

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการวิจัย

การรายงานสรุปสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ปี 2555 ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ระบุว่า มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ของ SMEs ณ สิ้นไตรมาส 3 เท่ากับ 3.12 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 37.1 ของมูลค่า GDP และมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.82 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว ซึ่งสถานการณ์การส่งออกและการนำเข้าของธุรกิจ SMEs ใน 10 เดือนแรก ปี 2555 (มกราคม - ตุลาคม) พบว่าการส่งออกของ SMEs ไทยมีมูลค่าการส่งออกรวม 1,669,116.76 ล้านบาท หดตัวลงร้อยละ 0.39 และเมื่อพิจารณาถึงดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการภาคการค้าและบริการ (TSSI) ของ SMEs ใน 10 เดือนแรกของปี 2555 (มกราคม - ตุลาคม) พบว่ามีทิศทางการปรับตัวลดลง ทั้งนี้ มีสาเหตุมาจากการปรับตัวลดลงขององค์ประกอบด้านกำไรและต้นทุน สาขาธุรกิจที่มีการปรับตัวลดลง ได้แก่ ค่าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ค่าปลีกอุปโภคบริโภคสมัยใหม่และดั้งเดิม บริการด้านการขนส่ง และร้านอาหาร อย่างไรก็ตามแนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2556 ยังมีความเสี่ยงทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจโลก ทั้งปัญหาหนี้สาธารณะในยุโรป ปัญหาเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาที่ยังไม่ฟื้นตัว และประสบปัญหาการมีหนี้สาธารณะและการขาดดุลงบประมาณค่อนข้างสูง ปัญหาการว่างงานในสหรัฐอเมริกาและยุโรป ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเปลี่ยนแปลงบ่อยทางธรรมชาติ ส่วนปัจจัยลบภายในประเทศอยู่ที่เสถียรภาพทางการเมือง และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่เงินบาทจะแข็งค่ามากขึ้นส่งผลกระทบต่อ การส่งออก ภัยธรรมชาติ การขาดแคลนแรงงานในบางอุตสาหกรรม ปัญหาต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการปรับค่าแรงวันละ 300 บาท ทั่วประเทศรวมไปถึงการปรับขึ้นของค่าพลังงาน ทั้งน้ำมัน ไฟฟ้า ค่าขนส่งซึ่งส่งผลกระทบต่อด้านลบกับธุรกิจ SMEs ทั้งสิ้น (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2555)

จากสภาวะการณดังกล่าวได้สร้างความเสียหายให้กับนักธุรกิจทั้งรายใหญ่ รายเล็ก ทั้งนี้มีหน่วยงานที่ระดมความคิดเห็นและหาแนวทางแก้ไข อาทิ ส่งเสริมให้มีการส่งออกเพิ่มขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ส่งเสริมธุรกิจการท่องเที่ยวต่าง ๆ ทั้งนี้เพราะเล็งเห็นว่าธุรกิจ SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ เช่น ช่วยสร้างงาน สร้างมูลค่าเพิ่ม สร้างเงินตราต่างประเทศ ลดการ

นำเข้าสินค้าต่างประเทศ เป็นจุดเริ่มต้นในการประกอบธุรกิจ เชื่อมโยงกับกิจกรรมขนาดใหญ่และภาคการผลิตอื่น เป็นแหล่งพัฒนาทักษะฝีมือ และสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจ ปัจจุบันกิจการประเภทธุรกิจ SMEs ในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 95 ของธุรกิจทั้งหมดและมีการจ้างงานกว่าร้อยละ 50 ของธุรกิจทั้งหมด ดังนั้น SMEs จึงมีส่วนสำคัญต่อการสร้างงาน สร้างรายได้ และเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจขนาดใหญ่ต่อไป อย่างไรก็ตามธุรกิจ SMEs ในประเทศไทยก็ยังมีประสบปัญหาหลายประการคือ 1) การขาดซึ่งจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ (Lack of Entrepreneurships) 2) การจัดการและการบริหารไม่มีประสิทธิภาพ ขาดความสามารถในด้านการจัดการองค์การ การเงิน การบัญชี การตลาด บุคลากร 3) การขาดแคลนบุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญธุรกิจ SMEs 4) การขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ (Skilled Worker) 5) ต้นทุนการผลิตสูง การจัดการไม่ดี การผลิตที่ขาดประสิทธิภาพ ไม่มีการใช้เครื่องจักรหรือเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิต 6) การแข่งขันสูง สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันเป็นสาเหตุทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น 7) ประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่ำ การบริหารจัดการการผลิตไม่เหมาะสม ผลผลิตต่ำ ไม่ได้มาตรฐาน 8) ปัญหาของระบบราชการ ปัญหาด้านเอกภาพและการประสานงานของหน่วยงานที่รับผิดชอบในการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ SMEs (บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม, 2555) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) (2553) ที่สรุปว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยส่วนใหญ่ยังมีจุดอ่อนดังนี้ 1) SMEs ส่วนใหญ่ของไทยยังมีการใช้เทคโนโลยีในระดับต่ำ โดยมีการใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยถึงร้อยละ 47 ทำให้ไม่สามารถยกระดับขีดความสามารถทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมของกิจการได้ 2) มีข้อจำกัดด้านเงินทุน ความรู้ และเครื่องมืออุปกรณ์ในการออกแบบวิจัยสินค้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 3) ขาดแคลนบุคลากรทั้งปริมาณและคุณภาพโดยเฉพาะระดับช่างเทคนิค 4) ขาดแรงจูงใจในการพัฒนานวัตกรรมเนื่องจากยังเห็นว่าการพัฒนานวัตกรรมจะมีความเสี่ยงสูงและมีข้อจำกัดหลายด้าน 5) ขาดความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาทั้งในการพัฒนาและจดทะเบียนการนำทรัพย์สินทางปัญญาไปบริหารเพื่อใช้ประโยชน์ทางธุรกิจและต่อยอดงานสิทธิบัตร รวมทั้งการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา 6) ขาดความสามารถในการเชื่อมโยงกับแหล่งความรู้ และเทคโนโลยีที่มีอยู่นอกองค์กร เช่น การเชื่อมโยงกับกิจการ/ผู้ประกอบการอื่น การเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย และหน่วยงานสนับสนุนภาครัฐ

แม้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยจะเผชิญกับความท้าทายที่เพิ่มขึ้นทั้งจากปัจจัยภายในประเทศและภายนอกประเทศก็ตาม แต่ในปี 2558 นี้จะเป็นปีที่ประเทศต่าง ๆ ทั้ง 10

ประเทศ ในอาเซียนรวมตัวกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) อย่างสมบูรณ์แบบ ซึ่ง AEC จะกลายเป็นบริบทใหม่สำหรับธุรกิจ SMEs ไทย การก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนส่งผลกระทบต่อทั้งทางด้านบวกและด้านลบต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผลกระทบด้านบวกหมายถึงขนาดตลาดที่ใหญ่ขึ้นจากการรวมเป็นตลาดเดียว และการลดอุปสรรคการกีดกันทางการค้าโดยเฉพาะมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ขณะที่ผลในด้านลบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้แก่ การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น เนื่องจากคู่แข่งในกลุ่มที่เคยมีศักยภาพต่ำกว่าจะได้รับประโยชน์จากการมีเสรีทางการค้าและการลงทุน และที่สำคัญหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในอาเซียนเองต่างพยายามหาแนวทางแก้ไขจุดอ่อนเพื่อส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของตนมีศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น (ยุทธศักดิ์ สุภสร, 2556) ดังนั้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในฐานะหน่วยงานหลักที่มีบทบาทและหน้าที่ในการส่งเสริมสนับสนุน SMEs ไทยจึงได้พยายามมุ่งเน้นเตรียมความพร้อมให้ SMEs สามารถใช้ประโยชน์จาก AEC ให้ได้มากที่สุด การเชื่อมโยงวิสาหกิจให้สามารถรองรับกับกระแสโลกาภิวัตน์และเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศเป็นเรื่องที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก รายได้จากการส่งออกเป็นรายได้หลักของประเทศทั้งในส่วนภาพรวมของประเทศและในส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในอนาคตยังคงต้องพึ่งพิงความแข็งแกร่งและเสถียรภาพของภาคการค้าระหว่างประเทศเป็นสำคัญ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2555) และจากรายงานสถิติการค้าระหว่างประเทศปี พ.ศ. 2554 – 2555 ของกรมศุลกากร ซึ่งมีมูลค่าการค้าเพิ่มมากขึ้นปรากฏดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 สถิติการค้าระหว่างประเทศไทยกับอาเซียนปี 2554-2555 (มูลค่า: ล้านเหรียญสหรัฐฯ)

	มูลค่า(ล้านเหรียญสหรัฐฯ)		ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง 2555(ม.ค. -มิ.ย.)
	2554(ม.ค.-มิ.ย.)	2555(ม.ค.-มิ.ย.)	
ส่งออก	26,473.50	28,625.43	8.13
นำเข้า	19,195.32	19,846.57	3.39
ดุลการค้า	7,278.18	8,778.86	20.62
รวม	45,668.82	48,472.00	6.14

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ (อ้างอิงใน พงษ์สรรค์ ลีลาหงส์จุกตา และ ลักคณา วรศิลป์ชัย, 2555)

จากตารางที่ 1 พบว่าการค้าระหว่างประเทศไทยกับอาเซียนมีมูลค่ารวมเพิ่มขึ้นจากรยะเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ร้อยละ 6.14 โดยจำแนกเป็นการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.13 นำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.39 และไทยเป็นฝ่ายเกินดุลการค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.62 ซึ่งจะเห็นได้ว่าการค้าโลก และการค้าระหว่างประเทศระหว่างไทยกับอาเซียนเติบโตอย่างรวดเร็ว มีการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการกันทั่วโลก ประเทศที่เปิดเสรีจะมีสินค้าและบริการจากต่างประเทศหลั่งเข้ามาอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดเอเชีย เช่น จีน และอินเดีย ประเทศในเขตเอเชียแปซิฟิก ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ตลาดสินค้าเริ่มเปลี่ยนจากตลาดเดิม เช่น สหรัฐอเมริกา ยุโรป มาสู่กลุ่มเอเชียแปซิฟิกและกลุ่มประชาคมอาเซียน เพื่อความได้เปรียบทางการค้าระหว่างประเทศ การร่วมพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาค และการแข่งขันทางการค้า โดยประเทศไทยจะเป็นหนึ่งในประเทศที่ได้รับประโยชน์จากการเปิดภูมิภาคอาเซียนอันเนื่องมาจากความชำนาญในภูมิภาค ดังนั้นธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) จึงเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยมาโดยตลอด โดยในอดีตที่ผ่านมารัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการส่งออก (Export) และการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เป็นหลัก อย่างไรก็ตามสภาพการณ์เช่นนี้อาจต้องแปรผันไป โดยเฉพาะเมื่อภาวะการแข่งขันและการช่วงชิงอำนาจทางการค้าการลงทุนจากทั่วโลกรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับประเทศไทยผู้ประกอบการไทยจะต้องปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลง AEC ที่จะเกิดขึ้น เช่น แนวโน้มการออกมาตรการกีดกันทางการค้า(ที่ไม่ใช่ภาษี)มากยิ่งขึ้น การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ภายในอาเซียน การเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง ประชาคมอาเซียนส่งเสริมให้การลงทุนและการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น (พงษ์สรรคร์ สีสานหงส์จุฑาและลักคณา วรศิลป์ชัย, 2555 : 95-96)

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยซึ่งเป็นกลไกหลักในการเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศ สร้างรายได้ ก่อให้เกิดการจ้างงานเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาความยากจน ตลอดจนมีบทบาทในการเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมของประเทศกำลังเผชิญกับภาวะการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันทางธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ ส่งผลให้ต้องมีการปรับตัว การเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะความพร้อมในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศท่ามกลางการมีทรัพยากรในการลงทุนอย่างจำกัดและบริบทที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการศึกษาในเรื่อง

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตภาคเหนือตอนบนซึ่งประกอบไปด้วย 3 จังหวัดได้แก่ เชียงใหม่ เชียงรายและลำปาง ซึ่งเป็นกลุ่มจังหวัดที่มีการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศเป็นอันดับต้นๆ ของภูมิภาคนี้ (สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน1, 2557: 13-17) ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาศักยภาพบริหารจัดการต่าง ๆ ภายในองค์กร และการปรับตัวของธุรกิจระหว่างประเทศให้สามารถแข่งขันและพัฒนาให้เกิดความยั่งยืนเพื่อเป็นกลไกที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้มีดังนี้

1. เพื่อสำรวจความพร้อมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตของประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการ (เจ้าของหรือผู้บริหารระดับสูง) ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย ที่ได้รับการจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 100 แห่ง เชียงรายจำนวน 120 แห่งและลำปางจำนวน 19 แห่ง รวมทั้งสิ้น จำนวน 239 แห่ง จำนวนประชากร 478 คน (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่, 2557)

ตัวแปรที่จะทำการวิจัย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ มีดังนี้

1. ตัวแปรตาม ได้แก่ ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ
2. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ และ สภาพแวดล้อมภายนอก

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

ประโยชน์ที่ได้รับในการวิจัยครั้งนี้มีดังนี้

1. ทราบปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย
2. ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศใช้เป็นแนวทางในการบริหารงานเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับองค์กร
3. หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใช้เป็นแนวทางในการวางแผนและกำหนดยุทธศาสตร์ SMEs ในประเทศไทยต่อไป
4. นักวิจัย นักวิชาการ นักศึกษา สามารถใช้ผลการวิจัยเป็นแหล่งข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าประยุกต์ใช้องค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศเพื่อการขยายผลต่อไปในอนาคต

1.5 นิยามศัพท์

ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ หมายถึง ปัจจัยที่ส่งอิทธิพล หรือส่งผล หรือมีความสัมพันธ์อย่างมีเหตุมีผลกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศที่สร้างขึ้นจากทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย ปัจจัยด้านกลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ และสภาพแวดล้อมภายนอก

กลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศ หมายถึง กระบวนการการวางแผนและบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อให้เกิดกำไรจากการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า โดยที่

ผลิตภัณฑ์ หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้เช่น บรรจุภัณฑ์ สี คุณภาพ ตราสินค้า การบริการ และชื่อเสียง

ราคา หมายถึง มูลค่าของสินค้าหรือบริการที่กำหนดขึ้นโดยแสดงในรูปจำนวนเงินเพื่อใช้เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง กลไก กระบวนการ และกิจกรรมสร้างสรรค์ที่จะทำให้สินค้าและบริการเคลื่อนย้ายเปลี่ยนมือไปสู่ตลาด

การส่งเสริมการตลาด หมายถึง กระบวนการติดต่อสื่อสารทางการตลาดระหว่าง ผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้เกี่ยวข้องในกระบวนการซื้อเพื่อเป็นการให้ข้อมูล การจูงใจ และการย้ำเตือนการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และตราอีโก้

กลยุทธ์ตามหน้าที่ทางการจัดการ หมายถึง กระบวนการการวางแผน การจัดองค์การ การขึ้นนำ และการควบคุม ในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การในระยะยาว โดยที่

การวางแผน หมายถึง การกำหนดแนวทางในการปฏิบัติสำหรับองค์การในอนาคต โดยการกำหนดเป้าหมาย นโยบาย และรายละเอียดต่าง ๆ ของงานไว้ล่วงหน้าเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ดำเนินงานยึดถือปฏิบัติโดยมุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกัน

การจัดองค์การ หมายถึง การกำหนดโครงสร้างขององค์การจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องทำ โดยวิธีแบ่งหน้าที่ต่าง ๆ ตามลักษณะงานในทุก ๆ ระดับขององค์การให้มีความสัมพันธ์สอดคล้องกันตลอดทั้งองค์การ

การขึ้นนำ หมายถึง ภาระหน้าที่ของผู้บริหารที่ต้องใช้ศิลปะในการขึ้นนำเพื่อสามารถจูงใจให้พนักงานมีความคิดสร้างสรรค์และทุ่มเทให้กับองค์การ ความจงรักภักดีต่อองค์การ และความร่วมมือกับฝ่ายอื่นๆ

การควบคุม หมายถึง วิธีการหรือกระบวนการตรวจสอบ เพื่อตรวจสอบแผนงานและกิจกรรมที่ได้กำหนดไว้ว่ามีการปฏิบัติงานสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ หรือเป็นไปตามมาตรฐานที่ระบุไว้หรือไม่ อย่างไร และหากมีการคลาดเคลื่อนก็ดำเนินการปรับเปลี่ยนแก้ไขเพื่อให้เป้าหมายเป็นไปในทิศทางที่มุ่งสู่ภารกิจหลักขององค์การที่ตั้งไว้

สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง ปัจจัยที่อยู่ภายนอกองค์การซึ่งองค์การไม่สามารถควบคุมให้เป็นไปตามความต้องการขององค์การได้ ซึ่งมีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจอย่างมากประกอบด้วย สังคมและวัฒนธรรม เศรษฐกิจ การเมืองและกฎหมาย คู่แข่งขัน และเทคโนโลยี โดยที่

สังคมและวัฒนธรรม หมายถึง แนวคิด ความเชื่อ ทัศนคติของผู้คนในประเทศหนึ่ง ซึ่งเป็นกรอบกำหนดพฤติกรรมแบบแผนของการดำรงชีวิต การอยู่รวมกลุ่มในสังคม

สภาพเศรษฐกิจ หมายถึง สภาพการที่ก่อให้เกิดการผลิต การจำหน่ายและการบริโภค เช่น รายได้ของประชากร ขั้นตอนของวัฏจักรธุรกิจ การจ้างงาน สภาพการเงินเพื่ออัตราการแลกเปลี่ยนเงินตรา การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ

การเมืองและกฎหมาย หมายถึง กระบวนการและวิธีการที่จะได้มาและรักษาการสนับสนุนกิจกรรมที่ทำในนามสาธารณะ หรือกิจกรรมที่มีผลกระทบต่อส่วนรวม เช่น ความมั่นคงทางการเมือง ระบบการปกครองของประเทศ กฎหมายหรือข้อบังคับ นโยบายของรัฐบาลต่อการดำเนินธุรกิจ

คู่แข่งชั้น หมายถึง การที่คู่ต่อสู้ตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไปแย่งชิงความได้เปรียบความสามารถ ความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจ

เทคโนโลยี หมายถึง สิ่งที่มีมนุษย์พัฒนาขึ้น เพื่อช่วยในการทำงานหรือแก้ปัญหาต่าง ๆ เช่น อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร วัสดุ หรือ แม้กระทั่งที่ไม่ได้เป็นสิ่งของที่จับต้องได้ เช่น กระบวนการต่าง ๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการผลิต เครื่องจักร เครื่องมือ คอมพิวเตอร์ ข้อมูลข่าวสาร

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึง ความสามารถขององค์การในการปรับตัวและรักษาผลการดำเนินงานของธุรกิจให้เติบโตได้อย่างมั่นคงและใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอย่างจำกัดให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยใช้ Balanced Scorecard เป็นแบบวัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใน 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านผลประกอบการด้านการเงิน ซึ่งประกอบด้วย กำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ยอดขายที่เติบโตขึ้นของธุรกิจ และส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น 2) ด้านลูกค้า ซึ่งประกอบด้วยจำนวนลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น อัตราการกลับมาใช้หรือซื้อซ้ำของลูกค้า อัตราความพึงพอใจของลูกค้า 3) ด้านกระบวนการภายใน ซึ่งประกอบด้วย การปรับปรุงกระบวนการทำงานนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ 4) ด้านการเรียนรู้และการเติบโตซึ่งประกอบด้วย การพัฒนาบุคลากร การจูงใจและขวัญกำลังใจของพนักงาน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึงการดำเนินกิจกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับประเทศต่าง ๆ ตั้งแต่สองประเทศขึ้นไปของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งได้แก่ การส่งออกสินค้าและบริการ การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ และการร่วมทุนกับธุรกิจต่างชาติโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งหวังกำไร

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย หมายถึงกิจการที่มีการจ้างคนงานไม่เกิน 200 คนและตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย และลำปาง ที่ทำการส่งออกสินค้าและบริการ ลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ และร่วมทุนกับธุรกิจต่างชาติ

ความพร้อมของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึง สภาพที่มีเตรียมการไว้ล่วงหน้าในการดำเนินงานเกี่ยวกับธุรกิจส่งออก ได้แก่ ผลผลิตภัณฑ์ การตลาด การผลิต การเงิน การบริหารจัดการ สิ่งแวดล้อมของตลาดต่างประเทศ การส่งมอบและธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ