
การประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาผู้ประกอบการ
บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
**ENTREPRENEURSHIP: CASE STUDY OF ENTREPRENEUR,
SIAM GLOBAL HOUSE PUBLIC COMPANY LIMITED**

ปภาวันท์ เจริญรัมย์*

รองศาสตราจารย์ ดร.วินิต ชินสุวรรณ**

รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์วรรณ งามศักดิ์**

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ช่อ วายุภักตร์**

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ ประวัติความเป็นมาของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด(มหาชน) คุณลักษณะ ความเป็นผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำและแนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจ ตลอดจนทั้งศึกษาแนวคิด และวิธีการแก้ไขปัญหาที่บริษัทเผชิญในอดีตจนถึงปัจจุบัน และการวัดความสำเร็จของนายวิฑูร สุริยวานากุล ผลการวิจัยพบว่า นายวิฑูรฯมีภูมิลำเนาอยู่ที่จังหวัดร้อยเอ็ด ในระยะแรกพื้นฐานครอบครัวประกอบอาชีพค้าส่ง-ค้าปลีกอาหารสัตว์ เริ่มดำเนินธุรกิจครั้งแรกด้วยการเปิดธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และเปิดร้านค้าวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กและในปี พ.ศ. 2540 ได้ปรับเปลี่ยนเป็นร้านค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่งบ้านแบบครบวงจรในนามโกลบอลเฮ้าส์ หลักการบริหารโดยรวมยึดหลัก ความรวดเร็ว ถูกต้อง ราคาขอมเยา ทำได้ง่ายไม่ซับซ้อน และสุภาพอ่อนน้อม สภาพปัญหาที่พบเป็นปัญหาที่ไม่รุนแรงสามารถจัดการแก้ไขได้ คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่โดดเด่น ได้แก่ เป็นผู้ที่มีความเป็นตัวของตัวเอง เป็นนักวางแผนคิดเป็นระบบ มีวิสัยทัศน์ มองการณ์ไกล นายวิฑูรฯเป็นผู้นำแบบผสมผสานระหว่างผู้นำแบบมีส่วนร่วมและผู้นำแบบเสรี วัฒนธรรมองค์กรเป็นแบบปรับตัวและมุ่งผลสำเร็จ มีการใช้รางวัลเป็นการจูงใจให้พนักงาน และจากการวัดความสำเร็จของธุรกิจ พบว่า บริษัทประสบความสำเร็จในระดับมาก

คำสำคัญ : การประกอบการทางธุรกิจ ผู้ประกอบการ โกลบอลเฮ้าส์

* มหาวบัณฑิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

** อาจารย์ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Abstract

As the descriptive research, this study aims to study the background of the entrepreneur, the history of Siam Global House Co., Ltd., the characteristic of the entrepreneur, the leadership and management concept, including study the concept and preventive actions for dealing with the company's problems from past to present and accomplishment measurement of Mr. Witoon Suriyawanakul. It was found from the research that Mr. Witoon's birth place was Roi-Et Province. In the beginning, his family conducted wholesale-retail business on animal feed products. He started his first business on the construction business and opened the small-sized construction material shop. In the year, 1997, his shop had been developed to the big-sized shop offering a full range of construction and home decoration materials, named Global House. In the overall picture, his management concepts are fastness, correctness, low price, easy and politeness. Problems occurring in his business are not severe and manageable. His outstanding characteristics are self confidence, good planning, systematic thinking and long-term vision. Mr. Witoon is the leader on combining participative and laissez-faire leadership styles, adaptive organizational culture and result based management and staff reward motivation. From the accomplishment measurement, it was found that the company'd accomplishment was at the high level.

KEYWORDS: Entrepreneurship Entrepreneur GLOBAL HOUSE

บทนำ

สืบเนื่องมาจากภายหลังภาวะวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำในปีพ.ศ. 2540 ทำให้ธุรกิจทุกประเภทต้องประสบกับปัญหา ส่งผลกระทบให้หลายธุรกิจต้องปิดกิจการลง มีเพียงธุรกิจที่มีระบบการบริหารจัดการและมีการปรับตัวที่ดีเท่านั้นที่ยังสามารถดำเนินกิจการต่อมาได้จนถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันประเทศไทยก็ยังประสบกับปัญหาต่างๆมากมาย เช่น ปัญหาความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ ราคาน้ำมันในตลาดโลก ความไม่สงบเรียบร้อยทางด้านการเมืองฯลฯ ซึ่งปัญหาเหล่านี้ล้วนแล้วแต่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งสิ้น ด้วยเหตุนี้เองธุรกิจจึงต้องมีการติดตามข่าวสารเหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน ทั้งนี้เพื่อนำไปปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานฝ่าวิกฤตเหล่านั้นไปได้ ซึ่งผู้ที่มีส่วนสำคัญอย่างมากต่อความอยู่รอดของธุรกิจ และเป็นผู้ที่เป็นผู้ที่ขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความสำเร็จก็คือ ผู้ประกอบการนั่นเอง ซึ่งในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่ดีจะต้อง

คำนึงถึงและให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ ทั้งด้านของทรัพยากรบุคคล ด้านการตลาด ด้านการผลิตและการปฏิบัติการ และด้านการเงิน อย่างเท่าเทียมกัน

จากข้อมูลของฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) (2550) ได้กล่าวถึงภาพรวมอุตสาหกรรมสินค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่งว่า การขยายตัวของเมืองและชุมชน ตลอดจน ความนิยมและความต้องการความสะดวกสบายในการตกแต่ง ต่อเติมและซ่อมแซมบ้านด้วยตนเองของผู้บริโภคยุคใหม่ ส่งผลให้ศูนย์จำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่งบ้านครบวงจรเติบโตอย่างรวดเร็ว นับได้ว่าธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่งบ้านเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจในการศึกษาเป็นอย่างยิ่ง นอกจากนี้ยังได้ทำการจัดอันดับของผู้ประกอบการศูนย์จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและตกแต่งครบวงจรรายใหญ่ของประเทศไทยไว้ โดยพบว่ามีรายชื่อของ บริษัทสยาม โกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) ติดอยู่ในอันดับที่ 5 ซึ่งโกลบอลเฮาส์ เป็นธุรกิจที่ริเริ่มก่อตั้งและบริหารงานโดย นายวิthur สุริยวานากุล นักธุรกิจชาวจังหวัดร้อยเอ็ด

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงได้เลือกศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือนายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหาร บริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นนักธุรกิจที่สามารถดำเนินธุรกิจฝ่าฟันมรสุมเศรษฐกิจในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำปี 2540 ได้ กระทั่งปัจจุบันได้ขยายธุรกิจออกไปหลายสาขา และมีการเจริญเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ นายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหารบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) และประวัติความเป็นมาของบริษัท สยาม โกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อศึกษาแนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจด้านบุคคล ด้านการตลาด ด้านการผลิตและการปฏิบัติการ และด้านการเงินของผู้ประกอบการ นายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหารบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)
3. เพื่อศึกษาแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหาที่บริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) เผชิญในอดีต จนถึงปัจจุบันของ นายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหารบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)
4. เพื่อศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและภาวะผู้นำของ นายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหารบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)
5. เพื่อวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการของ นายวิthur สุริยวานากุล ประธานกรรมการบริหาร บริษัท สยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาการประกอบการธุรกิจ: กรณีศึกษาผู้ประกอบการ บริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มีขอบเขตการศึกษาดังนี้

1. ขอบเขตด้านประชากรเป้าหมาย การศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษา

1.1. นายวิฑูร สุริยวานกุล ผู้ประกอบการเจ้าของธุรกิจ บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน ครบวงจร

1.2. พนักงานของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 68 ราย

1.3. ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 100 ราย

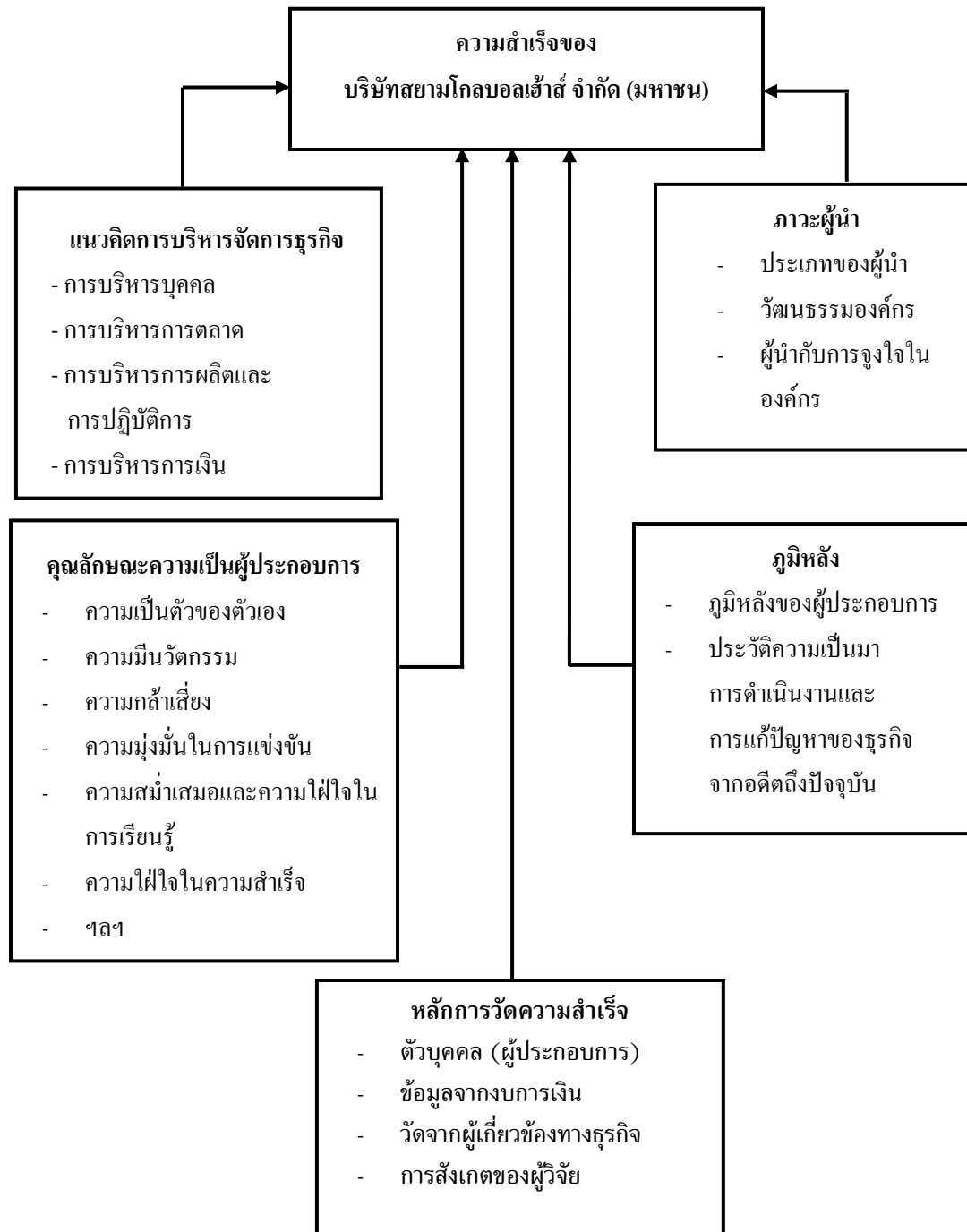
2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาในครั้งนี้ครอบคลุมในเรื่องภูมิหลังของผู้ประกอบการ จุดริเริ่มการประกอบธุรกิจ ประวัติความเป็นมาและภาพรวมของการประกอบธุรกิจ แนวคิดในการบริหารจัดการธุรกิจทางด้านการบริหารบุคคล การบริหารการตลาด การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ และการบริหารการเงิน ศึกษาการดำเนินงาน และวิธีการแก้ไขปัญหาที่บริษัทเผชิญในอดีตจนถึงปัจจุบันของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำประกอบกับศึกษาการวัดความสำเร็จของธุรกิจในมุมมองของตัวผู้ประกอบการประเมินตนเอง ข้อมูลทางการเงิน วัดจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจ ได้แก่ พนักงานและลูกค้า และวัดจากการประเมินโดยภาพรวมของผู้วิจัยเอง

3. ขอบเขตด้านสถานที่ทำการวิจัย

สถานที่ทำการวิจัยในครั้งนี้คือ บริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาจังหวัดร้อยเอ็ด

กรอบความคิดของการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ ประวัติความเป็นมาของบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด(มหาชน) คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำและแนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจ ตลอดจนศึกษาแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหาที่บริษัทเผชิญในอดีตจนถึงปัจจุบันของ นายวิฑูร สุริยวนากุล ประธานกรรมการบริหารบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่

1.นายวิฑูร สุริยวนากุล ประธานกรรมการบริหารของบริษัท สยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน)

2.พนักงานของบริษัท สยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) สาขาจังหวัดร้อยเอ็ด
จำนวน 209 ราย

3.ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการของบริษัทสยาม โกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) สาขาจังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 25,550 ราย

กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ เป็นการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง เพื่อใช้สำหรับประกอบการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการวัดความสำเร็จของธุรกิจจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจ อันได้แก่ พนักงานของบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) สาขาจังหวัดร้อยเอ็ดและลูกค้าที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการของบริษัท สยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) สาขาจังหวัดร้อยเอ็ด คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นตัวแทนประชากรจากสูตร Taro Yamane

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

โดยกำหนดให้

n แทน ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

N แทน ขนาดของกลุ่มประชากรทั้งหมด

e แทน ความคลาดเคลื่อนของการเลือกตัวอย่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.10

เมื่อแทนค่าจากสูตรพบว่าได้จำนวนของกลุ่มตัวอย่างดังนี้

จำนวนกลุ่มตัวอย่างของพนักงาน 68 ราย

จำนวนกลุ่มตัวอย่างของลูกค้า 100 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลตามวัตถุประสงค์การวิจัย โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างในการสัมภาษณ์โดยตรงกับผู้ประกอบการ ซึ่งแบบสัมภาษณ์ครอบคลุมในเรื่องของประวัติส่วนตัวและภูมิหลังครอบครัว จุดริเริ่มการดำเนินธุรกิจและประวัติการก่อตั้งบริษัท หลักการและแนวคิดด้านการบริหารบุคคล ด้านการตลาด ด้านการผลิตและการปฏิบัติการ และด้านการเงิน สภาพปัญหาที่ธุรกิจเผชิญตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันและแนวทางแก้ไข รวมไปถึงคุณลักษณะ บุคลิกภาพ ส่วนบุคคลรวมถึงภาวะผู้นำของนายวิฑูรฯ การวัดความสำเร็จของธุรกิจด้านผู้ประกอบการประเมินตนเอง สำหรับการวัดความสำเร็จทางด้านเศรษฐกิจนั้น ใช้ข้อมูลจากงบการเงินของธุรกิจจากปี 2548-2550 เป็นเครื่องมือที่ใช้ประกอบการวิเคราะห์ โดยทำการวิเคราะห์ตามอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ การวิเคราะห์อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราส่วนการหมุนเวียนของลูกหนี้ อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม อัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น และการวัดความสำเร็จจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจ (พนักงานและลูกค้า) ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้สำหรับการวิจัยนั้น ผู้วิจัยใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลประมาณ 12 เดือน เริ่มตั้งแต่เดือนตุลาคม 2550 – เดือนกันยายน 2551

1. การศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลปฐมภูมิ(PrimaryData) ได้ทำการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-dept Interview) ด้วยวิธีการสัมภาษณ์โดยตรงกับผู้ประกอบการเจ้าของธุรกิจ เกี่ยวกับภูมิหลังคุณลักษณะส่วนบุคคล และภาวะผู้นำของผู้ประกอบการ สภาพการดำเนินงานโดยทั่วไปของกิจการ ตลอดจนทั้งแนวคิด การบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ ทั้งด้านการบริหารบุคคล การบริหารการตลาด การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ และการบริหารการเงินของนายวิฑูร สุริยวานากุล โดยเครื่องมือที่ใช้ประกอบในการสัมภาษณ์ ใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ประกอบกับการสังเกตการณ์โดย ตัวผู้วิจัยเอง และในส่วนของการวัดความสำเร็จของธุรกิจจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจทั้งด้านของพนักงานและลูกค้า นั้น ใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลในส่วนของการรับรู้ของพนักงานถึงความสำเร็จของบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) และความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล

2. การศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้ทำการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร งานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมถึงศึกษารวบรวมข้อมูลจากฐานข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตร่วมด้วยเพื่อให้ได้ข้อมูลครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

1.การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ที่ได้จากแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการใช้ข้อมูลที่ถอดจากบทให้สัมภาษณ์มาศึกษา วิเคราะห์และเปรียบเทียบตามแนวความคิดของผู้ประกอบการ แนวคิดภาวะผู้นำ แนวความคิดในการบริหารจัดการธุรกิจ และแนวความคิดการวัดความสำเร็จ เพื่อสรุปเป็นข้อเท็จจริง

2. การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามพนักงานและลูกค้า ผู้วิจัยได้ทำการประมวลข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม แยกเป็นหมวดหมู่ตามประเด็นที่ทำการศึกษาและดำเนินการตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามพนักงานและลูกค้าที่ได้รับกลับคืนมา จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาลงรหัส และทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ SPSS for Windows (Statistical Package for Social Service)

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่

วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา เพื่ออธิบายประกอบการวิเคราะห์ข้อมูลด้านต่างๆ ตามวัตถุประสงค์การวิจัย ได้แก่ 1.ด้านภูมิหลังของผู้ประกอบการและประวัติความเป็นมาของธุรกิจ 2. การดำเนินงานและการแก้ไขปัญหาของธุรกิจจากอดีตถึงปัจจุบัน 3.ด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยอาศัยแนวคิดของเฟรเซอร์ส (Frese, 2000) เป็นหลักการ เพื่อวิเคราะห์ประเมินคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการ นายวิฑูร สุริยวนากุล เจ้าของธุรกิจบริษัทสยามโกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) อาทิเช่น ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความมุ่งมั่นในการแข่งขัน ความสม่ำเสมอ และความใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จ เป็นต้น 4. ด้านภาวะผู้นำ ตลอดทั้งแนวคิดด้านการบริหารบุคคล ด้านการบริหารการตลาด ด้านการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ และด้านการบริหารการเงินของผู้ประกอบการ รวมถึงในส่วนของการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 5 นั้น ผู้วิจัยใช้สถิติเชิงพรรณนาในการเขียน โดยได้ยึดหลักการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการของเฟรเซอร์ส (Frese, 2000) เพื่อประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งประกอบไปด้วย

1. การให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของตนเอง
2. การวัดระดับความสำเร็จทางเศรษฐกิจจากข้อมูลด้านการเงิน

(วิเคราะห์จากงบการเงินของกิจการ 3 ปีซ้อนหลัง)

3. การวัดความสำเร็จจากผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ พนักงานและลูกค้า แสดงผลการวิเคราะห์ ในรูปตารางประกอบคำอธิบาย โดยค่าสถิติที่ใช้ คือ ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

4. การวัดความสำเร็จของธุรกิจจากการประเมินโดยตัวผู้วิจัย

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยทำการสรุปผลการวิจัยโดยได้สรุปผลตามวัตถุประสงค์การวิจัยทั้ง 5 ข้อตามลำดับดังนี้

1. ภูมิหลังของผู้ประกอบการ และประวัติความเป็นมาของบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ผลการวิจัย พบว่า

ด้านภูมิหลังของผู้ประกอบการ พบว่า นายวิฑูร สุริยวานกุล เกิดเมื่อวันที่ 10 มกราคม พ.ศ. 2501 ที่จังหวัดร้อยเอ็ด เป็นบุตรคนที่ 9 ในบรรดาพี่น้องร่วมบิดามารดาทั้งหมด 10 คน ของ นายลิ้ม เกี่ยม และนางไข คิม พื้นฐานครอบครัวประกอบอาชีพค้าส่ง-ค้าปลีกอาหารสัตว์ นายวิฑูรฯ จบการศึกษาระดับปริญญาโทที่วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ (MBA) มหาวิทยาลัยขอนแก่น สมรสกับนางวารุณี และมีบุตร-ธิดารวม 2 คน

ด้านประวัติความเป็นมาของบริษัท พบว่า บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่ง เครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง บ้านและสวน แบบครบวงจรในรูปแบบสถานที่แห่งเดียวสามารถเลือกซื้อสินค้าเกี่ยวกับบ้านได้ครบวงจรภายในอาคารหลังเดียวขนาดใหญ่ โดยในปี 2537 ได้วางแผนก่อตั้งบริษัทขึ้น ต่อมาในปี 2540 ได้เปิดให้บริการที่จังหวัดร้อยเอ็ดเป็นสาขาแรก จากนั้นในปี 2545 ได้เปิดให้บริการสาขาจังหวัดขอนแก่น ปี 2547 เปิดดำเนินการสาขาจังหวัดอุดรธานี ปี 2549 ได้ทำการเปิดดำเนินการ สาขา เวียงกุมกาม จังหวัดเชียงใหม่ ปี 2550 ได้เปิดให้บริการสาขาจังหวัดระยอง จากนั้นในปี 2551 ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทจำกัด มหาชน ต่อมาเปิดดำเนินการสาขาจังหวัดชลบุรี และในปีเดียวกันได้เปิดดำเนินการ สาขา จังหวัดนครปฐมซึ่งนับเป็นสาขาที่ 7 ที่เปิดให้บริการแก่ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

2. แนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการเจ้าของบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ผลการวิจัยพบว่า แนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจในภาพรวมของนายวิฑูรฯ ยึดหลัก 5 ประการได้แก่ สามารถให้บริการได้รวดเร็วที่สุด มีความถูกต้อง ขาดในราคาถูก ทำให้ระบบสามารถทำความเข้าใจและนำไปปฏิบัติได้ง่ายๆ ไม่ซับซ้อน และสุภาพ อ่อนน้อม

2.1. แนวคิดการบริหารบุคคล การพิจารณาคัดเลือกคณะกรรมการบริหารองค์กรนั้น ใช้การคัดเลือกในแบบระบบอุปถัมภ์ โดยจะพิจารณาจากบุคคลใกล้ชิดก่อนเป็นอันดับแรก ลำดับต่อมาจะพิจารณาจากผู้ที่สนิทสนมคุ้นเคย แต่อย่างไรก็ตาม ทีมงานบริหารหลักต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถด้วย การคัดเลือกพนักงานระดับปฏิบัติการคือ ต้องกล่าว คำทักทายลูกค้าให้เป็นและต้องไม่เดินตามลูกค้า ในส่วนของนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนยึดที่ผลงานหรือเนื้องานเป็นเกณฑ์ถือเป็นการกระตุ้นให้พนักงานทำงานอย่างเต็มความรู้ความสามารถ

2.2. แนวความคิดการบริหารการตลาด เน้นให้ความสำคัญกับการสร้าง ความแตกต่างทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยจัดให้มีสินค้าที่ครบถ้วน หลากหลาย มีคุณภาพ ราคาย่อมเยา ตรงตามความต้องการของลูกค้า การบริการที่รวดเร็วและไม่สร้างความกดดันให้แก่ลูกค้าโดยให้พนักงานขึ้นประจำตามจุดต่างๆเพื่อคอยให้คำแนะนำ ประเมินลูกค้าโดยไม่ให้เดินตามลูกค้า ด้านบุคลากรและภาพลักษณ์ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับสินค้า เพื่อให้สามารถให้คำแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และพนักงานทุกคนต้องมีจิตใจที่พร้อมในการให้บริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า (Service Mind)

2.3. แนวความคิดการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ นายวิฑูรฯ ได้ทำการแบ่งระบบการจัดการพื้นที่จำหน่ายสินค้าออกเป็น 2 ส่วน คือ 1. พื้นที่ในการเลือกซื้อสินค้า 2. พื้นที่ที่ลูกค้าสามารถขับรถไปรับสินค้าได้ในโกดังสินค้า วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์ 3 ช่องทางคือ 1. ผู้ผลิตเป็นผู้มาเสนอสินค้า 2. บริษัทเป็นผู้ติดต่อไปยังผู้ผลิตทั้งในและต่างประเทศ และ 3. ฝ่ายจัดหาผลิตภัณฑ์นำข้อมูลความต้องการสินค้าของลูกค้ามาประกอบการจัดหาสินค้า ซึ่งการคัดเลือกสินค้านั้นนายวิฑูรฯ มุ่งเน้นการคัดเลือกสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานมีความหลากหลายและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และได้้นำระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์มาใช้ในการบริหารสินค้าคงคลัง เพื่อให้การบริหารจัดการมีความถูกต้อง รวดเร็วไม่ซับซ้อนนั้นสามารถทำให้ลูกค้าพึงพอใจได้เป็นอย่างดี

2.4. แนวความคิดการบริหารการเงิน เนื่องจากบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีสาขาอยู่หลายแห่ง ดังนั้นในเรื่องของการบริหารการเงินของบริษัท นายวิฑูรฯ ได้ว่าจ้างบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัดเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อให้ช่วยวางระบบการบริหารให้เป็นรูปแบบที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และแนวความคิดการบริหารการเงินของนายวิฑูรฯ ตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการนั้นได้ยึดถือหลักการของการสร้างความน่าเชื่อถือและการสร้างเครดิตที่ดีเป็นสำคัญ

3. เพื่อศึกษาแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหที่บริษัทเผชิญในอดีตจนถึงปัจจุบัน

3.1. ปัญหาเกี่ยวกับพนักงาน ส่วนใหญ่เป็นปัญหาการเข้า-ออกงานของพนักงาน การที่พนักงานไม่กล่าวคำทักทายลูกค้า ซึ่งนายวิฑูรฯ อาศัยการทำตัวเป็นแบบอย่างที่ดีกับพนักงานและพยายามจัดฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้พนักงานมีความรู้และสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2. ปัญหาเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า ส่วนใหญ่จะมีปัญหาในเรื่องการดูแลสินค้าที่ไม่หมุนเวียน ซึ่งนายวิฑูรฯจัดการแก้ไขโดยที่ อันดับแรกจะทำการตรวจสอบดูก่อนว่า สินค้านั้นวางผิดที่แล้วลูกค้าหาไม่เจอหรือไม่ (ซึ่งถ้าลูกค้าเห็นก็อาจจะซื้อ) หรือถ้าลูกค้าไม่ซื้อก็นำสินค้าเหล่านั้นมาลดราคาเพื่อจูงใจให้ลูกค้าเกิดความต้องการอยากซื้อสินค้าแทน

3.3. ปัญหาเกี่ยวกับเงินลงทุนของกิจการ เริ่มแรกจะเป็นในส่วนของเงินทุนหมุนเวียนของกิจการไม่เพียงพอ นายวิฑูรฯ แก้ไขปัญหาโดยทำการกู้ยืมเงินจากธนาคาร หากเงินกู้ที่ได้รับไม่เพียงพอ ก็จะใช้การแลกหนังสือตราสารการเงิน (Check) ประกอบกับการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจโดยการติดต่อขอต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย (Suppliers) ให้ส่งสินค้าให้ก่อนและขยายเวลาการชำระหนี้ให้นานขึ้น

4. เพื่อศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และภาวะผู้นำของผู้ประกอบการเจ้าของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

4.1. คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า นายวิฑูรฯมีคุณลักษณะ ความเป็นผู้ประกอบการที่โดดเด่น ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่สามารถส่งผลต่อ การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ดังนี้ คือ ความเป็นตัวของตัวเอง, เป็นนักวางแผน คิดเป็นระบบ, มีวิสัยทัศน์มองการณ์ไกล, สม่าเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้, มุ่งมั่นในการแข่งขัน, มีภาวะผู้นำ, กล้าเสี่ยง, มีนวัตกรรม, ใฝ่ใจในความสำเร็จ, มีความละเอียดรอบคอบ ไม่ประมาท, คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียกับองค์กรและคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

4.2. ภาวะผู้นำ (Leadership) จากการวิเคราะห์ความเป็นผู้นำของนายวิฑูรฯแล้ว พบว่า นายวิฑูรฯ มีภาวะผู้นำแบบผสมผสานระหว่างผู้นำแบบมีส่วนร่วมและผู้นำแบบเสรีนิยมโดยมีการเปิดโอกาสให้พนักงานได้แสดงและเสนอความคิดเห็นต่อการบริหารงานของบริษัท อีกทั้งมีวัฒนธรรมในการบริหารงานขององค์กรแบบผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมแบบปรับตัวกับมุ่งความสำเร็จ กล่าวคือมีการใช้การจูงใจพนักงานโดยการให้รางวัลแก่พนักงานที่มีผลงานดี

5. เพื่อวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ

5.1. ตัวบุคคล โดยที่ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดความสำเร็จด้วยตนเอง ซึ่งนายวิฑูรฯ มองว่า ปัจจุบันโกลบอลเฮ้าส์ประสบความสำเร็จอย่างมากเนื่องจากได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และบริษัทสามารถขยายกิจการในรูปแบบของการขยายสาขาได้เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

5.2. ระดับความสำเร็จทางเศรษฐกิจ เมื่อพิจารณาการเงินของกิจการ 3 ปีล่าสุด พบว่าบริษัท ประสบความสำเร็จอย่างเป็นที่น่าพอใจ โดย พบว่า บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2548

5.3. วัดจากผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ

1) ผลการวัดความสำเร็จของธุรกิจโดยวัดจากความรู้ของพนักงานถึงความสำเร็จของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 70.60 อายุ 20-30 ปี ร้อยละ 69.10 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 41.20 ระยะเวลาที่ทำงานที่โกลบอลเฮ้าส์อยู่ระหว่าง 1ปี แต่ไม่ถึง 3 ปี ร้อยละ 47.10 รายได้ที่ได้รับต่อเดือนส่วนใหญ่ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 88.20 โดยมากมีคำแนะนำให้มาสมัครงานที่โกลบอลเฮ้าส์ ร้อยละ 64.70 ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มองว่าเป็นองค์กรที่น่าเชื่อถือ ร้อยละ 50.00 สิ่งที่คาดหวังภายหลังจากการเข้าทำงานคือ ความมั่นคงในงานมากที่สุด ร้อยละ 45.60 และ มีความภาคภูมิใจที่ได้ร่วมงานกับโกลบอลเฮ้าส์ในระดับมากที่สุด ร้อยละ 38.24 ในด้านการรับรู้ถึงความสำเร็จนั้น พนักงานส่วนใหญ่รู้สึกว่ายบริษัทประสบความสำเร็จในระดับมาก ซึ่งโดยส่วนมากแล้วพิจารณาประเมินความสำเร็จของบริษัทจากจำนวนลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าในแต่ละวัน และพนักงานส่วนใหญ่มองว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของบริษัทมากที่สุดคือ การที่มีสินค้าให้เลือกหลากหลายทั้งชนิดและยี่ห้อ ลำดับรองลงมา คือ การบริการที่เป็นเลิศ

2) ผลการวัดความสำเร็จของธุรกิจโดยวัดจากความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 68.00 อายุระหว่าง 20-30 ปี ร้อยละ 31.00 ประกอบอาชีพรับราชการ/พนักงานวิชาชีพ ร้อยละ 35.00 ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 39.00 ระดับรายได้ 5,000-10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 28.00 ด้านพฤติกรรมในการซื้อสินค้าของลูกค้า พบว่า ส่วนใหญ่ซื้อผลิตภัณฑ์ในกลุ่มไฟฟ้าและอุปกรณ์ กลุ่มกระเบื้องเซรามิก วัสดุตกแต่งพื้นและผนัง ร้อยละ 37.00 ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าเพื่อไปใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงซ่อมแซมบ้าน ร้อยละ 41.00 มูลค่าในการซื้อสินค้าต่อครั้งประมาณ 1,000-5,000 บาท ร้อยละ 33.00 ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าบ่อยครั้ง (6-10 ครั้ง/ปี) ร้อยละ 33.00 รู้จักโกลบอลเฮ้าส์ผ่านสื่อโฆษณาทางวิทยุ/โทรทัศน์ท้องถิ่น ร้อยละ 46.00 และเหตุผลหลักที่ซื้อสินค้าที่โกลบอลเฮ้าส์ เพราะมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย ร้อยละ 87.00 ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของบริษัทสยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ด้านส่วนประสมการตลาด (4Ps) ด้านพนักงานผู้ให้บริการด้านกระบวนการ/ขั้นตอนการให้บริการ ด้านบรรยากาศและสิ่งอำนวยความสะดวก ความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ในระดับมาก โดยคิดเป็นร้อยละ 3.83 ร้อยละ 4.03 ร้อยละ 3.92 และ

ร้อยละ 3.52 ตามลำดับ และเมื่อสรุปความพึงพอใจในภาพรวมของลูกค้า พบว่า ความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ในระดับมากเช่นเดียวกันโดยคิดเป็นร้อยละ 3.83

5.4. วัดจากการสังเกตของผู้วิจัย พบว่า การดำเนินธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างแบบครบวงจรของโกกลบอลเฮาส์ นั้น นับได้ว่าสามารถสร้างความแตกต่างจากธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง รายอื่นๆทั้งในด้านตัวสินค้าและบริการที่มีความแตกต่าง สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้าพึงพอใจได้ นับเป็นประเด็นสำคัญที่ทำให้โกกลบอลเฮาส์สามารถดำเนินธุรกิจจนประสบความสำเร็จในระดับมาก

อภิปรายผล

ผู้วิจัยทำการอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์การวิจัยทั้ง 5 ข้อ ดังนี้

1. จากการศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ พบว่า มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของวลัยพรรณ ภูมิภักดิ์ (2550) ที่ศึกษาเรื่องการประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาของบริษัท ไร่อยู่ชะมอเตอร์ จำกัด และอนุสรณ์ ธีวทองชุม (2550) ที่ศึกษาเรื่องการประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาบริษัท แอลพีเค ฟานด์รี จำกัด ในส่วนของภูมิหลังของผู้ประกอบการ ด้านพื้นฐานครอบครัว โดยพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นมีพื้นฐานครอบครัวที่ประกอบอาชีพค้าขายมาก่อน และการก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นมีส่วนช่วยเหลือกิจการของครอบครัวมาโดยตลอด อีกทั้งจากความรู้ที่ได้คลุกคลีอยู่กับการค้าขายมาตั้งแต่ยังเป็นเด็ก เช่นเดียวกันกับนายวิฑูรฯ ซึ่งเหตุผลนี้นับได้ว่าเป็นเหตุผลประการหนึ่งที่ทำให้นายวิฑูรฯมีความคิดริเริ่มอยากที่จะทำธุรกิจเป็นของตัวเองในเวลาต่อมา

จากการศึกษาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของบริษัทสยามโกกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) อาจสะท้อนให้เห็นถึงการประกอบธุรกิจว่า แม้ว่าจะเริ่มเปิดดำเนินการในช่วงที่เกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 ซึ่งหลายๆธุรกิจต้องปิดกิจการลง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจทุกธุรกิจจะไม่สามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จได้ แต่ทั้งนี้คือ โดยพื้นฐานแล้วไม่มีธุรกิจใดที่จะสามารถประสบความสำเร็จได้เพียงชั่วข้ามคืน ดังนั้นผู้ประกอบการต้องอาศัยการลองผิด ลองถูก ต้องอาศัยการศึกษาค้นคว้า การสังเกต ตลอดจน การอาศัยจากประสบการณ์การทำงานของตนเองและของผู้อื่นร่วมด้วย โดยนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสมจึงจะสามารถประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้

2. จากการศึกษาแนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจของนายวิฑูรฯ แสดงให้เห็นถึงว่านายวิฑูรฯเป็นผู้ประกอบการที่มีละเอียด รอบคอบ มองธุรกิจตามความเป็นจริง และมีการบริหารจัดการความคิดเป็นระบบ อีกทั้งยังแสดงให้เห็นถึงว่านายวิฑูรฯเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการสรรหาวิธีการต่างๆที่มีความแปลกใหม่ ทันสมัยมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจให้มีความถูกต้อง รวดเร็วไม่ซับซ้อนนั้น สามารถตอบสนองความ

ต้องการของถูกค่าได้เป็นอย่างดี ทั้งในด้านของการบริหารจัดการสินค้าและการบริการซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประสบความสำเร็จ

3. จากการศึกษาแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหที่บริษัทเผชิญในอดีตจนถึงปัจจุบัน พบว่า โดยพื้นฐานแล้วปัญหาที่ธุรกิจเผชิญก็เหมือนกับหลายๆธุรกิจ คือมักจะมีปัญหาเกี่ยวกับ ด้านพนักงาน ปัญหาด้านเงินลงทุน และปัญหาเกี่ยวกับคลังสินค้า ซึ่งวิธีการแก้ปัญหของนายวิฑูรฯนั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นวิธีการแก้ปัญหที่แสดงให้เห็นถึงการคิดแก้ไขปัญหายังเป็นระบบมีความรอบคอบ เน้นตามหลักความเป็นจริง ไม่เข้าข้างตัวเองและมีการจัดการความคิดตามลำดับก่อนหลังซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจไม่ควรมองข้ามทั้งนี้เพื่อไม่ให้เสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

4. จากการศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของนายวิฑูรฯ พบว่า ภาพรวมแล้วสอดคล้องกับงานวิจัยของ วรรณา ฉายาวัฒนะ(2544) และงานวิจัยของชัชวาล วณิชผล (2546) จากการศึกษาโดยใช้ลักษณะผู้ประกอบการ 6 ด้านอันประกอบด้วย ลักษณะความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความมุ่งมั่นในการแข่งขัน ความมั่นคงและใส่ใจในการเรียนรู้ อีกทั้งสอดคล้องกับ วลัยพรรณ ภูมิภักดิ์ (2550) ด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการ ต้องเป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์ มองการไกล นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับอนุสรณ์ ริวทองชุม (2550) และอาทิตย์ วุฒิกะโร (2543) ในด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบและมีจรรยาบรรณต่อผู้อื่น และคุณลักษณะของผู้ประกอบการอีกประการหนึ่งคือ ต้องมีภาวะผู้นำนั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของธนิดา สังขศิลา (2550) อนุสรณ์ ริวทองชุม (2550) และชลยีน หงส์ไพศาลวิวัฒน์ (2539) จากที่กล่าวข้างต้น สามารถสะท้อนให้เห็นถึงว่าในตัวผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องประกอบไปด้วยคุณลักษณะส่วนบุคคลที่มีความโดดเด่นต่างๆหลายประการประกอบกัน ซึ่งคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการดังที่ได้กล่าวมาทั้งหมดนั้น ถือได้ว่าเป็นคุณลักษณะ ส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญ อันสามารถส่งผลถึงการประสบความสำเร็จในประกอบการธุรกิจได้เป็นอย่างดี

จากการศึกษาเกี่ยวกับภาวะผู้นำของนายวิฑูรฯ นั้นสะท้อนให้เห็นถึงว่าในการเลือกใช้รูปแบบภาวะผู้นำ และการกำหนดวัฒนธรรมขององค์กรนั้นมีส่วนอย่างมากต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยที่ในสถานการณ์ต่างๆกัน ผู้บริหารควรเลือกใช้ภาวะผู้นำให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์นั้นๆ ซึ่งในการเลือกรูปแบบภาวะผู้นำที่เหมาะสมนั้นไม่มีกฎเกณฑ์ใดๆกำหนดอย่างแน่นอน เนื่องจาก ณ เวลาที่ต่างกัน ในสภาพแวดล้อมที่ต่างกันจะทำให้สถานการณ์ของแต่ละองค์กรมีความแตกต่างกันออกไป ดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีควรมีการเลือกใช้ภาวะผู้นำโดยพิจารณาตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างเหมาะสมด้วยจึงจะเรียกได้ว่าเป็นผู้ประกอบการที่สามารถใช้ภาวะผู้นำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. การศึกษาการวัดความสำเร็จของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) พบว่า การประเมินเพื่อวัดความสำเร็จของธุรกิจนั้น สามารถวัดได้จากหลายมุมมอง ทั้งนี้ก็เพื่อให้สามารถเชื่อมั่นได้ว่าธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง มิใช่เพียงมุมมองของบุคคลใดบุคคลหนึ่งเพียงอย่างเดียว และจากการประเมินความสำเร็จของโกลบอลเฮ้าส์จากปัจจัยเกี่ยวข้องต่างๆดังที่กล่าวข้างต้น อาจสามารถกล่าวได้ว่า บริษัทประสบความสำเร็จในระดับมาก ซึ่งสิ่งที่ทำให้ โกลบอลเฮ้าส์ประสบความสำเร็จได้ก็คือ การที่มีสินค้าที่ครบถ้วนหลากหลาย ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนการมีบริการที่เป็นเลิศ ซึ่งทั้ง 2 สิ่งนี้อาจกล่าวได้ว่าเป็นหัวใจของการบริหารจัดการธุรกิจที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่ต้องการประสบความสำเร็จควรให้ความสำคัญและไม่ควรมองข้ามเป็นอย่างยิ่ง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1. ข้อเสนอแนะสำหรับปรับปรุงบริการเพื่อให้บริการลูกค้าที่นั่นควรมีที่นั่งพักและน้ำดื่มคอยให้บริการกับลูกค้าเพิ่มขึ้น ภายในอาคารควรมีร้านอาหาร ควรจัดการส่งเสริมการขายให้ มากขึ้น ควรขยายเวลาในการเปิดทำการนานขึ้น ควรจัดให้ห้องน้ำสำหรับลูกค้าอยู่ในบริเวณชั้น 1 (เนื่องจากปัจจุบันห้องน้ำจะอยู่บนชั้น 2) ทั้งนี้เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและสร้างความประทับใจแก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น ส่งผลต่อการกลับมาซื้อสินค้าและบริการกับบริษัทอีกในคราวต่อไป

1.2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างครบวงจรที่ประสบความสำเร็จ ผู้ที่สนใจสามารถนำข้อมูลที่ได้อาจการวิจัยไปใช้เป็นข้อมูลสารสนเทศเพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาเชิงธุรกิจได้ทั้งในด้านหลักการ แนวคิดการบริหารจัดการธุรกิจและการแก้ไขปัญหาในด้านต่างๆ ที่มีส่วนผลักดันให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ อันจะเป็นประโยชน์แก่ตัวผู้ประกอบการที่ต้องการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรได้มีการทำวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการศึกษาเปรียบเทียบถึงคุณลักษณะและปัจจัยในด้านต่างๆที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ในภาคอุตสาหกรรมธุรกิจประเภทอื่นๆเช่น ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้า เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- ชลเย็น หงส์ไพศาลพิพัฒน์. (2539). **ลักษณะผู้ประกอบการในธุรกิจการผลิต การจัดจำหน่ายและการบริการ.**
 วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ชัชวาล วณิชผล. (2546). **คุณลักษณะผู้ประกอบการและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีผลต่อความสำเร็จของ
 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร.** สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจ
 มหบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ชนิตา สังขศิลา. (2550). **การประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาของบริษัท พิมาน กรู๊ป จำกัด.**
 วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน). (2550). **ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขันของ
 อุตสาหกรรมธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างและตกแต่ง.** กรุงเทพฯ: ธนาคาร.
- วรรณา ฉายาวัฒน์. (2544). **รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะผู้ประกอบการและภูมิความรู้
 ความชำนาญที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในอุตสาหกรรม
 แม่พิมพ์โลหะและพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล.** วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตร
 มหบัณฑิต สาขาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วลัยพรรณ ภูมิภักดิ์. (2550). **การประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาของบริษัท ไค้ยู่ฮะ มอเตอร์ จำกัด.**
 วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สุปราณี ศรีฉัตรวิมุข และคณะ. (2544). **การสร้างและพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการขนาดย่อม
 และขนาดกลางที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจเอกชนไทย.** กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อนุสรณ์ ริวทองชุม. (2550). **การประกอบการทางธุรกิจ: กรณีศึกษาบริษัท แอลพีเค เฟรนด์รี่ จำกัด.**
 วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- อาทิตย์ วุฒิกะโร. (2543). **โครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม: คุณลักษณะของความสำเร็จ
 ในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรม.** กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.
- Michael Frese. (2000). **Psychological Success Factors of Entrepreneurship in Africa: A
 selective literature review.** London: n.d.