

ภาคผนวก

PAYAP UNIVERSITY

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

PAYAP UNIVERSITY

แบบสอบถาม

วิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อรวบรวมข้อมูลและความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบน ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย และลำปาง ผู้ตอบแบบสอบถามได้แก่
เจ้าของกิจการ หรือ ผู้บริหารระดับสูงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

คำชี้แจง

1. ผลการศึกษาครั้งนี้จะเป็นข้อมูลพื้นฐานเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
2. ขอความกรุณาผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน อ่านคำถามให้ชัดเจน พร้อมทั้งตอบคำถามทุกข้อซึ่งทาง
ผู้ศึกษาจะเก็บรักษาคำตอบของทุกท่านทุกข้อเป็นความลับ
3. แบบสอบถามมีทั้งหมด 101 ข้อ แบ่งเป็น 4 ตอน ดังต่อไปนี้
 - ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 12 ข้อ
 - ตอนที่ 2 ความพร้อมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อการดำเนินธุรกิจ
ระหว่างประเทศ จำนวน 11 ข้อ
 - ตอนที่ 3 ความคิดเห็นต่อบังคับด้านกลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ
สภาพแวดล้อมภายนอก และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ
จำนวน 74 ข้อ
 - ตอนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาด
กลางและขนาดย่อม จำนวน 4 ข้อ

ผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่ได้กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้
จนทำให้ได้รับข้อมูลที่เป็นจริง คำตอบของทุกท่าน จะถือเป็นความลับและใช้วิเคราะห์ในรูปแบบประมวลผลเท่านั้น

อัญชลี รักษาริยะธรรม

สุวรรณา พลอยศรี

ผู้วิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง และกรอกข้อมูลลงในช่องว่างที่ตรงกับข้อมูลของผู้ประกอบการ

1. เพศ

<input type="checkbox"/> 1. ชาย	<input type="checkbox"/> 2. หญิง
---------------------------------	----------------------------------
2. อายุ

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 30 ปี	<input type="checkbox"/> 2. 30-40 ปี	<input type="checkbox"/> 3. 41-50 ปี	<input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 50 ปี
--	--------------------------------------	--------------------------------------	---
3. ระดับการศึกษา

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 2. ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 3. สูงกว่าปริญญาตรี
--	---------------------------------------	--
4. สถานที่ตั้งของกิจการ

<input type="checkbox"/> 1. เชียงใหม่	<input type="checkbox"/> 2. เชียงราย	<input type="checkbox"/> 3. ลำปาง
---------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------
5. ประเภทของธุรกิจ

<input type="checkbox"/> 1. ค้าปลีก	<input type="checkbox"/> 2. ค้าส่ง	<input type="checkbox"/> 3. การผลิต	<input type="checkbox"/> 4. การบริการ	<input type="checkbox"/> 5. ประเภทอื่น ๆ (โปรดระบุ).....
-------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------	--
6. ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

<input type="checkbox"/> 1. การส่งออก	<input type="checkbox"/> 2. การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> 3. การร่วมทุนระหว่างประเทศ
---------------------------------------	--	---
7. รูปแบบของการประกอบกิจการ

<input type="checkbox"/> 1. สำนักงานเช่าในอาคาร	<input type="checkbox"/> 2. บ้าน ร้านค้า อาคารพาณิชย์	<input type="checkbox"/> 3. โรงงาน
<input type="checkbox"/> 4. แฉงตั้งในอาคาร	<input type="checkbox"/> 5. แฉงตั้งนอกอาคาร	<input type="checkbox"/> 6. พาหนะเคลื่อนที่ที่อยู่ประจำ
<input type="checkbox"/> 7. รูปแบบอื่นๆ (โปรดระบุ).....		
8. รูปแบบการจัดตั้งตามกฎหมาย

<input type="checkbox"/> 1. บริษัทจำกัด	<input type="checkbox"/> 2. บริษัทมหาชนจำกัด	<input type="checkbox"/> 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
<input type="checkbox"/> 4. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	<input type="checkbox"/> 5. ห้างหุ้นส่วนสามัญ	<input type="checkbox"/> 6. รูปแบบอื่นๆ (โปรดระบุ).....
9. ทุนจดทะเบียน

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5 ล้านบาท	<input type="checkbox"/> 2. 5-10 ล้านบาท	<input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 10 ล้านบาท
---	--	--
10. รายได้โดยเฉลี่ยต่อปี

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5 ล้านบาท	<input type="checkbox"/> 2. 5-10 ล้านบาท	<input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 10 ล้านบาท
---	--	--
11. ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/> 2. 5-10 ปี	<input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 10 ปี
---	-------------------------------------	---
12. จำนวนพนักงานของกิจการในปัจจุบัน(ลูกจ้างประจำและลูกจ้างชั่วคราว)

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 50 คน	<input type="checkbox"/> 2. 50-100 คน	<input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 100 คนขึ้นไป
--	---------------------------------------	--

ตอนที่ 2 ความพร้อมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดโดย

คำถาม : ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศในธุรกิจของท่านอย่างไร

ประเด็นที่ถกเถียง	ใช่	ไม่ใช่
13. ธุรกิจของท่านมีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่พร้อมจำหน่ายในตลาดภายในประเทศ		
14. ธุรกิจของท่านมีการจัดเตรียมแผนด้านการตลาดระหว่างประเทศ โดยกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ได้อย่างชัดเจน		
15. ธุรกิจของท่านมีกำลังการผลิตที่เพียงพอ สามารถรองรับตลาดส่งออกได้		
16. ธุรกิจของท่านมีทรัพยากรทางการเงินเพียงพอสำหรับการทำการค้า/ธุรกิจในประเทศต่าง		
17. ธุรกิจของท่านมีระบบการจัดการที่มุ่งมั่นในการพัฒนาตลาดส่งออกอย่างจริงจัง		
18. ธุรกิจของท่านให้ความสำคัญต่อพนักงาน เวลา และทรัพยากรต่าง ๆ อย่างเต็มที่		
19. ธุรกิจของท่านมุ่งมั่นที่จะให้บริการลูกค้าในตลาดต่างประเทศในระดับเดียวกันกับลูกค้าในประเทศ		
20. ธุรกิจของท่านมีความสามารถเพียงพอในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก หรือธรรมเนียมทางวัฒนธรรมของลูกค้าในตลาดต่างประเทศ		
21. ธุรกิจของท่านมีความชำนาญในการจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดต่างประเทศได้เป็นอย่างดี เช่น การระบุและการเลือกบริษัทผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ และคำนวณต้นทุนการขนส่งสินค้า		
22. ธุรกิจของท่านมีความรู้เพียงพอในเรื่องกลไกการชำระเงินเมื่อมีการส่งออก เช่น การเตรียมและตรวจสอบเอกสารเลตเตอร์ออฟเครดิต(L/C :Letter of Credit)		
23. ธุรกิจของท่านสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกได้ เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพเศรษฐกิจ วัฒนธรรม การเมือง กฎหมาย และเทคโนโลยี		

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นต่อปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ และสภาพแวดล้อมภายนอก

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง ที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดโดย

- | | | |
|---|---------|--------------------|
| 5 | หมายถึง | เห็นด้วยมากที่สุด |
| 4 | หมายถึง | เห็นด้วยมาก |
| 3 | หมายถึง | เห็นด้วยน้อย |
| 2 | หมายถึง | เห็นด้วยน้อยที่สุด |
| 1 | หมายถึง | ไม่เห็นด้วย |

คำถาม: ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ และสภาพแวดล้อมภายนอก อย่างไร

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วยมากที่สุด (5)	เห็นด้วยมาก (4)	เห็นด้วยน้อย (3)	เห็นด้วยน้อยที่สุด (2)	ไม่เห็นด้วย (1)
ปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาด					
ด้านผลิตภัณฑ์					
24. ธุรกิจของท่านทำการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ					
25. ธุรกิจของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น และมีคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกับคู่แข่ง					
26. ผลิตภัณฑ์ของท่านได้รับการยอมรับจากลูกค้าต่างประเทศ					
27. ธุรกิจของท่านให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย					
ด้านราคา					
28. ธุรกิจของท่านเน้นการตั้งราคาผลิตภัณฑ์แบบราคาสูง (Premium Price) เพื่อแสดงภาพลักษณ์ของตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของสินค้าที่อยู่ในระดับสูง					
29. ธุรกิจของท่านมีการตั้งราคาต่ำสำหรับช่วงฤดูกาลที่ยอดขายน้อย					
30. ธุรกิจของท่านตั้งราคาต่ำกว่าผู้นำเล็กน้อยในช่วงฤดูกาลที่ยอดขายดี					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
	31. ธุรกิจของท่านมีการตั้งราคาตามตลาด(Market Pricing) โดยมีการตั้งราคาขายสินค้าแตกต่างกันไปในแต่ละตลาดแต่ละประเทศ				
ดัชนีของทงกกรจัดจำหน่าย					
32. ธุรกิจของท่านมีการจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านคนกลาง เช่น ผ่านพนักงานขายของธุรกิจ ตัวแทนขาย ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง					
33. ธุรกิจของท่านใช้บริษัทในเครือต่างประเทศทำการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับธุรกิจ					
34. ธุรกิจของท่านมีพนักงานขายไปเยี่ยมลูกค้าเป็นประจำ					
ดัชนีการส่งเสริมการตลาด					
35. ธุรกิจของท่านใช้การโฆษณาสินค้าเพื่อจูงใจลูกค้า					
36. ธุรกิจของท่านทำการขายโดยใช้พนักงานขาย(Personal selling)ซึ่งเป็นคนท้องถิ่นเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า					
37. ธุรกิจของท่านทำการส่งเสริมการขายโดยมีการจัดกิจกรรมในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าเช่น การลดราคาสินค้า การให้ของแถม การให้สินค้าตัวอย่าง					
38. ธุรกิจของท่านทำการประชาสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับลูกค้าเพื่อให้เกิดความสัมพันธ์และภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของลูกค้า					
ปัจจัยด้านกลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ					
การวางแผน					
39. ธุรกิจของท่านมีการกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน					
40. ธุรกิจของท่านมีการกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน					
41. ธุรกิจของท่านให้ความสำคัญและวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอ					
42. ธุรกิจของท่านมุ่งพัฒนาการดำเนินงานให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ที่กำหนดไว้					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
การจัดองค์การ					
43. ธุรกิจของท่านมีรูปแบบโครงสร้างองค์การที่ส่งผลต่อการตัดสินใจที่รวดเร็ว					
44. พนักงานขององค์การในแต่ละฝ่ายสามารถทำงานร่วมกันได้					
45. ธุรกิจของท่านมีระบบและขั้นตอนในการทำงานที่ช่วยให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชา					
46. ธุรกิจของท่านมีการกระจายอำนาจและกระตุ้นการดำเนินงานของพนักงาน					
การขึ้นใจ					
47. ผู้บริหารมีความสามารถในการยุติความขัดแย้งในองค์การ					
48. ธุรกิจของท่านมีระบบสนับสนุนและสร้างแรงจูงใจแก่บุคลากรอย่างชัดเจน					
49. ผู้บริหารมีความสามารถในการบริหารจัดการองค์การเมื่อต้องเผชิญกับโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ					
50. การตัดสินใจส่วนใหญ่จะรวมศูนย์ไว้ที่ผู้บริหารระดับสูงสุด					
51. รูปแบบการสื่อสารในองค์การส่วนใหญ่เป็นแบบบนลงล่าง(จากผู้บริหารไปยังบุคลากร)					
52. ผู้บริหารมีการผลักดันและสนับสนุนการทำงานเป็นทีม					
การควบคุม					
53. ธุรกิจของท่านมีการกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงานโดยการวัดคุณภาพของผลงานหรือผลผลิต					
54. ธุรกิจของท่านมีการดำเนินการแก้ไขเมื่อเกิดปัญหาหรือเกิดสภาพที่ไม่พึงประสงค์ในองค์การ					
55. ธุรกิจของท่านมีระบบในการประเมินผลการปฏิบัติงานจากบนลงล่าง(ผู้บังคับบัญชาประเมินผู้ใต้บังคับบัญชา)					
ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอก					
สภาพแวดล้อมทางวัฒนธรรม					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
56. วัฒนธรรมและประเพณีท้องถิ่นมีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้า ของลูกค้า					
57. ธุรกิจของท่านนำวัฒนธรรมของท้องถิ่นมาสร้างจุดขาย ให้กับธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า					
58. ธุรกิจของท่านมีการปรับรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับ วัฒนธรรมของประเทศคู่ค้า					
59. ธุรกิจของท่านนำประเพณีและวัฒนธรรมของท้องถิ่นมา สร้างอัตลักษณ์ให้สินค้าและบริการให้โดดเด่น ชัดเจน น่าจดจำ					
สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ					
60. การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ ส่งผลต่อ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของยอดขายสินค้า					
61. การเปลี่ยนแปลงของขนาดตลาด(Market Size)คู่ค้า ส่งผลต่อการพัฒนาการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่ต้องปรับ วิธีการนำเสนอสินค้าและบริการ					
62. การพัฒนาของประเทศคู่ค้า เช่น การพัฒนาโครงสร้าง พื้นฐาน ระดับการพัฒนาสู่สังคมเมือง สภาพการเงินเพื่อ ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ					
63. การมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้ามีผลต่อ ความเชื่อมั่นในการลงทุนและแผนการพัฒนาธุรกิจใน อนาคต					
สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย					
64. การมีเสถียรภาพของรัฐบาลในประเทศคู่ค้า ก่อให้เกิด ความเชื่อมั่นต่อการดำเนินงานของธุรกิจ					
65. ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศคู่ค้ามีผลกระทบ โดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจ					
66. การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายของประเทศคู่ค้า เช่น กฎหมายภาษี กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาหรือ กฎหมายส่งเสริมการลงทุน ทำให้ธุรกิจเกิดความเสี่ยงต่อ การดำเนินธุรกิจ					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
67. ความมั่นคงของภาครัฐส่งผลต่อการตัดสินใจทำธุรกิจในประเทศไทยของภาคเอกชนหรือนักลงทุนชาวต่างประเทศ					
68. แนวนโยบายของภาครัฐบาลภายในประเทศ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและศักยภาพด้านการแข่งขันของธุรกิจให้เติบโตต่อเนื่องอย่างสมดุลและยั่งยืน					
69. ข้อกำหนดทางกฎหมายภายในประเทศ เช่น การกำหนดเขตการลงทุน และการมีข้อกำหนดทางการลงทุนส่งผลต่อการเปิดเสรีทางการค้าหรือ ธุรกิจอาจไม่ได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเงินทุนและการพัฒนาเทคโนโลยี					
สภาพแวดล้อมทางด้านคู่แข่ง					
70. ธุรกิจของท่านต้องเผชิญกับคู่แข่งชั้นรายเดิมทั้งในและต่างประเทศเป็นจำนวนมาก					
71. ธุรกิจของท่านมีความได้เปรียบคู่แข่งชั้นในด้านความชำนาญการบริหารงาน และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี					
72. สินค้าที่ผลิตได้หรือจำหน่ายในธุรกิจของท่านมีความแตกต่างจากคู่แข่งชั้นและไม่มีผลิตภัณฑ์ใดทดแทนได้					
73. ธุรกิจของท่านมีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันเหนือกว่าคู่แข่งชั้น					
สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี					
74. ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีส่งเสริมให้การจัดการระบบการทำงานของธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้น					
75. การเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีช่วยให้ธุรกิจมีเทคนิคการผลิตที่ทันสมัยและสามารถผลิตสินค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น					
76. ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ดีส่งเสริมให้ธุรกิจสามารถจัดการติดต่อสื่อสารได้อย่างรวดเร็ว					
77. การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในธุรกิจสามารถลดต้นทุนและช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าให้มากขึ้น					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
78. การนำเทคโนโลยีมาใช้ ในธุรกิจ ช่วยเพิ่มความสามารถ ทางการแข่งขันและช่องทางการตลาดให้มากขึ้น					
ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ					
ด้านผลประกอบการของธุรกิจ					
79. ธุรกิจของท่านมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา					
80. ธุรกิจของท่านมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา					
81. ธุรกิจของท่านมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มอย่างต่อเนื่อง ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา					
82. ธุรกิจของท่านสามารถรักษาระดับค่าใช้จ่ายให้เหมาะสม และลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลงได้					
ด้านลูกค้า					
83. จำนวนลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ ผ่านมา					
84. ลูกค้ารายเก่ามีการเพิ่มยอดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา					
85. ลูกค้ารายเก่ากลับมาซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง ในช่วงเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากสินค้าของธุรกิจมีความโดดเด่น และแตกต่างจากคู่แข่ง					
86. ในภาพรวมลูกค้ามีความพึงพอใจต่อสินค้าที่ซื้อไป					
ด้านกระบวนการภายใน					
87. ธุรกิจของท่านมีการประชาสัมพันธ์ ชื่อเสียงของธุรกิจให้ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายมากขึ้น					
88. ธุรกิจของท่านมีการลดขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อให้เกิด ความรวดเร็ว ประหยัดเวลาและลดของเสียในการ ดำเนินงาน					
89. ธุรกิจของท่านดำเนินการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าอย่าง ถูกต้องและตรงต่อเวลาเสมอ					
90. ธุรกิจของท่านมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาด อย่างต่อเนื่อง					

ประเด็นพิจารณา	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วย มาก ที่สุด (5)	เห็นด้วย มาก (4)	เห็นด้วย น้อย (3)	เห็นด้วย น้อย ที่สุด (2)	ไม่เห็น ด้วย (1)
ด้านกรเรียนรู้และการเติบโตขององค์กร					
91. ธุรกิจของท่านมีความพยายามในการเสนอแนะวิธีการพัฒนากระบวนการทำงานของพนักงานอย่างต่อเนื่อง					
92. ธุรกิจของท่านมีการฝึกอบรมของพนักงานทุกระดับในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ					
93. ธุรกิจของท่านมีระบบการพิจารณาการเลื่อนตำแหน่งงานอย่างเป็นธรรมและมีความเหมาะสมกับความรู้ความสามารถของพนักงาน					
94. ธุรกิจของท่านมีการเปิดโอกาสให้พนักงานทุกระดับได้ใช้ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงาน					
95. ธุรกิจของท่านมีการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานที่กระตุ้นให้พนักงานสร้างสรรค์นวัตกรรม					
96. ธุรกิจของท่านมีการนำข้อมูลสารสนเทศมาใช้ประกอบการตัดสินใจในการทำงานของพนักงาน					
97. ธุรกิจของท่านมีการนำข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายหรือผู้มีส่วนได้เสียกับองค์กรมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับองค์กร					

ตอนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

98. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาดในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

99. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยด้านกลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

100. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอกในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

101. ข้อเสนอแนะในด้านอื่น ๆ

ภาคผนวก ข
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

PAYAP UNIVERSITY

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ	ตำแหน่ง-หน่วยงานของผู้เชี่ยวชาญ
1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. หัตพงษ์ อวีโรธนานนท์	อาจารย์ประจำหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (PhD.) สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
2. อาจารย์ ดร. ศรีสุดา แซ่ลี	อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ
3. อาจารย์ ดร. ภาศิริ เขตปิยรัตน์	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์

ภาคผนวก ค
ค่า Tolerance และค่า VIF

PAYAP UNIVERSITY

ค่าTolerance และค่าVIF

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.701	.205		3.428	.001		
	LMK	.205	.045	.214	4.609	.000	.867	1.153
	LMG	.246	.051	.270	4.800	.000	.588	1.701
	LEN	.345	.058	.327	5.945	.000	.615	1.627

a. Dependent Variable: LSS

PAYAP UNIVERSITY

ประวัติผู้ดำเนินการวิจัย

2. ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ชื่อ-นามสกุล ภาษาไทย	อาจารย์ ดร. สุวรรณา พลอยศรี
ภาษาอังกฤษ	Suwanna Ploysri, D.B.A
ตำแหน่ง	อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการ
หน่วยงานที่สังกัด	สาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ
หมายเลขโทรศัพท์	053-241255 ต่อ 415 โทรสาร 053-241255 ต่อ 407
ที่อยู่และรหัสไปรษณีย์	201/59 หมู่บ้านกาญจนาภิเษกนิเวศ 6 ตำบลเหมืองแก้ว อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ 50180
หมายเลขโทรศัพท์มือถือ	081-8815958
E-Mail Address	kob_suwanna@hotmail.com
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี บธ.บ. (การจัดการ) จากมหาวิทยาลัยพายัพ พ.ศ. 2538 ปริญญาโท บธ.ม. (บริหารธุรกิจ) จากมหาวิทยาลัยพายัพ พ.ศ. 2543 ปริญญาเอก บธ.ด. (การบริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยนเรศวร พ.ศ. 2557
สาขาวิชาการที่มีความชำนาญเป็นพิเศษ	การจัดการทั่วไป
ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย	
ผลงานวิจัย	พ.ศ. 2548 ความคิดเห็นของอาจารย์และนักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพต่อการ เรียนการสอนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)
บทความทางวิชาการ	
	1. สุวรรณา พลอยศรี. (2551). ความคิดเห็นของอาจารย์และนักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพต่อการเรียนการสอนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning). <i>วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ</i> . ก.ค. - ธ.ค. : 99-114.
	2. สุวรรณา พลอยศรี และบัณฑิต สวรรยาวิสุทธิ. (2552). การจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดสำหรับธุรกิจที่อ่อนแอ. <i>วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ</i> . ม.ค. - มิ.ย. : 3-27.
	3. สุวรรณา พลอยศรี และ ชาตรี ปรีดาอนันตสุข. (2557). ปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของมหาวิทยาลัยเอกชนในประเทศไทย. <i>วารสารวิทยาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง</i> . ก.ค. - ธ.ค. : 127 - 145.