตัว ด้วยการเพิ่มการลงทุนหรือเพิ่มกำลังการผลิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ผลประกอบการมีกำไรสะสมอยู่มาก ( ) 2. คาดว่า ยอดขายสินค้าจะเพิ่มสูงขึ้น  
( ) 3. มีลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ( ) 4. ลูกค้าเดิมเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อสินค้า  
( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)
19. จากข้อที่ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 1 การขยายตัวโดยเพิ่มการลงทุนหรือกำลังผลิตจะขยายแบบใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อและข้ามไปตอบข้อ 21)
- ( ) 1. ขยายในส่วนกิจการเดิมให้ใหญ่ขึ้นเช่น เพิ่มเครื่องจักร เพิ่มพนักงาน ขยายโรงงาน เป็นต้น  
( ) 2. ขยายโดยเพิ่มงานการผลิตเองแทนการซื้อจากหน่วยงานภายนอกกิจการ  
( ) 3. ขยายขอบข่ายงานการตลาดไม่ผ่านผู้ค้าคนกลางหรือผู้ส่งออกเช่น ส่งออกเองโดยไม่ผ่านคนกลาง  
( ) 4. เพิ่มรายผลิตภัณฑ์คล้ายกัน เช่น จากหัตถกรรมไม้เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ประกอบเหล็ก,เซรามิก  
( ) 5. ขยายไปสู่ธุรกิจอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับหัตถกรรมไม้เลย  
( ) 6. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
20. จากข้อที่ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 2 สาเหตุใดที่สถานประกอบการของท่านไม่มีการเพิ่มการลงทุนและระคองตัวไม่เพิ่มพนักงาน หรือคงตัว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ แล้วข้ามไปตอบข้อ 24)
- ( ) 1. ไม่มีเงินทุนที่จะขยายกิจการ ( ) 2. ตลาดมีกำลังซื้อสินค้าหัตถกรรม ไม้ลดลง  
( ) 3. ถูกผู้ประกอบการอื่นแย่งลูกค้าไป ( ) 4. วัตถุดิบลดน้อยลง  
( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ .....

21. จากข้อ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 2 การที่สถานประกอบการท่านใช้กลยุทธ์การคงตัวนั้น ท่านมีการคงตัวแบบใด (ข้ามไปตอบข้อ 24)
- ( ) 1. รักษาฐานการตลาดคือลูกค้าเดิม
- ( ) 2. รักษาฐานการผลิตคือ พนักงานเท่าเดิม
- ( ) 3. รักษาฐานการจัดส่งสินค้าคือ ผู้จัดส่งสินค้า
- ( ) 4. อื่นๆ โปรดระบุ.....
22. จากข้อที่ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 3 สาเหตุใดที่สถานประกอบการของท่านลดกำลังการผลิต ลดพนักงานลง หรือหกดตัว(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ผลการดำเนินงานขาดทุนหรือขาดเงินทุน
- ( ) 2. ไม่มีผู้ซื้อสินค้าห้ลดกรรมไม้
- ( ) 3. ถูกคู่แข่งขันแย่งตลาดไป
- ( ) 4. ขาดวัตถุดิบ
- ( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ .....
23. จากข้อที่ 17 กรณีเลือกตอบข้อ 3 ในการลดขนาดกำลังการผลิต ลดพนักงาน หรือหกดตัว ของสถานประกอบการท่าน เป็นลักษณะใด
- ( ) 1. ลดขนาด โดยการยุบแผนกหรือฝ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป
- ( ) 2. ลดขนาด โดยการลดสัดส่วนที่เท่าๆกันจากทุกฝ่าย
- ( ) 3. ลดขนาด โดยการให้ออกตามความสมัครใจ
- ( ) 4. อื่นๆ โปรดระบุ .....
24. กลยุทธ์ระดับธุรกิจใดที่สถานประกอบการท่านใช้ในการแข่งขัน
- ( ) 1. การเป็นผู้นำทางด้านราคา มุ่งเน้นราคาขายที่ต่ำกว่าคู่แข่งหรือมีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง เช่น วัตถุดิบถูกกว่า, เครื่องจักรดีกว่า, มีแรงงานที่มีทักษะความชำนาญมากกว่า เป็นต้น
- ( ) 2. มุ่งเน้นสร้างความแตกต่างด้านสินค้าจากคู่แข่ง เช่นรูปแบบ คุณภาพ (ข้าม ไปตอบข้อ 23)
- ( ) 3. มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มเช่น ลูกค้าต่างประเทศอย่างเดียว ลูกค้าส่งออกอย่างเดียว ลูกค้าปลีกอย่างเดียว เป็นต้น(ข้ามไปตอบข้อ 24)
- ( ) 4. อื่น โปรดระบุ (ข้าม ไปตอบข้อ 25) .....
25. จากข้อที่ 21 กรณีเลือกตอบข้อ 1 พื้นฐานของความสามารถในการเป็นผู้นำด้านต้นทุนหรือราคาคือข้อใด(ข้ามไปตอบข้อ 25)
- ( ) 1. การมีส่วนแบ่งยอดขายจำนวนมาก
- ( ) 2. การมีเครื่องจักรทันสมัยและต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า
- ( ) 3. การซื้อวัตถุดิบที่ถูกกว่าคู่แข่ง
- ( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

26. จากข้อที่ 21 กรณีเลือกตอบข้อ 2 สถานประกอบการท่านมีวิธีการสร้างความแตกต่างด้านสินค้าจากคู่แข่งอย่างไร(ข้ามไปตอบข้อ 25)
- ( ) 1. มุ่งเน้นความแตกต่างด้านรูปแบบของหัตถกรรมไม้ไม้ที่ไม่เหมือนคู่แข่งรายอื่น
  - ( ) 2. มุ่งเน้นความแตกต่างด้านคุณภาพของหัตถกรรมไม้ไม้ที่ดีกว่าของคู่แข่งรายอื่น
  - ( ) 3. มุ่งเน้นความแตกต่างด้านวิธีการผลิตที่ไม่เหมือนคู่แข่งรายอื่น
  - ( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
27. จากข้อที่ 21 กรณีเลือกตอบข้อ 3 ท่านมีวิธีการจัดลักษณะของกลุ่มลูกค้าเฉพาะในกิจการท่านแบบใด
- ( ) 1. ลูกค้าเฉพาะประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ลูกค้าภายในประเทศ
  - ( ) 2. ลูกค้าต่างประเทศที่ต้องการหัตถกรรมไม้ปริมาณมาก
  - ( ) 3. ลูกค้าต่างประเทศที่ต้องการหัตถกรรมไม้คุณภาพสูง
  - ( ) 4. ลูกค้าปลีกภายในประเทศที่ต้องการหัตถกรรมไม้ปริมาณมาก
  - ( ) 5. ลูกค้าปลีกภายในประเทศที่ต้องการหัตถกรรมไม้คุณภาพสูง
  - ( ) 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
28. กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการข้อใดที่สถานประกอบการท่านให้ความสำคัญมากที่สุดให้เรียงลำดับความสำคัญมากที่สุดเป็น 1 และ 2, 3 และ 4 ตามลำดับ
- .....1. ด้านการตลาด
  - .....2. ด้านการดำเนินงานหรือการผลิต
  - .....3. ด้านทรัพยากรมนุษย์
  - .....4. ด้านการเงิน
29. ท่านให้ระดับความสำคัญกับปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดอย่างไร โปรดใส่หมายเลข 1 หน้าข้อ ปัจจัยที่สำคัญที่สุด และใส่หมายเลข 2, 3 และ 4 หน้าข้อของปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ
- ..... 1. ด้านผลิตภัณฑ์
  - ..... 2. ด้านราคา
  - ..... 3. ด้านการจัดจำหน่าย
  - .....4. ด้านการส่งเสริมการตลาด
30. สาเหตุที่ทำให้ลูกค้าสามารถมาซื้อสินค้าที่ร้านของท่านด้วยตนเอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. โชว์รูมหรือร้านค้าท่านมีที่ตั้งง่ายต่อการพบเห็น
  - ( ) 2. สถานประกอบการประเภทเดียวกันแนะนำมาให้
  - ( ) 3. สถานประกอบการที่ไม่ใช่ประเภทเดียวกันแนะนำมาให้
  - ( ) 4. มีลูกค้าช่วยแนะนำต่อมาให้
  - ( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....



31. ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมไม้ที่ท่านใช้อยู่คือข้อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. จำหน่ายโดยตรงให้ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (ซื้อไปใช้)  
 ( ) 2. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย ( Agent )  
 ( ) 3. จำหน่ายผ่านตัวกลาง เช่น ผู้ส่งออก ( Exporters ) ผู้ค้าส่ง ( Wholesalers )  
 ( ) 4. จำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีก  
 ( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
32. ท่านให้ระดับความสำคัญของการส่งเสริมการตลาดต่อไปนี้ไปนี้อย่างไร โปรดใส่หมายเลข 1 หน้าข้อที่สำคัญที่สุด และใส่หมายเลข 2, 3, 4 และ 5 หน้าข้อที่มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ
- .....1. การโฆษณา  
 .....2. การประชาสัมพันธ์  
 .....3. การออกแสดงสินค้าภายในประเทศ เช่น แสดงสินค้าร่วมกับหัตถกรรมหมู่บ้านถวายร่วมกับจังหวัด ร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม  
 .....4. การแสดงสินค้าในต่างประเทศร่วมกับ กรมส่งเสริมการส่งออก หรือDEP  
 .....5. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
33. สถานประกอบการของท่านใช้กลยุทธ์การผลิตในลักษณะใด
- ( ) 1. วิธีการผลิตเพื่อให้ต้นทุนต่ำที่สุด ( ) 2. วิธีการผลิตที่ให้สินค้ามีความแตกต่าง  
 ( ) 3. วิธีการผลิตที่ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีกว่า ( ) 4. วิธีการผลิตที่ได้จำนวนการผลิตครั้งละมากๆ  
 ( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....
34. ในด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์สถานประกอบการท่านให้ความสำคัญด้านใดมากที่สุดโปรดเรียงลำดับความสำคัญมากที่สุดเป็น 1 และ 2, 3, 4, 5 และ 6 ตามลำดับ
- .....1. การสรรหาและการคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงานให้เหมาะสมกับงาน  
 .....2. การพัฒนาความสามารถของพนักงาน  
 .....3. การให้การฝึกอบรมแก่พนักงาน  
 .....4. การให้ความรู้แก่พนักงาน  
 .....5. การจูงใจให้พนักงานพัฒนาตัวเอง
35. ท่านใช้เงินลงทุนทั้งหมดมาจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. เงินทุนเจ้าของ ( ) 2. เงินกู้จากบุคคลในครอบครัว  
 ( ) 3. เงินกู้จากสถาบันการเงินของรัฐบาล เช่น ธ.ออมสิน ธ.กรุงไทย ฯลฯ  
 ( ) 4. เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินของเอกชน  
 ( ) 5. เงินกู้จากแหล่งเงินทุนต่างประเทศ  
 ( ) 6. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

36. กรณีกู้เงินมาลงทุน สัดส่วนเงินกู้ต่อเงินส่วนตัวของท่านอยู่ในอัตราส่วนใด
- ( )1. กู้ทั้งหมดไม่ใช้เงินส่วนตัวเลย ( )2. กู้เป็นส่วนมากใช้เงินส่วนตนน้อย
- ( )3. กู้เป็นส่วนน้อยใช้เงินส่วนตนมาก ( )4. ไม่กู้เลย
37. สถานประกอบการของท่านมีการจัดการทางการเงินใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( )1. งบกำไรขาดทุน ( )2. งบดุล
- ( )3. งบกำไรสะสม ( )4. งบกระแสเงินสด
- ( )5. อื่นๆ โปรดระบุ .....
38. วิธีการดำเนินงานที่นำไปใช้เพิ่มประสิทธิภาพให้กับสถานประกอบการท่านด้านใดสำคัญโปรดใส่หมายเลข 1 หน้าข้อที่สำคัญที่สุด และใส่หมายเลข 2,3,4,5 และ 6 หน้าข้อที่มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ
- .....1. ด้านคุณภาพของหัตถกรรมไม่ตามที่ลูกค้าคาดหวังไว้
- .....2. ด้านออกแบบหัตถกรรมไม้
- .....3. ด้านการออกแบบกระบวนการและกำลังการผลิต
- .....4. ด้านการบริหารเครือข่ายการผลิต
- .....5. ด้านการวางแผนสินค้าคงคลัง
- .....6. ด้านการผลิตให้ตรงตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด
39. ระบบใดที่ช่วยในการบริหารงานภายในสถานประกอบการท่านมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ให้เรียงลำดับความสำคัญมากที่สุดเป็น 1 และ 2,3,4,5,6,7,8 และ 9 ตามลำดับ
- .....1. ระบบการจัดทำงบประมาณการดำเนินงาน
- .....2. ระบบบัญชี
- .....3. ระบบการติดต่อสื่อสาร
- .....4. ระบบขั้นตอนการทำงาน
- .....5. ระบบควบคุมคุณภาพ
- .....6. ระบบการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน
- .....7. ระบบการฝึกอบรมพนักงาน
- .....8. ระบบการวัดผลงาน
- .....9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 3 ส่วนประกอบย่อยของการทำงานที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ**

40. สถานประกอบการท่านมีลักษณะการทำงานแบบใด
- ( ) 1. มีระเบียบแบบแผน เช่น มีขั้นตอนการทำงานอย่างชัดเจน
- ( ) 2. มีความยืดหยุ่นตามลักษณะงานไม่ชัดเจนในหน้าที่ของพนักงาน
- ( ) 3. ใช้ระบบครอบครัว คืออยู่กันแบบพี่น้อง
- ( ) 4. อื่นๆ โปรดระบุ .....
41. กรรมวิธีการผลิตสินค้าหัตถกรรมไม้ของท่านเป็นแบบใด
- ( ) 1. ผลิตด้วยมือ (ไม่ใช้เครื่องจักรเลย) ( ) 2. ผลิตด้วยมือส่วนมากใช้เครื่องจักรน้อย
- ( ) 3. ผลิตด้วยมือส่วนน้อยใช้เครื่องจักรมากกว่า ( ) 4. ผลิตด้วยเครื่องจักรทุกขั้นตอน
- ( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ .....
42. กรรมวิธีการทำสีและขัดไม้ ของสถานประกอบการท่านเป็นแบบใด (ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ทำสีและขัดไม้ภายในสถานประกอบการเท่านั้น
- ( ) 2. จ้างเหมาแต่ทำงานภายในสถานประกอบการ
- ( ) 3. จ้างเหมาให้รับไปทำนอกสถานประกอบการ
43. รูปแบบในการบริหารของสถานประกอบการของท่านเป็นแบบใด
- ( ) 1. ตั้งงานจากผู้นำเพียงคนเดียว
- ( ) 2. ตั้งงานจากผู้นำแต่ก็รับฟังความคิดเห็นจากผู้บริหารระดับสูง
- ( ) 3. รับฟังความคิดเห็นจากทุกๆฝ่ายภายในองค์กร
- ( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
44. ท่านคิดว่า พนักงานของท่านมีความชำนาญทางด้านใดมากที่สุด โปรดเรียงลำดับ 1 และ 2 ,3 ,4 ,5 และ 6 ตามลำดับ
- .....1. ความสามารถในการขายสินค้าของพนักงานขาย
- .....2. ความสามารถในการคิดค้นออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
- .....3. ความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีให้กับลูกค้า
- .....4. ความสามารถในการรวบรวมข้อมูลและการติดต่อสื่อสาร
- .....5. ความสามารถในการซื้อวัตถุดิบในราคาถูกและจัดหาเพื่อผลิตได้จากพนักงานฝ่ายจัดซื้อ
- .....6. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
45. ความสามารถในการขายสินค้าของพนักงานขายของสถานประกอบการท่านคือ(ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ความสามารถในการอธิบายชักจูงใจลูกค้า ( ) 2. ความเป็นกันเองกับลูกค้า
- ( ) 3. การมีบุคลิกดี ( ) 4. ความสามารถในการเจรจาต่อรองกับลูกค้า
- ( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

46. สาเหตุที่ทำให้กิจการของท่านมีความสามารถในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. มีนักออกแบบที่สามารถออกแบบหัตถกรรมไม้แบบใหม่ได้ดี
  - ( ) 2. มีนักออกแบบที่สามารถออกแบบตามคำสั่งลูกค้า
  - ( ) 3. มีนักออกแบบของผู้จัดส่งสินค้าเป็นออกแบบให้
  - ( ) 4. ชื่อข้อมูลการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
  - ( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....
47. กฎระเบียบข้อใดใช้ในการคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานของสถานประกอบการท่าน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. คุณวุฒิ
  - ( ) 2. อายุ
  - ( ) 3. ภูมิลำเนา
  - ( ) 4. เพศ
  - ( ) 5. ประสบการณ์การทำงาน
  - ( ) 6. บุคลิกภาพ
  - ( ) 7. สถานภาพ
  - ( ) 8. ความสัมพันธ์ส่วนตัว
  - ( ) 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
47. ในด้านการปฏิบัติต่อพนักงานในสถานประกอบการท่านให้ความสำคัญด้านใดมากที่สุด โปรดเรียงลำดับความสำคัญมากที่สุดเป็น 1 และ 2, 3, 4, 5 และ 6 ตามลำดับ
- .....1. การเลื่อนตำแหน่งพนักงาน
  - .....2. การเพิ่มค่าตอบแทนพนักงาน
  - .....3. การให้โอกาสฝึกอบรมพนักงาน
  - .....4. การให้หุ้นแก่พนักงาน
  - .....5. การให้โอกาสการศึกษาเพิ่ม
  - .....6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
48. ในแต่ละปีสถานประกอบการท่านมีการฝึกอบรมพนักงานแบบใด
- ( ) 1. ไม่มีการฝึกอบรมเลย
  - ( ) 2. จัดการฝึกอบรมภายในสถานประกอบการเอง
  - ( ) 3. จัดส่งพนักงานออกไปฝึกอบรมภายนอก
  - ( ) 4. ฝึกอบรมเองและส่งพนักงานออกไปฝึกอบรมภายนอก
49. หลักเกณฑ์ใดที่สถานประกอบการท่านใช้กำหนดอัตราค่าจ้างแรงงาน
- ( ) 1. วุฒิการศึกษา
  - ( ) 2. กฎหมายแรงงาน
  - ( ) 3. ตลาดแรงงาน คู่แข่งขัน
  - ( ) 4. ฐานะการเงินของกิจการ
  - ( ) 5. ความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงาน
  - ( ) 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

50. การมีส่วนร่วมของพนักงานในการทำงานของสถานประกอบการของท่านอยู่ในระดับใด
- ( ) 1. ดีที่สุด
  - ( ) 2. ดีมาก
  - ( ) 3. ดี
  - ( ) 4. พอใช้
  - ( ) 5. ยังต้องปรับปรุง
51. ในสถานประกอบการของท่านในข้อใดสำคัญในการสร้างคุณค่าร่วมกันในการทำงานโปรดใส่หมายเลข 1 หน้าข้อการสร้างคุณค่าร่วมกันในการทำงานที่สำคัญที่สุด และใส่หมายเลข 2,3,4,5 และ 6 หน้าข้อของการสร้างคุณค่าร่วมกันในการทำงานที่มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ
- .....1. การร่วมมือกันประหยัด และลดต้นทุนการผลิต
  - .....2. การร่วมมือกันควบคุม รักษาคุณภาพของสินค้า และลดการร้องเรียนของลูกค้า
  - .....3. การร่วมมือกันสร้างและพัฒนาสินค้าใหม่
  - .....4. การร่วมมือกันผลิตสินค้าส่งมอบให้ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ
  - .....5. การร่วมมือกันทำให้มีความปลอดภัยในการทำงาน
  - .....6. การร่วมมือกันลดความสูญเสียในการผลิตสินค้า
52. ในการมีส่วนร่วมของพนักงานในสถานประกอบการท่านมีแรงจูงใจข้อใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. รางวัลพิเศษ
  - ( ) 2. การเลื่อนตำแหน่งพนักงาน
  - ( ) 3. การเพิ่มค่าตอบแทนพนักงาน
  - ( ) 4. การติดบอร์ดเพื่อประกาศให้ทราบ
  - ( ) 5. การเพิ่มเงินเดือนกรณีพิเศษ
  - ( ) 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของธุรกิจ**

53. กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับที่ท่านคิดว่าสถานประกอบการท่านประสบปัญหาในด้านข้าง  
ในด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดยแต่ละช่องมีความหมายดังนี้

5 = ปัญหามากที่สุด 4 = ปัญหามาก 3 = ปัญหาปานกลาง 2 = ปัญหาเล็กน้อย 1 = ปัญหาที่น้อยที่สุด

ที่	รายละเอียด	5	4	3	2	1
1	ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์					
2	การประสานงาน/ติดต่อสื่อสารไม่ดี					
3	การแบ่งสายบังคับบัญชาไม่ชัดเจน					
4	บุคลากรขาดความชำนาญ/ขาดแรงงานฝีมือ					
5	พนักงานไม่ทำตามคำสั่ง					
6	พนักงานไม่พอใจในสิ่งที่จูงใจ					
7	พนักงานหยุดงานบ่อย โดยเฉพาะในช่วงเทศกาล เช่น สงกรานต์ ลอยกระทง ปีใหม่					
8	พนักงานลาออกบ่อย					
9	ค่าใช้จ่ายค่าสวัสดิการพนักงานสูง					
10	อื่นๆ(โปรดระบุ).....					

54. กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับที่ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านประสบปัญหาใด  
บ้างในด้านการเงินและการบัญชี โดยแต่ละช่องมีความหมายดังนี้

5 = ปัญหามากที่สุด 4 = ปัญหามาก 3 = ปัญหาปานกลาง 2 = ปัญหาเล็กน้อย 1 = ปัญหาที่น้อยที่สุด

ที่	รายละเอียด	5	4	3	2	1
1	รายได้และยอดขายต่ำ					
2	ขาดสภาพคล่องทางการเงิน					
3	อัตราดอกเบี้ยในการกู้สูง					
4	สถาบันการเงินไม่สนับสนุนเงินกู้					
5	ระยะเวลาชำระหนี้สั้น					
6	การชำระหนี้จากลูกหนี้การค้ายาก					
7	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการสูง					
8	อื่นๆ(โปรดระบุ).....					
	.....					

55. กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับที่ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านประสบปัญหาใด บ้างในด้านการตลาด โดยแต่ละช่องมีความหมายดังนี้

5 = ปัญหามากที่สุด 4 = ปัญหามาก 3 = ปัญหาปานกลาง 2 = ปัญหาน้อย 1 = ปัญหาน้อยที่สุด

ที่	รายละเอียด	5	4	3	2	1
1	สินค้าไม่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ					
2	ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่					
3	ราคาสินค้าสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง					
4	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง					
5	ไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนด					
6	ไม่มีการโฆษณา					
7	ไม่มีการส่งเสริมการขาย					
8	ขาดผู้รู้และชำนาญในด้านการตลาดมาช่วยงาน					
9	อื่นๆ(โปรดระบุ)..... .....					

56. กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับที่ท่านคิดว่าสถานประกอบการของท่านประสบปัญหาใด บ้างในด้านการผลิต โดยแต่ละช่องมีความหมายดังนี้

5 = ปัญหามากที่สุด 4 = ปัญหามาก 3 = ปัญหาปานกลาง 2 = ปัญหาน้อย 1 = ปัญหาน้อยที่สุด

ที่	รายละเอียด	5	4	3	2	1
1	ขาดแคลนวัตถุดิบ					
2	วัตถุดิบนำเข้ามีราคาแพง					
3	กำลังการผลิตไม่เพียงพอ					
4	เครื่องจักรล้าสมัย, เก่า, เสีย, ชำรุดบ่อยๆ					
5	ต้นทุนการผลิตสูง					
6	ของเสียจากการผลิต ( Defects ) มีมาก					
7	ค่าแรงช่างทำสี ชัดกระดาศทรายสูง					
8	สินค้าไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด					
9	อื่นๆ(โปรดระบุ).....					





ภาคผนวก ข

เอกสาร ตารางสถิติ อ้างอิง

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

ตารางที่ 62 แสดงสถิติการส่งออกผลิตภัณฑ์จากไม้ ( Wood Products ) ปี พศ.2543-กรกฎาคม พศ.2545

ปี พศ.	มูลค่าการส่งออก ผลิตภัณฑ์จากไม้	เพิ่มขึ้นจากปีก่อน คิดเป็นร้อยละ
2543	22,499 ล้านบาท	0.81
2544	23,145 ล้านบาท	2.87
-กรกฎาคม พศ.2545	13,236 ล้านบาท	-

แหล่งที่มา สำนักงานเทคโนโลยีสารสนเทศ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง (ปรับปรุงข้อมูล วันที่ 27 สิงหาคม พศ.2545)

ตารางที่ 63 แสดงสถิติการของจดทะเบียนพาณิชย์ ของผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมไม้ ในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ปี พ.ศ.	การจดทะเบียนพาณิชย์(นิติบุคคล)		จำนวนการจดทะเบียนพาณิชย์(บุคคลธรรมดา)	
	จำนวน	คิดเป็นร้อยละที่เพิ่มขึ้น	จำนวน	คิดเป็นร้อยละที่เพิ่มขึ้น
ก่อนปี พ.ศ. 2543	42	-	272	-
2543	7	40.00	24	14.28
2544	8	14.30	38	36.84
ถึง 24 กันยายน พ.ศ. 2545	8	-	31	-
รวม	65	-	365	-

แหล่งที่มา - สมุดบัญชีค้าของจดทะเบียนพาณิชย์ สำนักงานตัวแทนทะเบียนพาณิชย์ ประจำอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

- ไฟล์ข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ของสำนักงานทะเบียนการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ถึงวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ.2545

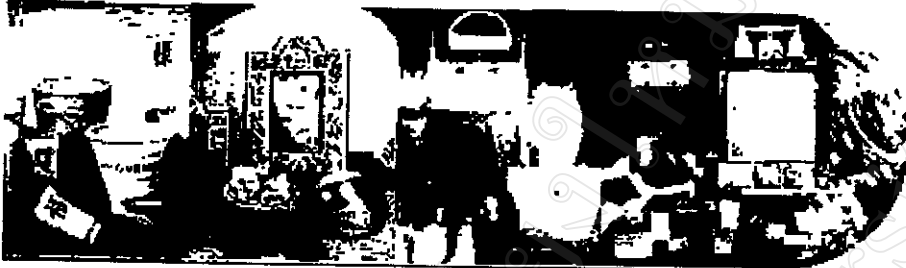
ตารางที่ 64 แสดงสถิติ ตลาดส่งออกรูปแกะสลักไม้ และของประดับบ้านทำด้วยไม้ ของ จังหวัดเชียงใหม่

รายการ	มูลค่า : ล้านบาท				อัตราการขยายตัว : ร้อยละ				สัดส่วน : ร้อยละ			
	2543	2544	2545	2546 (ม.ค.-มี.ค.)	2543	2544	2545	2546 (ม.ค.-มี.ค.)	2543	2544	2545	2546 (ม.ค.-มี.ค.)
1. สหรัฐอเมริกา	313.7	412.2	408.2	123.5	33.21	31.40	-0.97	33.37	34.82	30.97	28.24	32.01
2. ฝรั่งเศส	55.6	85.0	93.3	59.5	-15.76	52.88	9.76	247.95	6.17	7.08	5.22	15.42
3. สวิตเซอร์แลนด์	66.0	149.4	165.3	52.7	10.18	126.36	10.64	17.11	7.33	12.54	13.72	13.66
4. สหราชอาณาจักร	92.7	103.3	127.0	22.2	11.82	11.43	22.94	-56.81	10.29	9.63	15.68	5.75
5. ญี่ปุ่น	43.4	53.2	70.1	18.6	23.30	22.58	31.77	38.81	4.82	5.32	4.09	4.82
6. เยอรมนี	55.7	52.7	57.7	13.4	9.22	-5.39	9.49	-34.31	6.18	4.38	6.22	3.47
7. อิตาลี	26.5	36.3	51.6	12.4	38.74	36.98	42.15	96.83	2.94	3.17	1.92	3.21
8. สเปน	34.0	28.2	29.6	12.2	3.34	-17.06	4.96	46.99	3.77	2.46	2.53	3.16
9. เบลเยียม	10.2	17.2	25.1	9.3	-40.00	68.63	45.93	342.86	1.13	1.50	.64	2.41
10. ออสเตรเลีย	40.7	38.8	42.9	9.1	76.19	-4.67	10.57	-48.30	4.52	3.39	5.37	2.36
รวม 10 รายการ	738.6	976.3	1,070.7	332.9	18.63	32.18	9.67	21.45	81.99	85.23	83.59	86.29
ประเทศอื่นๆ	162.2	169.2	247.5	52.8	13.03	4.32	46.28	-1.67	18.01	14.77	16.41	13.71
มูลค่ารวม	900.8	1,145.5	1,318.2	385.8	17.58	27.16	15.08	17.66	100.00	100.00	100.00	100.00

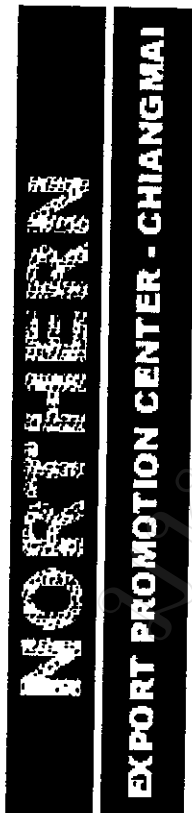
ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร หมายเลข:2546(ม.ค.-มี.ค.) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

คัดจาก ซีพีพีข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ ของสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ (15 พฤษภาคม 2546)

ตารางที่ 65 แสดงสถิติจำนวนผู้ส่งออกสินค้าเกี่ยวกับไม้ ที่จดทะเบียนกับศูนย์ส่งเสริมการส่งออกภาคเหนือ  
จังหวัดเชียงใหม่



Chiangmai Exporter List from  
Northern Export Promotion Center-Chiangmai



พื้นที่จดทะเบียน	จำนวนผู้ส่งออกสินค้า เกี่ยวกับไม้ที่จดทะเบียน กับศูนย์ส่งเสริม การส่งออกภาคเหนือ เชียงใหม่	คิดเป็น ร้อยละ
อำเภอหางดง เชียงใหม่	22 ราย	55.00
อำเภออื่นๆ	18 ราย	45.00
รวม	40 ราย	100.00

เป็นจำนวนที่นับมาจากผู้จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกกลุ่มสินค้าไม้ประเภท

- เฟอร์นิเจอร์ไม้ ( Wooden Furniture )
- ของขวัญและของตกแต่ง ( Gifts & Decoration item )
- ของใช้บนโต๊ะอาหาร ( Household Product )
- ไม้แกะสลัก ( Wooden Handicrafts )

แหล่งที่มาของข้อมูล <http://www.moc.go.th/chian/chiangmai/> โดยแยกนับเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2546

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นายสืบพงษ์ ฟูงวัชรกร

วัน เดือน ปีเกิด 5 พฤษภาคม 2499

ที่อยู่ปัจจุบัน 197/3-4 ถนนเชียงใหม่-สอ ดําบลป่าแดด อําเภอเมือง  
จังหวัดเชียงใหม่

ประวัติการศึกษา พศ. 2520 วิทยาศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
พศ. 2546 บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประวัติการทำงาน พศ. 2521-2529 Electricial Supervisor การไฟฟ้า เมืองYanbu  
ประเทศ Saudi Arabia  
พศ. 2530- 2532 ผู้จัดการร้านเอสเอ็นเฟอร์นิเจอร์ และ  
มิ่งฟ้าทราเวลเซอร์วิส จังหวัดเชียงใหม่  
พศ. 2532-ปัจจุบัน ผู้จัดการและเจ้าของกิจการ ร้านวัชรกร และ  
โรงงานวัชรกร