

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าทรงรูปพรรณในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านค้าทรงรูปพรรณในอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 16 ราย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ โดยนำเสนอในรูปของความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษา แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจ
2. ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าทรงรูปพรรณ
3. ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าทรงรูปพรรณ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจ

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	9	56.25
หญิง	7	43.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.25 และเพศหญิง ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
21-30 ปี	-	-
31-40 ปี	5	31.25
41-50 ปี	6	37.50
51-60 ปี	5	31.25
61 ปี ขึ้นไป	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุดร้อยละ 37.50 รองลงมาคือมีอายุระหว่าง 31-40 ปี และ 51-60 ปี ร้อยละ 31.25 เท่ากัน

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	3	18.75
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช.	4	25.00
อนุปริญญาหรือ ปวส.	1	6.25
ปริญญาตรี	8	50.00
สูงกว่าปริญญาตรี	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. ร้อยละ 25.00 และต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามรูปแบบของธุรกิจ

รูปแบบของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	13	81.25
ห้างหุ้นส่วน	3	18.75
บริษัทจำกัด	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียวมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือห้างหุ้นส่วน ร้อยละ 18.75 ในขณะที่ไม่มีผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจในรูปแบบบริษัทจำกัดแต่อย่างใด

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาดำเนินธุรกิจ

ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ปี	2	12.50
1-5 ปี	5	31.25
6-10 ปี	3	18.75
11-15 ปี	1	6.25
มากกว่า 15 ปี	5	31.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณมาเป็นเวลานาน 1-5 ปี และ มากกว่า 15 ปี มากที่สุด ร้อยละ 31.25 เท่ากัน รองลงมาคือ 6-10 ปี ร้อยละ 18.75 และต่ำกว่า 1 ปี ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเหตุผลจูงใจในการทำธุรกิจ

เหตุผลจูงใจ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสูง	-	-
สินค้าของรูปพรรณมีความคล่องตัวสูง สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว	6	37.50
ส่วนตัวมีใจรักและชอบในความงามของแบบและลวดลายของรูปพรรณ	1	6.25
เป็นธุรกิจที่รับสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ	7	43.75
เป็นช่างทองมาก่อน	1	6.25
ว่างงาน	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณ โดยมีเหตุผลเนื่องจากเป็นธุรกิจที่รับสืบทอดมาจากบรรพบุรุษมากที่สุด ร้อยละ 43.75 รองลงมาคือสินค้าของรูปพรรณมีความคล่องตัวสูง สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว ร้อยละ 37.50 โดยส่วนตัวมีใจรักและชอบในความงามของแบบและลวดลายของรูปพรรณ เป็นช่างทองมาก่อนและว่างงาน ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะการทำธุรกิจ

ลักษณะการทำธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจเดียวที่ทำมาตลอด	6	37.50
ธุรกิจที่ทำหลังจากที่เคยทำธุรกิจอื่นมาก่อนหน้านี้	10	62.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณ โดยเป็นธุรกิจที่ทำหลังจากที่เคยทำธุรกิจอื่นมาก่อนหน้านี้มากที่สุด ร้อยละ 62.50 ขณะที่ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณ โดยเป็นธุรกิจเดียวที่ทำมาตลอดอยู่ ร้อยละ 37.50

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะของการจำหน่ายสินค้าของธุรกิจ

ลักษณะของการจำหน่ายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ค้าส่ง	-	-
ค้าปลีก	15	93.75
ทั้งส่งและปลีก	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณ ในลักษณะเป็นการค้าปลีกมากที่สุด ร้อยละ 93.75 รองลงมาคือการค้าทั้งส่งและปลีก ร้อยละ 6.25 ในขณะที่ไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเป็นการค้าส่งแต่อย่างใด

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
จำหน่าย รับซื้อคืนและรับแลกเปลี่ยนทองรูปพรรณ	16	100.00
รับจำหน่ายหรือขายฝากทองรูปพรรณ	16	100.00
รับสั่งทำทองรูปพรรณตามที่ลูกค้าต้องการ	12	75.00
บริการซ่อมแซม ล้างและขัดเงาทองรูปพรรณ	6	37.50
จำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีด้วย	5	31.25
ผลิตทองรูปพรรณ	-	-

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณ โดยเป็นการจำหน่าย รับซื้อคืน รับแลกเปลี่ยนทองรูปพรรณ และรับจำหน่ายหรือขายฝากทองรูปพรรณ และรับสั่งทำทองรูปพรรณตามที่ลูกค้าต้องการ มากที่สุด ร้อยละ 100.00 เท่ากัน รองลงมาคือ รับสั่งทำทองรูปพรรณตามที่ลูกค้าต้องการ ร้อยละ 75.00

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีสาขาของกิจการ

การมีสาขาของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
มี	9	56.25
ไม่มี	7	43.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณ โดยมีสาขาหรือเครือข่ายของกิจการ ร้อยละ 56.25 และไม่มีสาขาหรือเครือข่ายของกิจการ ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประเภทของพนักงานในกิจการ

พนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
เป็นญาติพี่น้องเท่านั้น	7	43.75
เป็นลูกจ้างเท่านั้น	2	12.50
เป็นทั้งญาติพี่น้องและลูกจ้าง	7	43.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีพนักงานในร้านเป็นญาติพี่น้องเท่านั้นและเป็นทั้งญาติพี่น้องและลูกจ้าง ร้อยละ 43.75 เท่ากัน รองลงมาเป็นลูกจ้างเท่านั้น ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามขนาดของร้าน

ขนาดของร้าน	จำนวน	ร้อยละ
ตึกแถว 1 ห้อง	3	18.75
ตึกแถว 2 ห้อง	9	56.25
ตึกแถว 3 ห้อง	3	18.75
ตึกแถว 4 ห้องขึ้นไป	-	-
ตึกแถว 1 ห้องครึ่ง	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีสถานที่ประกอบธุรกิจเป็นตึกแถวขนาดสองห้องมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือตึกแถวขนาดหนึ่งห้องและตึกแถวขนาดสามห้อง ร้อยละ 18.75 เท่ากัน และเป็นตึกแถวขนาดหนึ่งห้องครึ่ง ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามทำเลที่ตั้งของร้าน

ทำเลที่ตั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ในตลาดสด	-	-
ใกล้ตลาดสด	8	50.00
ในห้างสรรพสินค้า	-	-
แหล่งชุมชนอยู่หนาแน่น	6	37.50
หน้าห้างสรรพสินค้า	1	6.25
ย่านการค้า	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่บริเวณใกล้ตลาดสดมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือแหล่งชุมชนอยู่หนาแน่น ร้อยละ 37.50 หน้าห้างสรรพสินค้าและย่านการค้า ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการเป็นสมาชิกชมรมผู้ค้าทอง

การเป็นสมาชิก	จำนวน	ร้อยละ
เป็น	14	87.50
ไม่เป็น	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นสมาชิกชมรมผู้ค้าทองรูปพรรณในจังหวัดลำพูน ร้อยละ 87.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิกอยู่ ร้อยละ 12.50

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณ

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของการดำเนินงานแต่ละด้าน (เรียงอันดับจากมากไปหาน้อย โดย 1= มากที่สุด และ 2, 3, 4, 5 ตามลำดับ)

การดำเนินงาน	จำนวนตามอันดับความสำคัญ					ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 5)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 5 (น้ำหนัก 1)		
ด้านการตลาด	10	3	2	-	1	69	4.60
ด้านการบัญชีและการเงิน	2	8	2	2	2	54	3.60
ด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ	3	2	3	7	1	47	3.13
ด้านการจัดการ	1	2	4	2	7	36	2.40
ด้านสิ่งแวดล้อมองค์กร	-	1	5	5	5	34	2.26

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจอันดับหนึ่งคือด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.60 อันดับสองคือด้านการบัญชีและการเงิน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.60 อันดับสามคือด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.13 อันดับสี่คือด้านการจัดการ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.40 อันดับห้าคือด้านสิ่งแวดล้อมองค์กร มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.26

ด้านการจัดการ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจ

การวางแผนการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
มี	15	93.75
ไม่มี	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจล่วงหน้ามากที่สุด ร้อยละ 93.75 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจล่วงหน้าอยู่ ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามด้านต่าง ๆ ของการวางแผนการดำเนินงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การวางแผนการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการจัดการ	5	31.25
ด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ	11	68.75
ด้านการตลาด	10	62.50
ด้านการบัญชีและการเงิน	9	56.25
ด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กร	2	12.50

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจในด้านการผลิตหรือการจัดซื้อมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือด้านการตลาด ร้อยละ 62.50 และด้านการบัญชีและการเงิน ร้อยละ 56.25

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาของการวางแผนของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ระยะเวลาของการวางแผน	จำนวน	ร้อยละ
แผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	11	68.75
แผนงานระยะปานกลาง (1-3 ปี)	3	18.75
แผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจ เป็นแผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) มากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือแผนงานระยะปานกลาง (1-3 ปี) ร้อยละ 18.75 และแผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจ

วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	6	37.50
กำไรเพิ่มขึ้น	4	25.00
ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า	5	31.25
พัฒนารูปลักษณ์ของธุรกิจให้แตกต่างจากคู่แข่ง	1	6.25
พัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงาน	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจคือยอดขายเพิ่มขึ้นมากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า ร้อยละ 31.25 และกำไรเพิ่มขึ้น ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแผนงานภายในองค์กรของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แผนงานภายในองค์กรของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
แผนกจัดซื้อ	4	25.00
แผนกการผลิต	-	-
แผนกการบัญชี	6	37.50
แผนกการเงิน	4	25.00
แผนกขาย	9	56.25
ดำเนินการเองทั้งหมด	4	25.00
ไม่ได้แบ่งเป็นแผนกชัดเจน	3	18.75

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการจัดแบ่งแผนงานของธุรกิจ โดยมีแผนกขาย มากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือแผนกการบัญชี ร้อยละ 37.50 แผนกจัดซื้อ แผนกการเงิน และผู้ประกอบการที่เป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด ร้อยละ 25.00 เท่ากัน

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมอบหมายอำนาจหน้าที่แก่พนักงานในองค์กร

การมอบหมายอำนาจหน้าที่	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการมอบหมายอำนาจหน้าที่ชัดเจน	4	25.00
มีการมอบหมายเป็นครั้งคราว	4	25.00
มีการมอบหมายทุกครั้ง	5	31.25
ไม่เน้นในเรื่องการมอบหมายอำนาจหน้าที่	1	6.25
ไม่มีการมอบหมายเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มอบหมายอำนาจหน้าที่แก่พนักงานภายในองค์กรในลักษณะที่มีการมอบหมายทุกครั้ง ร้อยละ 31.25 รองลงมาคือไม่มีการมอบหมายอำนาจหน้าที่ชัดเจน และมีการมอบหมายเป็นครั้งคราว ร้อยละ 25.00 เท่ากัน ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีพนักงานในองค์กรอยู่ ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร

ความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
แต่ละหน้าที่ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน ต่างคนต่างทำงานที่ตนได้รับมอบหมาย	-	-
แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน และการปฏิบัติงานเป็นไปตามลำดับ	5	31.25
แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน แต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับ	9	56.25
ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันเพราะไม่มีพนักงานในองค์กร	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 22 พบว่า การปฏิบัติงานในแต่ละหน้าที่ของพนักงาน ในธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณส่วนใหญ่มีลักษณะแต่ละหน้าที่ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันมีการติดต่อประสานงานกัน แต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือมีการปฏิบัติงานในธุรกิจบางแห่งที่แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกันและการปฏิบัติงานเป็นไปตามลำดับ ร้อยละ 31.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีพนักงานในองค์กรอยู่ ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามโครงสร้างของธุรกิจ

โครงสร้างของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
โครงสร้างแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือมีเจ้าของกิจการและลูกจ้าง (เจ้าของกิจการเป็นผู้บริหารทุกด้าน กิจกรรมต่าง ๆ ขึ้นตรงต่อผู้บริหาร)	16	100.00
โครงสร้างเป็นทางการ โดยแบ่งตามหน้าที่ คือ มีผู้บริหารระดับสูงและแผนกต่าง ๆ (มีผู้รับผิดชอบในแต่ละหน้าที่ เช่น แผนกจัดซื้อ แผนกขาย แผนกการเงิน)	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าทองรูปพรรณทั้งหมดมีโครงสร้างองค์กรของธุรกิจเป็นแบบง่ายไม่เป็นทางการ ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนความต้องการบุคคลเข้าทำงาน

การวางแผนความต้องการบุคคลเข้าทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
มี	11	68.75
ไม่มี	5	31.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้มีการวางแผนคาดการณ์ความต้องการบุคคลที่จะเข้ามาทำงานในร้านมากที่สุด ร้อยละ 68.75 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการวางแผนคาดการณ์ความต้องการบุคคลที่จะเข้ามาทำงานในร้านอยู่ ร้อยละ 31.25

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน

แหล่งสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
จากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัครหรือการแนะนำจากบุคคลที่เชื่อถือได้	4	25.00
จากภายในกิจการ โดยการเลื่อนชั้น เลื่อนตำแหน่ง	2	12.50
แล้วแต่สถานการณ์ไม่เน้นแบบใดแบบหนึ่ง	2	12.50
เป็นบุคคลในครอบครัวและญาติไม่มีพนักงานอื่น	8	50.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีแหล่งการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน จากบุคคลในครอบครัวและญาติไม่มีพนักงานอื่น มากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือสรรหาคัดเลือกบุคคลจากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัครหรือการแนะนำจากบุคคลที่เชื่อถือได้ ร้อยละ 25.00 จากภายในกิจการ โดยการเลื่อนชั้นเลื่อนตำแหน่งและแล้วแต่สถานการณ์ไม่เน้นแบบใดแบบหนึ่ง ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน (ตอบเรียงอันดับ 4 อันดับ โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3, 4 ตามลำดับ)

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคน เข้าทำงาน	จำนวนตามอันดับความสำคัญ				คะแนน รวม	ค่าเฉลี่ย ถ่วง น้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
มีความสัมพันธ์กัน เช่น เป็นญาติพี่น้อง	10	-	1	-	42	4.20
เพศ	3	1	4	1	24	2.40
บุคลิกภาพ	-	5	1	6	23	2.30
ประสบการณ์ในการทำงาน	-	6	-	3	21	2.10

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คัดเลือกคนเข้าทำงาน โดยมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกอันดับหนึ่งคือการมีความสัมพันธ์กัน เช่น เป็นญาติพี่น้อง มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.20 อันดับสองคือเพศ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.40 อันดับสามคือบุคลิกภาพ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.30 และอันดับสี่คือประสบการณ์ในการทำงาน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.10

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนปฏิบัติงานจริง

การสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนการปฏิบัติงานจริง	จำนวน	ร้อยละ
มีการสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนการปฏิบัติงาน	7	43.75
ไม่มีการสอน แต่เรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริง	9	56.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 27 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่มีการสอนงาน หรือการฝึกอบรมพนักงานก่อนการปฏิบัติงาน โดยให้มีการเรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริงมากที่สุด ร้อยละ 56.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ได้มีการสอนงานหรือการฝึกอบรมพนักงานก่อนการปฏิบัติงานจริงอยู่ ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
การให้คำแนะนำ การสอนงาน	13	81.25
การส่ง ไปฝึกอบรมพัฒนาฝีมือกับหน่วยงานภายนอก เช่น กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน เป็นต้น	-	-
การส่ง ไปฝึกอบรมพัฒนาฝีมือกับช่างผู้ชำนาญงาน เฉพาะด้าน	2	12.50
ไม่มีวิธีการพัฒนาเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 28 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน โดยการให้คำแนะนำ การสอนงานมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือการส่งไปฝึกอบรมพัฒนาฝีมือกับช่างผู้ชำนาญงานเฉพาะด้าน ร้อยละ 12.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีพนักงานประจำร้าน ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามค่าตอบแทนการทำงานของพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ค่าตอบแทนการทำงานของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
ค่าจ้างรายวัน	1	6.25
ค่าจ้างรายเดือน	13	81.25
ค่าจ้างรายชิ้นงาน	1	6.25
ไม่มีการจ่ายเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 29 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ค่าตอบแทนการทำงานแก่พนักงานในรูปแบบเป็นค่าจ้างรายเดือนมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาเป็นค่าจ้างรายวันและค่าจ้างรายชิ้นงาน ร้อยละ 6.25 เท่ากัน ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่พนักงาน เนื่องจากไม่มีพนักงานประจำร้าน ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง	จำนวน	ร้อยละ
อายุการทำงาน	7	43.75
ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน	12	75.00
กฎหมายแรงงาน	3	18.75
ความสามารถในการจ่ายของกิจการ	3	18.75
คู่แข่งชั้น	3	18.75
แล้วแต่สถานการณ์และความเหมาะสม	1	6.25
ไม่ได้กำหนดเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการกำหนดอัตราค่าจ้างพนักงานโดยใช้หลักเกณฑ์ในเรื่องของความสามารถและประสบการณ์ในการทำงานมากที่สุด ร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ อายุการทำงาน ร้อยละ 43.75 และกฎหมายแรงงาน ความสามารถในการจ่ายของกิจการ คู่แข่งชั้น ร้อยละ 18.75 เท่ากัน

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามผลประโยชน์อื่นแก่พนักงานนอกจากเงินเดือน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ผลประโยชน์อื่น	จำนวน	ร้อยละ
การประกันอุบัติเหตุ	2	12.50
การลาหยุดงาน	3	18.75
การลาพักร้อน	1	6.25
โบนัสพิเศษ	13	81.25
เครื่องแบบแต่งกาย	7	43.75
ไม่มีผลประโยชน์เพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 31 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้ให้ผลประโยชน์อื่นแก่พนักงานนอกเหนือจากเงินเดือน/ค่าจ้างในรูปของโบนัสพิเศษมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือเครื่องแบบแต่งกาย ร้อยละ 43.75 และการลาหยุดงาน ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามคุณสมบัติของพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

คุณสมบัติของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
มีความซื่อสัตย์	14	87.50
มีมนุษยสัมพันธ์ดี	13	81.25
มีสติปัญญาดี ปฏิภาณไหวพริบดี	12	75.00
มีความขยันอดทน	12	75.00
ความมีระเบียบวินัย	10	62.50
สามารถพูดภาษาต่างประเทศได้ เช่น ภาษาจีน	-	-
ไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าคุณสมบัติของพนักงานที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานคือมีความซื่อสัตย์มากที่สุด ร้อยละ 87.50 รองลงมาคือการมีมนุษยสัมพันธ์ดี ร้อยละ 81.25 และมีสติปัญญาดี ปฏิภาณไหวพริบดีและมีความขยันอดทน ร้อยละ 75.00 เท่ากัน

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการดำเนินการกรณีตำแหน่งงานว่าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
ทำการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลงแทน	8	50.00
จัดสรรงานให้กับพนักงานที่เหลือ โดยไม่ทำการสรรหาบุคคลเข้าทำงานเพิ่ม	3	18.75
ขึ้นอยู่กับตำแหน่งงาน หากเป็นงานที่ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือและธุรกิจจำเป็นต้องใช้จึงจะทำการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลง	3	18.75
แล้วแต่สถานการณ์และความเหมาะสม	3	18.75
ไม่มีการดำเนินการเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินการกรณีมีตำแหน่งงานในธุรกิจว่างลง โดยทำการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลงแทนมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ จัดสรรงานให้กับพนักงานที่เหลือ โดยไม่ทำการสรรหาบุคคลเข้าทำงานเพิ่ม ขึ้นอยู่กับตำแหน่งงาน หากเป็นงานที่ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือ ธุรกิจจำเป็นต้องใช้จึงจะทำการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลง และแล้วแต่สถานการณ์และความเหมาะสม ร้อยละ 18.75 เท่ากัน ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีพนักงานประจำร้าน ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะของการสั่งการภายในองค์กร

ลักษณะของการสั่งการ	จำนวน	ร้อยละ
สั่งโดยไม่เปิดโอกาสให้ซักถาม	-	-
สั่งโดยเปิดโอกาสให้ซักถามได้	1	6.25
สั่งโดยทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับสถานการณ์	13	81.25
ไม่มีพนักงาน	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะสั่งการพนักงานในการทำงานในลักษณะที่ขึ้นอยู่กับสถานการณ์มากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือการสั่งการโดยเปิดโอกาสให้ซักถามได้ ร้อยละ 6.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีพนักงานอยู่ ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสวัสดิการที่ให้แก่นักงาน

การจ้างพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	2	12.50
มี	14	87.50
ได้แก่		
- ค่ารักษาพยาบาล	3	21.42
- ที่พัก	7	50.00
- โบนัสประจำปี	9	64.28
- อาหารและน้ำดื่ม	10	71.42
- การยืมเงินฉุกเฉิน	6	42.85
- ชุดทำงาน	9	64.28
- วันหยุดตามเทศกาลสำคัญ	2	14.28
รวม	16	100.00

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้มีการจ้างพนักงานให้ทำงานกับองค์กร ร้อยละ 87.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการจ้างพนักงานให้ทำงานกับองค์กรอยู่ ร้อยละ 12.50 โดยผู้ประกอบการที่มีการจ้างพนักงานให้ทำงานกับองค์กรจำนวน 14 รายนั้น ได้ให้สวัสดิการแก่นักงานในเรื่องของอาหารและน้ำดื่ม ร้อยละ 71.42 รองลงมาคือโบนัสประจำปี และชุดทำงาน ร้อยละ 64.28 เท่ากัน และที่พัก ร้อยละ 50.00

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเทคนิคการจูงใจพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เทคนิคการจูงใจพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
เงิน เช่น เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส เป็นต้น	13	81.25
เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการทำงาน	10	62.50
คุณภาพชีวิตการทำงานที่ดี	9	56.25
ไม่มีพนักงาน	2	12.50

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าเทคนิคการจูงใจพนักงานให้มีความตั้งใจทำงานให้บรรลุเป้าหมายเป็นเงิน เช่น เงินเดือน/ค่าจ้าง โบนัส มากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือการเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการทำงาน ร้อยละ 62.50 และการมีคุณภาพชีวิตที่ดี ร้อยละ 56.25

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร

วิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
เรียกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมาเจรจาท้าข้อยุติ	2	12.50
เรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติและไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้งนั้น	8	50.00
เรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยได้ ท่านจัดการพนักงานที่ก่อปัญหาโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง	4	25.00
ไม่มีวิธีการจัดการเพราะไม่มีพนักงาน	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการความขัดแย้งของพนักงานภายในองค์กร โดยการเรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติและไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้งมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือการเรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้งได้ ผู้ประกอบการจะจัดการพนักงานที่ก่อปัญหาโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง ร้อยละ 25.00 และการเรียกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมาเจรจาท้าข้อยุติ ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการกำหนดกระบวนการควบคุมผลการปฏิบัติงานของพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การควบคุมผลการปฏิบัติงาน	จำนวน	ร้อยละ
การกำหนดมาตรฐานของงานที่ทำ	6	37.50
การวัดผลการทำงานให้เป็นไปตามมาตรฐาน	2	12.50
การเปรียบเทียบการทำงานกับมาตรฐานที่วางไว้	8	50.00
การแก้ไข โดยการแก้ไขที่สาเหตุ มาตรฐานที่ตั้งไว้ วิธีการดำเนินงาน	2	12.50
ไม่มีการกำหนดการควบคุม	7	43.75

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการกำหนดการควบคุมผลการปฏิบัติงานภายในองค์กรในด้านการเปรียบเทียบการทำงานกับมาตรฐานที่วางไว้มากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือไม่มีการกำหนดการควบคุมการปฏิบัติงาน ร้อยละ 43.75 และการกำหนดมาตรฐานของงานที่ทำ ร้อยละ 37.50

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมการปฏิบัติงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เครื่องมือในการควบคุม	จำนวน	ร้อยละ
ปริมาณงาน คือ จำนวนชิ้นของสินค้าที่สามารถผลิตหรือขายได้	6	37.50
คุณภาพงาน คือ ผลผลิตที่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้	4	25.00
เวลา คือ เวลาที่ใช้ในการทำงานให้เสร็จลง	2	12.50
ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่สามารถควบคุมได้	5	31.25
กำหนดยาก ขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้า	5	31.25

จากตารางที่ 39 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เครื่องมือในการควบคุมผลการปฏิบัติงานของพนักงานให้เป็นไปตามเป้าหมายโดยการใช้ปริมาณงาน คือ จำนวนชิ้นของสินค้าที่สามารถผลิตหรือขายได้มากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่สามารถควบคุมได้ ร้อยละ 31.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่เห็นว่าเครื่องมือในการควบคุมผลการปฏิบัติงานของพนักงานนั้นเป็นเรื่องที่กำหนดยาก ขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้าอยู่ ร้อยละ 31.25 เท่ากัน และคุณภาพงานคือผลผลิตที่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้ ร้อยละ 25.00

ด้านการผลิตหรือจัดซื้อ

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีโรงงานผลิตสินค้าของตนเอง

โรงงานผลิตสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	-	-
ไม่มี	16	100.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนการผลิตของธุรกิจ

การวางแผนการผลิตของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
มี	-	-
ไม่มี	16	100.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีการวางแผนการผลิตของธุรกิจ ร้อยละ 100.00 เนื่องจากไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะของการผลิตของธุรกิจ

ลักษณะของการผลิตของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ผลิตตามคำสั่งซื้อ	-	-
ผลิตตามความสามารถของกิจการ	-	-
ผลิตตามแผนการผลิต	-	-
ผลิตตามปริมาณความต้องการของตลาดแต่ละช่วง	-	-
รวม	-	-

จากตารางที่ 42 พบว่า ไม่มีข้อมูลลักษณะการผลิตสินค้าของธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณแต่อย่างใด เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามกรรมวิธีในการผลิตของธุรกิจ

กรรมวิธีในการผลิตของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ผลิตด้วยมือ	-	-
ผลิตด้วยเครื่องจักร	-	-
ผลิตทั้งสองวิธีผสมกัน	-	-
รวม	-	-

จากตารางที่ 43 พบว่า ไม่มีข้อมูลกรรมวิธีในการผลิตสินค้าของธุรกิจร้านค้าทองรูปพรรณแต่อย่างใด เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการให้ความสำคัญในการออกแบบ
ลวดลายของธุรกิจ

ความสำคัญในการออกแบบลวดลายของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ให้ความสำคัญมาก	-	-
ให้ความสำคัญน้อย	-	-
ไม่ให้ความสำคัญ	-	-
รวม	-	-

จากตารางที่ 44 พบว่า ไม่มีข้อมูลในการให้ความสำคัญในการออกแบบลวดลายของรูป
พรรณของธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณแต่อย่างใด เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีโรงงานผลิตสินค้า
เป็นของตนเอง

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปริมาณการผลิตต่อวันของธุรกิจ

ปริมาณการผลิตต่อวัน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25 ชิ้น	-	-
25-50 ชิ้น	-	-
51-75 ชิ้น	-	-
มากกว่า 75 ชิ้น	-	-
รวม	-	-

จากตารางที่ 45 พบว่า ไม่มีข้อมูลปริมาณการผลิตสินค้าต่อวันของธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณ
แต่อย่างใด เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง

ตารางที่ 46 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีช่างทองประจำร้าน

การมีช่างทองประจำร้าน	จำนวน	ร้อยละ
มีช่างทองประจำร้าน	3	18.75
ไม่มี ส่งต่อให้ช่างภายนอกรับงานไปทำ	13	81.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่มีช่างทองประจำร้าน กรณีรับสั่งทำสินค้าหรือซ่อมแซมสินค้าชำรุดจะส่งต่อให้ช่างภายนอกรับงานไปทำ ร้อยละ 81.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่มีช่างทองประจำร้านอยู่ ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้า

วิธีการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ตรวจสอบทุกชิ้น	16	100.00
สุ่มตรวจสอบบางส่วน	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 47 พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดจะมีวิธีการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ได้รับตามคำสั่งซื้อ โดยการตรวจสอบทุกชิ้น ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 48 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประเภทของวัตถุดิบหรือสินค้าที่มีการจัดซื้อเพื่อการผลิตหรือขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ประเภทของวัตถุดิบหรือสินค้าที่ผลิตหรือขาย	จำนวน	ร้อยละ
ทองคำแท่ง	5	31.25
ทองคำรูปพรรณ	16	100.00
อัญมณี	3	18.75

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า เพื่อการผลิตหรือขายเป็นสินค้าประเภททองคำรูปพรรณมากที่สุด ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือทองคำแท่ง ร้อยละ 31.25 และอัญมณี ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
คุณสมบัติของวัตถุดิบหรือสินค้า	-	-
คุณภาพของวัตถุดิบหรือสินค้า	3	18.75
ระยะเวลา	9	56.25
ปริมาณสินค้าคงคลัง	3	18.75
ไม่มีการวางแผน อยู่ที่ความต้องการของตลาดหรือเมื่อลูกค้าสั่ง	7	43.75
เมื่อผู้จำหน่ายมีลวดลายแบบใหม่มาเสนอ	4	25.00

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่วางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าโดยใช้หลักเกณฑ์ด้านระยะเวลามากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือผู้ประกอบการไม่มีการวางแผน อยู่ที่ความต้องการของตลาดหรือเมื่อลูกค้าสั่ง ร้อยละ 43.75 และเมื่อผู้จำหน่ายมีลวดลายแบบใหม่มาเสนอ ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 50 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แหล่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ร้านค้าทองรูปพรรณที่ขายส่งและปลีก	15	93.75
โรงงานผลิตทองรูปพรรณ	3	18.75
บริษัทแม่หรือเครือข่ายสาขาที่ท่านมีอยู่	-	-

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้านำจากร้านค้าทองรูปพรรณที่ขายส่งและปลีกมากที่สุด ร้อยละ 93.75 รองลงมาเป็น โรงงานผลิตทองรูปพรรณ ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 51 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามที่ตั้งของแหล่งซื้อสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ที่ตั้งของแหล่งซื้อสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
จังหวัดลำพูน	-	-
กรุงเทพมหานคร	13	81.25
จังหวัดเชียงใหม่	3	18.75
ต่างจังหวัด	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 51 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้านำจากแหล่งขายที่ตั้งอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาเป็นจังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 52 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อเป็นเงินสด	11	68.75
ซื้อเป็นเงินเชื่อชำระงวดเดียว	4	25.00
ชำระเงินก้อนจำนวนหนึ่งที่เหลือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 52 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าโดยการซื้อเป็นเงินสดมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือซื้อเป็นเงินเชื่อชำระงวดเดียว ร้อยละ 25.00 และชำระเป็นเงินก้อนจำนวนหนึ่ง ที่เหลือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 53 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ปัจจัยในการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า(ตอบเรียงอันดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3 ตามลำดับ)

ปัจจัยในการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้า	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 1)		
คุณภาพของวัตถุดิบหรือสินค้า	9	7	-	41	6.83
ราคาของวัตถุดิบหรือสินค้า	6	8	2	36	6.00
ปริมาณของวัตถุดิบหรือสินค้า	1	1	4	9	1.50
การจัดส่งวัตถุดิบหรือสินค้า	-	-	7	7	1.16
สัญญาการซื้อขาย	-	-	3	3	0.50

จากตารางที่ 53 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยในการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าอันดับหนึ่งคือ ด้านคุณภาพของวัตถุดิบหรือสินค้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 6.83 อันดับสองคือด้านราคาของวัตถุดิบหรือสินค้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 6.00 และอันดับสามคือด้านปริมาณของวัตถุดิบหรือสินค้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 1.50

ตารางที่ 54 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบหรือสินค้า

การทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบหรือสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี ตกลงกันด้วยวาจา	13	81.25
โดย - ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่ตกลงกัน	10	76.92
- ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่จ่ายชำระค่าสินค้า	3	23.08
มี ทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดย	3	18.75
โดย - ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่ทำสัญญา	3	100.00
- ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่จ่ายชำระค่าสินค้า	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 54 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่มีการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบหรือสินค้า โดยจะตกลงกันด้วยวาจา ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือมีการทำสัญญาซื้อขาย โดยทำเป็นลายลักษณ์อักษร ร้อยละ 18.75 ทั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการที่ทำการตกลงกันด้วยวาจานั้น จะใช้ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่ตกลงกัน ร้อยละ 76.92 ในขณะที่ใช้ราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่จ่ายชำระค่าสินค้า ร้อยละ 23.08

สำหรับผู้ประกอบการที่มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรนั้น จะคิดราคาสินค้าอ้างอิงตามราคาทอง ณ วันที่ทำสัญญาเพียงอย่างเดียว ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 55 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการติดตามคำสั่งซื้อ

การติดตามคำสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
มี	12	75.00
ไม่มี	4	25.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 55 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าจากผู้ขาย ร้อยละ 75.00 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าจากผู้ขายอยู่ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 56 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการตรวจรับวัตถุดิบหรือสินค้าที่สั่งซื้อ

การตรวจรับวัตถุดิบหรือสินค้าที่สั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
มี	16	100.00
ไม่มี	-	-
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 56 พบว่า ผู้ประกอบการได้มีการตรวจรับวัตถุดิบหรือสินค้าที่สั่งซื้อ ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 57 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการดำเนินการกับวัตถุดิบหรือสินค้าที่สั่งซื้อ ซึ่งไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ

วิธีการดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
ส่งวัตถุดิบหรือสินค้านั้นคืนทั้งหมด	-	-
ส่งวัตถุดิบหรือสินค้าเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อคืนบางส่วน	14	87.50
ทำการเจรจาแจ้งเหตุผลกันก่อน	1	6.25
ไม่มีปัญหา จะได้วัตถุดิบหรือสินค้าครบตามคำสั่งซื้อ	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 57 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะดำเนินการส่งวัตถุดิบหรือสินค้าเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อคืนบางส่วนมากที่สุด ร้อยละ 87.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ทำการเจรจาแจ้งเหตุผลกันก่อนดำเนินการอย่างอื่น ร้อยละ 6.25 และมีผู้ประกอบการที่ไม่มีปัญหา จะได้วัตถุดิบหรือสินค้าครบตามคำสั่งซื้ออยู่ ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 58 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ

การทราบจำนวนสินค้าคงเหลือทันที	จำนวน	ร้อยละ
ได้	14	87.50
ไม่ได้	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 58 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที ร้อยละ 87.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่สามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันทีอยู่ ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 59 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีสินค้าค้างนานเกินควร

การมีสินค้าค้างนานเกินควร	จำนวน	ร้อยละ
มี	11	68.75
ไม่มี	5	31.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 59 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีสินค้าที่ค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขายอยู่ร้อยละ 68.75 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีสินค้าค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขายอยู่ ร้อยละ 31.25

ตารางที่ 60 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจัดการกับสินค้าค้างนานเกิน
ควร

วิธีการจัดการกับสินค้าค้างนานเกินควร	จำนวน	ร้อยละ
ขายราคาต่ำกว่าปกติ (ลดค่ากำหนด)	1	6.25
ไม่ทำอะไรรอจนกว่าจะขายได้	2	12.50
ขายคืนให้ผู้จำหน่าย (Supplier)	10	62.50
เปลี่ยนเป็นสินค้าที่มีแบบและลวดลายใหม่	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 60 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการกรณีที่มีสินค้าค้างนานเกินควรโดย
การขายคืนให้ผู้จำหน่าย (Supplier) มากที่สุด ร้อยละ 62.50 รองลงมาคือไม่ทำอะไรรอจนกว่าจะขายได้
ร้อยละ 12.50 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ขายราคาต่ำกว่าปกติ (ลดค่ากำหนด) และทำการเปลี่ยนเป็นสิน
ค้าที่มีแบบและลวดลายใหม่อยู่ ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 61 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสิ่งที่คำนึงถึงเมื่อบริหารสินค้าคง
เหลือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สิ่งที่คำนึงถึงเมื่อบริหารสินค้าคงเหลือ	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือ	6	37.50
ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า	6	37.50
ต้นทุนสินค้าขาดมือ (สินค้ามีน้อยกว่าความต้องการของผู้บริโภค)	1	6.25
จำนวนสินค้าคงเหลือที่ต้องการมีไว้เพื่อผลิตหรือขายในช่วงของการสั่งซื้อ	4	25.00
ระดับสินค้าคงเหลือที่ธุรกิจจำเป็นต้องมีสินค้าจำนวนหนึ่งสำรองไว้เพื่อขาย	9	56.25
ราคาของทองคำในตลาดโลกและค่าของเงิน	3	18.75

จากตารางที่ 61 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะบริหารสินค้าคงเหลือของธุรกิจโดยคำนึง
ถึงเรื่องของระดับสินค้าคงเหลือที่ธุรกิจจำเป็นต้องมีสินค้าจำนวนหนึ่งสำรองไว้เพื่อขายมากที่สุด ร้อยละ
56.25 รองลงมาคือต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือและต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า ร้อยละ 37.50 เท่า
กัน และจำนวนสินค้าคงเหลือที่ต้องการมีไว้เพื่อผลิตหรือขายในช่วงของการสั่งซื้อ ร้อยละ 25.00

ด้านการตลาด

ตารางที่ 62 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ (ตอบเรียงอันดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3, 4 ตามลำดับ)

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	จำนวนตามอันดับความสำคัญ				ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)	5	8	-	3	47	4.70
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	6	4	3	3	45	4.50
ด้านราคา (Price)	2	3	7	4	35	3.50
ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)	3	1	6	6	33	3.30

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอันดับหนึ่งคือ ด้านการจัดจำหน่าย (Place) มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.70 อันดับสองคือด้านผลิตภัณฑ์ (Product) มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.50 อันดับสามคือด้านราคา (Price) มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.50 และอันดับสี่คือด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.30

ตารางที่ 63 แสดงจำนวนผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมเลือกซื้อสูงสุด 3 อันดับแรก (ตอบเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3 ตามลำดับ)

ผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมเลือกซื้อสูงสุด	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1(น้ำหนัก 3)	อันดับ 2(น้ำหนัก 2)	อันดับ 3(น้ำหนัก 1)		
สร้อยคอ	15	-	1	46	7.67
สร้อยข้อมือ	-	15	1	31	5.17
แหวน	1	1	14	19	3.17

จากตารางที่ 63 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมเลือกซื้อสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งคือ สร้อยคอ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 7.67 อันดับสองคือสร้อยข้อมือ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 5.17 และอันดับสามคือแหวน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.17

ตารางที่ 64 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมสั่งทำสูงสุด (ตอบเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3 ตามลำดับ)

ผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมสั่งทำสูงสุด	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (3 คะแนน)	อันดับ 2 (2 คะแนน)	อันดับ 3 (1 คะแนน)		
แหวน	8	4	3	35	5.83
กรอบพระ	4	7	-	26	4.33
สร้อยคอ	3	1	7	18	3.00

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่านิยมสั่งทำสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งคือแหวน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 5.83 อันดับสองคือกรอบพระ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.33 และอันดับสามคือสร้อยคอ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.00

ตารางที่ 65 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความสำคัญในสินค้าที่จำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ความสำคัญในสินค้าที่จำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพและเปอร์เซ็นต์ของทองรูปพรรณ	16	100.00
รูปแบบและลวดลาย	14	87.50
ตราชื่อ	7	43.75
ความหลากหลาย	5	31.25

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในสินค้าที่จำหน่ายในร้านด้านคุณภาพและเปอร์เซ็นต์ของทองรูปพรรณมากที่สุด ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือรูปแบบและลวดลาย ร้อยละ 87.50 และตราชื่อ ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 66 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการจัดสินค้าเป็นชุดเพื่อ โขว์และขาย

การจัดสินค้าเป็นชุดเพื่อโขว์และขาย	จำนวน	ร้อยละ
มี	8	50.00
ไม่มี	8	50.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ประกอบการ ได้มีการจัดสินค้าเป็นชุด เพื่อ โขว์หรือขาย ร้อยละ 50.00 เท่ากันกับผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการจัดสินค้าเป็นชุด เพื่อ โขว์หรือขาย

ตารางที่ 67 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามตราสินค้าของผลิตภัณฑ์

ตราสินค้าของผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
มีตราสินค้าเดียว	11	68.75
บางชิ้นมีตราสินค้าบางชิ้นไม่มี	1	6.25
ไม่มีตราสินค้า	-	-
มีหลายตราสินค้า	4	25.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้า โดยเป็นสินค้าที่มีตราสินค้า เดียวมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือเป็นสินค้ามีหลายตรา ร้อยละ 25.00 และสินค้าบางชิ้นมีตราสิน ค้าบางชิ้น ไม่มี ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 68 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	จำนวน	ร้อยละ
รูปแบบและลวดลาย	11	68.75
คุณภาพและเปอร์เซ็นต์ของทองรูปพรรณ	8	50.00
ความหลากหลาย	4	25.00
ตรายี่ห้อ	3	18.75
ไม่มีความแตกต่าง	1	6.25

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในด้านรูปแบบและลวดลายมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือคุณภาพและเปอร์เซ็นต์ของทองรูปพรรณ ร้อยละ 50.00 และมีความหลากหลาย ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 69 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	จำนวน	ร้อยละ
สูงกว่า	2	12.50
ต่ำกว่า	1	6.25
ไม่แน่นอน	3	18.75
ใกล้เคียงกัน	10	62.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 69 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าโดยมีราคาสินค้าที่เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วสินค้าของตนเองมีราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งมากที่สุด ร้อยละ 62.50 รองลงมาคือมีราคาไม่แน่นอน ร้อยละ 18.75 และมีราคาสูงกว่าคู่แข่ง ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 70 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
รูปแบบ ลวดลาย	13	81.25
คุณภาพหรือเปอร์เซ็นต์ทอง	8	50.00
บวกราคาค้นทุนของสินค้า	6	37.50
คู่แข่งและภาวะเศรษฐกิจ	7	43.75
ระดับหรือประเภทของลูกค้า	2	12.50
ราคาทองคำในวันที่ขายบวกราคากำหนด	2	12.50

จากตารางที่ 70 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่กำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายโดยใช้หลักเกณฑ์ในด้านรูปแบบและลวดลายมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือคุณภาพหรือเปอร์เซ็นต์ทอง ร้อยละ 50.00 และคู่แข่งและภาวะเศรษฐกิจ ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 71 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ช่องทางการจำหน่ายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
มีพนักงานขายหน้าร้าน (ผู้ผู้บริโภคโดยตรง)	16	100.00
ผ่านผู้ค้าปลีก (ร้านค้าทองรูปพรรณรับไปขายอีกทอดหนึ่ง)	3	18.75
ผ่านตัวแทน (ลูกค้าประจำนำไปขายเชื่ออีกทอดหนึ่ง)	4	25.00

จากตารางที่ 71 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าโดยมีพนักงานขายหน้าร้าน (ผู้ผู้บริโภคโดยตรง) มากที่สุด ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือผ่านตัวแทน (ลูกค้าประจำนำไปขายเชื่ออีกทอดหนึ่ง) ร้อยละ 25.00 และผ่านผู้ค้าปลีก (ร้านค้าทองรูปพรรณรับไปขายอีกทอดหนึ่ง) ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการดำเนินการเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
การโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ เช่น แผ่นพับ/ใบปลิว โฆษณาทางวิทยุ/หนังสือพิมพ์	2	12.50
การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจแก่หอการค้าจังหวัด	-	-
การขายโดยใช้พนักงานขาย	13	81.25
การส่งเสริมการขาย เช่น การแจกของแถม ลดราคา บริการซ่อมแซมสินค้าชำรุดฟรี	14	87.50
การตลาดทางตรง เช่น การขายทางโทรศัพท์ การขายทางแคตตาล็อก เป็นต้น	1	6.25
ลูกค้าบอกต่อ	1	6.25

จากตารางที่ 72 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินการเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด สำหรับสินค้าหรือธุรกิจในด้านของการส่งเสริมการขาย เช่น การแจกของแถม ลดราคา บริการซ่อมแซมสินค้าชำรุดฟรี ฯลฯ มากที่สุด ร้อยละ 87.50 รองลงมาคือการขายโดยใช้พนักงานขาย ร้อยละ 81.25 และการโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ เช่น แผ่นพับ/ใบปลิว โฆษณาทางวิทยุ/หนังสือพิมพ์ ฯลฯ ร้อยละ 12.50

ด้านบัญชีและการเงิน

ตารางที่ 73 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการบันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ

การบันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	-	-
มี โดย	16	100.00
โดย - จัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก	15	93.75
- จัดทำโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	10	62.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 73 พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดได้มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชี ร้อยละ 100.00 โดยส่วนใหญ่จะบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบจัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก ร้อยละ 93.75 และจัดทำโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ร้อยละ 62.50

ตารางที่ 74 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้บันทึกบัญชี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้บันทึกบัญชี	จำนวน	ร้อยละ
โปรแกรมซื้อ-ขายจิวเวลรี่	1	6.25
โปรแกรมบัญชีรายรับ-รายจ่าย	5	31.25
โปรแกรมสต็อกทอง	9	56.25
โปรแกรมขายฝาก	1	6.25
โปรแกรมงบดุล, งบกำไรขาดทุน	1	6.25

จากตารางที่ 74 พบว่า ผู้ประกอบการที่บันทึกบัญชีโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนใหญ่ใช้ระบบบัญชีโปรแกรมสต็อกทองมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือโปรแกรมบัญชีรายรับ-รายจ่าย ร้อยละ 31.25 และโปรแกรมซื้อ-ขายจิวเวลรี่ โปรแกรมขายฝาก โปรแกรมงบดุล งบกำไรขาดทุน ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ

ผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการบันทึกเอง	8	50.00
ไม่กำหนดชัดเจนแล้วแต่ใครจะว่าง	3	18.75
พนักงานแผนกบัญชี	4	25.00
บุคคลในครอบครัว	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 75 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจโดยเป็นเจ้าของกิจการบันทึกเองมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือพนักงานแผนกบัญชี ร้อยละ 25.00 และไม่มีการกำหนดชัดเจนแล้วแต่ใครจะว่าง ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 76 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของธุรกิจ

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 3,000,000 บาท	1	6.25
3,000,001-5,000,000 บาท	4	25.00
5,000,001-7,000,000 บาท	5	31.25
มากกว่า 7,000,000 บาท	6	37.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 76 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจโดยรวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เป็นเงินจำนวนมากกว่า 7,000,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ 5,000,001-7,000,000 บาท ร้อยละ 31.25 และ 3,000,001-5,000,000 ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 77 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรก

แหล่งที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรก	จำนวน	ร้อยละ
เงินทุนส่วนตัว	10	62.50
กู้ยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง	5	31.25
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	13	81.25

จากตารางที่ 77 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นำเงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจมาจากการกู้เงิน จากสถาบันการเงินมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือเงินทุนส่วนตัว ร้อยละ 62.50 และกู้ยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง ร้อยละ 31.25

ตารางที่ 78 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนทางการเงินของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การวางแผนทางการเงินของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
การวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น การวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิ อัตราส่วนหนี้สิน	6	37.50
การวางแผนกำไร	1	6.25
การพยากรณ์ทางการเงิน เช่น การประมาณเงินสดรับจ่ายประจำปี	1	6.25
การจัดทำงบการเงิน	3	18.75
การจัดทำงบกระแสเงินสดโดยประมาณ	5	31.25
ไม่มีการวางแผนทางการเงิน	4	25.00

จากตารางที่ 78 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการวางแผนทางการเงินในด้านการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น การวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิ อัตราส่วนหนี้สินมากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือการจัดทำงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ร้อยละ 31.25 และมีผู้ประกอบการที่ไม่มีการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 79 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประเภทของงบการเงินที่จัดทำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ประเภทของงบการเงินที่จัดทำ	จำนวน	ร้อยละ
งบกำไรขาดทุน	11	68.75
งบรายรับ-รายจ่าย	8	50.00
งบดุล	2	12.50

จากตารางที่ 79 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้มีการจัดทำงบการเงินประเภทงบกำไรขาดทุนมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคืองบรายรับ-รายจ่าย ร้อยละ 50.00 และงบดุล ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 80 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนงบประมาณเงินสด

การวางแผนงบประมาณเงินสด	จำนวน	ร้อยละ
มี	9	56.25
ไม่มี	7	43.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 80 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนงบประมาณเงินสด ร้อยละ 56.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ได้มีการวางแผนงบประมาณเงินสดอยู่ ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 81 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการจัดทำงบกระแสเงินสดประจำเดือน

การจัดทำงบกระแสเงินสดประจำเดือน	จำนวน	ร้อยละ
มี	4	25.00
ไม่มี	12	75.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 81 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้มีการจัดทำงบกระแสเงินสดประจำเดือน ร้อยละ 75.00 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ได้มีการจัดทำงบกระแสเงินสดประจำเดือนอยู่ ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 82 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ต่อเดือน

จำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	2	12.50
500,001-750,000 บาท	2	12.50
750,001-1,000,000 บาท	4	25.00
1,000,001-1,500,000 บาท	1	6.25
มากกว่า 1,500,000 บาท	7	43.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 82 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ต่อเดือนเป็นเงินมากกว่า 1,500,000 บาทมากที่สุด ร้อยละ 43.75 รองลงมาคือ 750,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 25.00 และต่ำกว่า 500,000 บาท และ 500,001-750,000 บาท ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 83 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการบริหารเงินสดที่เหลือใช้รายเดือน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

การบริหารเงินสดที่เหลือใช้รายเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่นำไปลงทุนต่อ เก็บไว้ใช้หมุนเวียนในเดือนต่อไป	9	56.25
นำไปฝากธนาคาร	7	43.75
ซื้อหลักทรัพย์ที่เปลี่ยนมือง่าย เช่น หุ้น	2	12.50
ซื้อสินค้ามาจำหน่ายเพิ่ม	2	12.50
นำไปลงทุนในธุรกิจอื่น	1	6.25

จากตารางที่ 83 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการบริหารเงินสดคงเหลือจากการใช้หมุนเวียนรายเดือนโดยการไม่นำไปลงทุนต่อ เก็บไว้ใช้หมุนเวียนในเดือนต่อไปมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือนำไปฝากธนาคาร ร้อยละ 43.75 และซื้อหลักทรัพย์ที่เปลี่ยนมือง่าย เช่น หุ้น และซื้อสินค้ามาจำหน่ายเพิ่ม ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 84 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวัน

การกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ในกำเนินงานประจำวัน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	4	25.00
มี โดยมียอดเงินสดขั้นต่ำประมาณ	12	75.00
- ต่ำกว่า 50,000 บาท	-	-
- 50,001-100.00,000 บาท	3	25.00
- 100.00,001-150,000 บาท	2	16.67
- 150,001-200,000 บาท	1	8.33
- มากกว่า 200,000 บาท	6	50.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 84 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวัน ร้อยละ 75.00 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวันอยู่ ร้อยละ 25.00 โดยพบว่าผู้ประกอบการที่ได้มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวันนั้น ส่วนใหญ่มียอดเงินสดขั้นต่ำประมาณมากกว่า 200,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ 50,001-100.00,000 บาท ร้อยละ 25.00 และ 100.00,001-150,000 บาท ร้อยละ 16.67

ตารางที่ 85 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการชำระสินค้าที่ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการชำระสินค้าที่ขาย	จำนวน	ร้อยละ
ชำระเงินสด	16	100.00
ชำระด้วยบัตรเครดิต	7	43.75
ชำระเป็นเงินเชื่อเพียงงวดเดียว	2	12.50
ชำระเป็นเงินเชื่อ โดยแบ่งชำระเป็นงวด ๆ	4	25.00
ชำระเงินสดจำนวนหนึ่ง ที่เหลือแบ่งชำระเป็นงวด ๆ	2	12.50

จากตารางที่ 85 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการกำหนดวิธีการชำระสินค้าจากลูกค้า โดยการชำระด้วยเงินสดมากที่สุด ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือชำระด้วยบัตรเครดิต ร้อยละ 43.75 และชำระเป็นเงินเชื่อ โดยแบ่งชำระเป็นงวด ๆ ร้อยละ 25.00

ตารางที่ 86 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาในการให้ลูกค้าผ่อนชำระค่าสินค้า

ระยะเวลาในการให้ลูกค้าผ่อนชำระค่าสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
15 วัน	-	-
30 วัน	1	16.67
45 วัน	-	-
60 วัน	1	16.67
มากกว่า 60 วัน	3	50.00
ไม่แน่นอน	1	16.66
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 86 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ ได้ให้ระยะเวลาแก่ลูกค้าในการผ่อนชำระเป็นเวลามากกว่า 60 วันมากที่สุด ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ 30 วัน 60 วัน และไม่แน่นอน ร้อยละ 16.67 เท่ากัน

ตารางที่ 87 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจัดเก็บหนี้

วิธีการจัดเก็บหนี้	จำนวน	ร้อยละ
ให้ลูกหนี้มาชำระที่ร้านตามกำหนดในสัญญา	6	100.00
ให้พนักงานจัดเก็บเงินไปเก็บเงินลูกหนี้ตามกำหนดในสัญญา	-	-
ให้ลูกหนี้ชำระเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคารหรือส่งเงินทางไปรษณีย์ตามกำหนด	-	-
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 87 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ ได้มีวิธีการจัดเก็บหนี้โดยการให้ลูกหนี้มาชำระที่ร้านตามกำหนดในสัญญาทั้งหมด ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 88 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีปัญหานี้สูญ

การมีปัญหานี้สูญ	จำนวน	ร้อยละ
มี เฉลี่ย 3 เปอร์เซนต์ต่อยอดขาย	3	50.00
มี เฉลี่ย 1 เปอร์เซนต์ต่อยอดขาย	1	16.67
ไม่มีปัญหา	2	33.33
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 88 พบว่า ผู้ประกอบการที่ได้มีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อส่วนใหญ่จะมีปัญหาในเรื่องของการมีหนี้สูญเฉลี่ย 3 เปอร์เซนต์ต่อยอดขายมากที่สุด ร้อยละ 50.00 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีปัญหาในเรื่องของการมีหนี้สูญอยู่ ร้อยละ 33.33 และมีปัญหานี้สูญโดยเฉลี่ย 1 เปอร์เซนต์ของยอดขาย ร้อยละ 16.67

ตารางที่ 89 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามน้ำหนักของรูปพรรณที่มีไว้เพื่อขาย

น้ำหนักของรูปพรรณที่มีไว้เพื่อขาย	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 150 บาท	-	-
151-300 บาท	2	12.50
301-450 บาท	2	12.50
451-600 บาท	1	6.25
มากกว่า 600 บาท	9	56.25
ตามภาวะตลาด	1	6.25
มีน้ำหนักไม่แน่นอน	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 89 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มียอดสินทรัพย์รวมที่เป็นทองรูปพรรณที่มีไว้เพื่อขายโดยเฉลี่ยมีค่าคิดเป็นน้ำหนักทองมากกว่า 600 บาทมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือ 151-300 บาท และ 301-450 บาท ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 90 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามน้ำหนักของรูปพรรณที่ถูกนำมาขายฝาก

น้ำหนักของรูปพรรณที่ถูกนำมาขายฝาก	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 150 บาท	1	6.25
151-300 บาท	1	6.25
301-450 บาท	5	31.25
451-600 บาท	2	12.50
มากกว่า 600 บาท	4	25.00
มีน้ำหนักไม่แน่นอน	3	18.75
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 90 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มียอดสินทรัพย์รวมที่เป็นทองรูปพรรณที่ถูกนำมาขายฝาก โดยเฉลี่ยมีค่าคิดเป็นน้ำหนักทองประมาณ 301-450 บาทมากที่สุด ร้อยละ 31.25 รองลงมาคือมากกว่า 600 บาท ร้อยละ 25.00 และมีน้ำหนักไม่แน่นอน ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 91 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจ (ตอบเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3 ตามลำดับ)

กิจกรรมที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 1)		
จำหน่าย รับซื้อคืนและรับแลกเปลี่ยนทองรูปพรรณ	11	5	-	43	7.17
รับจำหน่ายหรือขายฝากทองรูปพรรณ	5	9	2	35	5.83
รับสั่งทำทองรูปพรรณตามที่ถูกค้าต้องการ	-	2	10	14	2.33

จากตารางที่ 91 พบว่า กิจกรรมที่สามารถสร้างรายได้ให้กับธุรกิจสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งคือการจำหน่าย รับซื้อคืน และรับแลกเปลี่ยนทองรูปพรรณ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 7.17 อันดับสองคือรับจำหน่ายหรือขายฝากทองรูปพรรณ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 5.83 และอันดับสามคือการรับสั่งทำทองรูปพรรณตามที่ถูกค้าต้องการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 2.33

ตารางที่ 92 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการรับซื้อหรือจำหน่ายทองรูปพรรณต่อวัน

ค่าใช้จ่ายในการรับซื้อหรือจำหน่ายทองรูปพรรณต่อวัน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 150,000 บาท	5	31.25
150,001-300,000 บาท	6	37.50
300,001-450,000 บาท	3	18.75
มากกว่า 450,000 บาท	-	-
ไม่แน่นอน	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 92 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการรับซื้อทองคำ รับจำหน่ายทองรูปพรรณ โดยเฉลี่ยต่อวันเป็นเงิน 150,000 – 300,000 บาทมากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ ต่ำกว่า 150,000 บาท ร้อยละ 31.25 และ 300,001-450,000 บาท ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 93 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	11	68.75
50,001-100,000 บาท	3	18.75
100,000,001-150,000 บาท	-	-
มากกว่า 150,000 บาท	-	-
ไม่แน่นอน	2	12.50
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 93 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของธุรกิจในด้านค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำมัน ค่าวัสดุสำนักงาน ฯลฯ โดยเฉลี่ยต่อเดือนเป็นเงินต่ำกว่า 50,000 บาทมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือ 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 18.75 และ ค่าใช้จ่ายไม่แน่นอน ร้อยละ 12.50

ตารางที่ 94 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งเงินทุนระยะสั้นของธุรกิจ

แหล่งเงินทุนระยะสั้นของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ขายวัตถุดิบหรือสินค้า (การซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าเป็นเงินเชื่อ)	-	-
สถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร	11	68.75
แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล	3	18.75
ไม่ใช่แหล่งเงินทุนระยะสั้น	1	6.25
ไม่มีการกู้ยืมเงินเลย	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 94 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแหล่งเงินทุนระยะสั้นของธุรกิจมาจากสถาบันการเงิน เช่นธนาคารมากที่สุดร้อยละ 68.75 รองลงมาคือแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล ร้อยละ 18.75 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ใช่แหล่งเงินทุนระยะสั้น และไม่มีการกู้ยืมเงินเลย ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 95 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งเงินทุนระยะยาวของธุรกิจ

แหล่งเงินทุนระยะยาวของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
สถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร	13	81.25
แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล	1	6.25
ไม่ใช่แหล่งเงินทุนระยะยาว	1	6.25
ไม่มีการกู้ยืมเงินเลย	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 95 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแหล่งเงินทุนระยะยาวของธุรกิจมาจากสถาบันการเงินมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล ร้อยละ 6.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ใช่แหล่งเงินทุนระยะยาว และผู้ประกอบการที่ไม่มีการกู้ยืมเงินเลย ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 96 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามอัตราดอกเบี้ยของเงินทุน

อัตราดอกเบี้ยของเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10%	12	75.00
10-15%	1	6.25
15-20%	2	12.50
มากกว่า 20%	-	-
ไม่มีการกู้ยืมเงินเลย	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 96 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ นำเงินทุนระยะสั้นและระยะยาวมาใช้ในธุรกิจ โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่อปีของเงินทุนต่ำกว่า 10 % มากที่สุด ร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ 15-20% ร้อยละ 12.50 และ 10-15% ร้อยละ 6.25 ในขณะที่มีผู้ประกอบการที่ไม่มีการกู้ยืมเงินอยู่ ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 97 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามนโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรของธุรกิจ

นโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
มี	-	-
ไม่มี	16	100.00
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 97 พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรของธุรกิจ ให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมด ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 98 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรของธุรกิจ

วิธีการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดแน่นอน เช่น จ่ายในอัตรา 10% ของกำไรสุทธิประจำปี	-	-
มีอัตราไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับยอดกำไรสุทธิในแต่ละปี	-	-
รวม	-	-

จากตารางที่ 98 พบว่า ไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรสุทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นของธุรกิจร้านค้าทุกรูปพรรณแต่อย่างใด เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือกำไรสุทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นของกิจการ

ตารางที่ 99 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจ

โครงสร้างเงินทุนของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก	1	6.25
เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	1	6.25
เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว (เกิน 1 ปี)	1	6.25
เงินลงทุนส่วนตัว หนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาว	13	81.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 99 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจประกอบด้วยเงินลงทุนส่วนตัว หนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาวมากที่สุด ร้อยละ 81.25 โดยมีผู้ประกอบการที่ใช้เงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว (เกิน 1 ปี) ร้อยละ 6.25 เท่ากัน

ตารางที่ 100 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความสัมพันธ์ของรัฐกิจกับแหล่งเงินทุน

ความสัมพันธ์ของรัฐกิจกับแหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
มีความสม่ำเสมอในการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย	15	93.75
จ่ายคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเมื่อมีเงินเหลือพอจ่ายคืน มีการผิดชำระในบางครั้ง	-	-
ไม่มีการกู้ยืมเงินเลย	1	6.25
รวม	16	100.00

จากตารางที่ 100 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีหนี้สินจากการกู้ยืมได้มีความสัมพันธ์กับแหล่งเงินทุนในลักษณะที่มีความสม่ำเสมอในการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยทั้งหมด ร้อยละ 93.75 ในขณะที่ได้มีผู้ประกอบการที่ไม่มีภาระหนี้สินจากการกู้ยืมอยู่ร้อยละ 6.25

ด้านสิ่งแวดล้อมองค์การ

ตารางที่ 101 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์การที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สิ่งแวดล้อมภายนอกองค์การที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
การเมืองและกฎหมาย เช่น นโยบายการจัดเก็บภาษี	6	37.50
เศรษฐกิจ เช่น ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ	14	87.50
เทคโนโลยี เช่น การใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหาร	-	-
สังคมและวัฒนธรรม เช่น ค่านิยม ทัศนคติและความต้องการของผู้บริโภค	6	37.50
ต่างประเทศ เช่น การขึ้นลงของค่าเงิน	13	81.25

จากตารางที่ 101 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์การที่มีอิทธิพลก่อให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจคือด้านเศรษฐกิจ เช่น ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ มากที่สุด ร้อยละ 87.50 รองลงมาคือด้านต่างประเทศ เช่น การขึ้นลงของค่าเงิน ร้อยละ 81.25 และด้านการเมืองและกฎหมาย เช่น นโยบายการจัดเก็บภาษี และด้านสังคมและวัฒนธรรม เช่น ค่านิยม ทัศนคติและความต้องการของผู้บริโภค ร้อยละ 37.50 เท่ากัน

ตารางที่ 102 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับงานที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวกับงานที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้า	11	68.75
ผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier)	6	37.50
คู่แข่งชั้น	14	87.50
ตลาดแรงงาน	1	6.25
เจ้าหน้าที่รัฐ/หน่วยงานของรัฐ	3	18.75
ผู้ร่วมลงทุน	-	-

จากตารางที่ 102 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรเกี่ยวกับงานที่มีอิทธิพลก่อให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจคือด้านคู่แข่งชั้นมากที่สุด ร้อยละ 87.50 รองลงมาคือด้านลูกค้า ร้อยละ 68.75 และด้านผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) ร้อยละ 37.50

ตารางที่ 103 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแรงผลักดันในองค์กรที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แรงผลักดันในองค์กรที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการและผู้ถือหุ้น	10	62.50
คณะกรรมการบริหาร (ผู้แทนของเจ้าของกิจการและผู้ถือหุ้น)	-	-
พนักงาน	11	68.75
วัฒนธรรมองค์กรซึ่งเกี่ยวข้องกับค่านิยม ความเชื่อและบรรทัดฐานของพนักงาน	1	6.25

จากตารางที่ 103 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าแรงผลักดันภายในองค์กรที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจคือด้านพนักงานมากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือเจ้าของกิจการและผู้ถือหุ้น ร้อยละ 62.50 และด้านวัฒนธรรมองค์กรซึ่งเกี่ยวข้องกับค่านิยม ความเชื่อและบรรทัดฐานของพนักงาน ร้อยละ 6.25

ส่วนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าของรูปพรรณ

ตารางที่ 104 แสดงจำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ (ตอบเรียงอันดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2, 3, 4, 5 ตามลำดับ)

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ	จำนวนตามอันดับความสำคัญ					ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 5)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 5 (น้ำหนัก 1)		
ด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กร	9	4	-	-	3	64	4.27
ด้านการตลาด	2	7	5	2	-	57	3.80
ด้านบัญชีและการเงิน	5	3	3	1	4	52	3.47
ด้านการผลิตหรือจัดซื้อ	-	2	5	8	1	40	2.69
ด้านการจัดการ	-	-	3	5	8	27	1.80

จากตารางที่ 104 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจอันดับหนึ่งคือปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กร เช่น ภาวะเศรษฐกิจ คู่แข่งขัน ความปลอดภัย เป็นต้น โดยมีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.27 อันดับสองคือด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.80 และอันดับสามคือด้านบัญชีและการเงิน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.47

ตารางที่ 105 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการวางแผนการทำงาน	2	12.50
ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน	2	12.50
การควบคุมการปฏิบัติงานทำได้ยาก	6	37.50
บุคลากรขาดความชำนาญ	2	12.50
พนักงานไม่พอใจในผลตอบแทนสิ่งจูงใจ	-	-
ไม่มีการระบุนขอบเขตของงานและมอบหมายงานที่ชัดเจนแน่นอน	3	18.75
ผู้ประกอบการขาดความรู้ความชำนาญด้านการบริหารจัดการ บริหารงานโดยอาศัยประสบการณ์ที่ได้รับถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ	1	6.25
ไม่มีปัญหา	3	18.75

จากตารางที่ 105 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการในเรื่องของการควบคุมการปฏิบัติงานทำได้ยากมากที่สุด ร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ ไม่มีการระบุนขอบเขตของงานและมอบหมายงานที่ชัดเจนแน่นอน ร้อยละ 18.75 ซึ่งเท่ากับผู้ประกอบการที่ไม่มีปัญหา ในขณะที่ปัญหาด้านไม่มีการวางแผนการทำงาน ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน บุคลากรขาดความชำนาญ ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

ตารางที่ 106 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ (ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย	2	12.50
ต้นทุนวัตถุดิบหรือสินค้ามีราคาสูง	9	56.25
ขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบ	2	12.50
ขาดแคลนช่างหรือแรงงานที่มีฝีมือ	1	6.25
มีความเสี่ยงในการเดินทางไปซื้อสินค้า	5	31.25
ระยะเวลาในการสั่งทำไม่ตรงตามที่ตกลงไว้	3	18.75
ผู้ประกอบการขาดความรู้ความชำนาญในการซื้อ-ขายสินค้า	-	-

จากตารางที่ 106 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตหรือการจัดซื้อในเรื่องของต้นทุนวัตถุดิบหรือสินค้ามีราคาสูงมากที่สุด ร้อยละ 56.25 รองลงมาคือ การมีความเสี่ยงในการเดินทางไปซื้อสินค้า ร้อยละ 31.25 และระยะเวลาในการสั่งทำไม่ตรงตามที่ตกลงกันไว้ ร้อยละ 18.75

ตารางที่ 107 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ไม่มีสินค้าตามแบบที่ลูกค้าต้องการ	-	-
สินค้าที่รับซื้อคืนจากลูกค้าเป็นสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ เปอร์เซ็นต์ทองคำ	7	43.75
ปัญหาสินค้าปลอมปน เช่น ทองชุบ ทองห่อและทองขัดไส้	6	37.50
สินค้าที่จำหน่ายมีลักษณะเล็ก ราคาสูง ง่ายต่อการขโมย	6	37.50
ต้นทุนสินค้ามีราคาสูงทำให้ยากต่อการตั้งราคาขาย	5	31.25
ร้านค้าทองอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง ต้องลดค่ากำเหน็จลง	13	81.25
ผู้ประกอบการขาดความรู้ในเรื่องการตลาดไม่ติดตามความเคลื่อนไหวของราคาทองที่ผันผวน	1	6.25
ปัญหาด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย	-	-

จากตารางที่ 107 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดในเรื่องของการมีร้านค้าทองอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง ต้องลดค่ากำเหน็จลงมากที่สุด ร้อยละ 81.25 รองลงมาคือสินค้าที่รับซื้อคืนจากลูกค้าเป็นสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ เปอร์เซ็นต์ทองคำ ร้อยละ 43.75 และปัญหาสินค้าปลอมปน เช่น ทองชุบ ทองห่อและทองขัดไส้ และสินค้าที่จำหน่ายมีลักษณะเล็ก ราคาสูง ง่ายต่อการขโมย ร้อยละ 37.50 เท่ากัน

ตารางที่ 108 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านบัญชีและการเงิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหาและอุปสรรคด้านบัญชีและการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
มาตรฐานระบบบัญชี ยัง ไม่มีผู้ตรวจสอบบัญชีอนุญาตรับรอง	-	-
ไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชี	5	31.25
ขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญในคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้	7	43.75
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ไม่สามารถประยุกต์ใช้กับสินค้าได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากตัวสินค้ามีขนาดเล็กและปริมาณมาก ไม่สะดวกในการปฏิบัติงาน	1	6.25
สต็อกสินค้าควบคุมได้ยาก เนื่องจากมีขนาดเล็กและมีปริมาณมาก	4	25.00
เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ขาดสภาพคล่องทางการเงิน	2	12.50
ระยะเวลาในการชำระหนี้ให้แก่ผู้จำหน่ายสั้น	1	6.25
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารสูง	3	18.75
ความเสี่ยงจากสถานการณ์ราคาทองคำในตลาดโลกซึ่งผันผวนอยู่ตลอดเวลา	11	68.75
ผู้ประกอบการขาดความรู้ด้านการบริหารการเงินที่แท้จริง	-	-
ขาดการวางแผนและควบคุมทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ	-	-

จากตารางที่ 108 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคด้านบัญชีและการเงินในเรื่องของความเสี่ยงจากสถานการณ์ราคาทองคำในตลาดโลกซึ่งผันผวนอยู่ตลอดเวลามากที่สุด ร้อยละ 68.75 รองลงมาคือ การขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญในคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้ ร้อยละ 43.75 และการไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชี ร้อยละ 31.25

ตารางที่ 109 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านสิ่งแวดล้อมภายนอก

ปัญหาและอุปสรรคด้านสิ่งแวดล้อมภายนอก	จำนวน	ร้อยละ
ภาวะเศรษฐกิจของประเทศยังคงไม่ฟื้นตัว ทำให้ยอดขายไม่สูงขึ้นเท่าที่ควร	15	93.75
ระบบการรักษาความปลอดภัยไม่เข้มงวดเท่าที่ควร มีการปล้นร้านทองประจำ ทำให้ผู้ประกอบการต้องคอยระมัดระวังกันเอง	7	43.75
ผู้บริโภคหรือลูกค้ามีอำนาจต่อรองสูง	12	75.00
ผู้บริโภคไม่เข้าใจ มักคิดว่าผู้ประกอบการเอาเปรียบ เนื่องจากราคาที่รับซื้อคั้นของทองรูปพรรณต่ำกว่าราคาทองแท่งที่กำหนดไว้	9	56.25
คู่แข่งเดิมมีมาก มีการแข่งขันในธุรกิจนี้สูง	8	50.00
คู่แข่งรายใหม่เริ่มเข้ามาในธุรกิจนี้มากขึ้น	5	31.25
การลดเปอร์เซ็นต์ทองลงของผู้ผลิตบางราย ทำให้ทองรูปพรรณไม่ได้มาตรฐาน มีผลกระทบต่อชื่อเสียงและคุณภาพของทองคำไทยที่ขายในตลาด	6	37.50
ผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งมีอำนาจต่อรองสูง	1	6.25
ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐบาล	2	12.50
รัฐจัดเก็บภาษีสูง	8	50.00

จากตารางที่ 109 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกในเรื่องของภาวะเศรษฐกิจของประเทศยังคงไม่ฟื้นตัว ทำให้ยอดขายไม่สูงขึ้นเท่าที่ควรมากที่สุด ร้อยละ 93.75 รองลงมาคือเรื่องของผู้บริโภคหรือลูกค้ามีอำนาจต่อรองสูง ร้อยละ 75.00 และเรื่องของผู้บริโภคไม่เข้าใจ มักคิดว่าผู้ประกอบการเอาเปรียบเนื่องจากราคาที่รับซื้อคั้นของทองรูปพรรณต่ำกว่าราคาทองแท่งที่กำหนดไว้ ร้อยละ 56.25