

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แบบสอบถาม

แนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดระยอง

ผู้วิจัยเป็นนักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี จะทำการวิจัยเพื่อประกอบการศึกษาตามหลักสูตร จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านได้โปรดกรอกแบบสอบถามทุกข้อเพื่อความสมบูรณ์ของการวิจัย คำตอบของท่านจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ และจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ในภาพรวมเพื่อประโยชน์ทางการศึกษา

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าคำตอบที่เป็นจริงและตรงกับความคิดเห็นของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

	สำหรับผู้วิจัย
1. เพศ	
<input type="checkbox"/> 1) ชาย	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2) หญิง	
2. อายุ	
<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่า 25 ปี	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2) 25 - 34 ปี	
<input type="checkbox"/> 3) 35 - 44 ปี	
<input type="checkbox"/> 4) มากกว่า 44 ปี	
3. ระดับการศึกษา	
<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2) ปริญญาตรี	
<input type="checkbox"/> 3) สูงกว่าปริญญาตรี	
4. จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า	
<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2) 5 - 10 ปี	
<input type="checkbox"/> 3) มากกว่า 10 ปี	
5. รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า	
<input type="checkbox"/> 1) เจ้าของคนเดียว	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2) มีหุ้นส่วน ไม่จดทะเบียน	
<input type="checkbox"/> 3) ห้างหุ้นส่วนจำกัด	
<input type="checkbox"/> 4) บริษัทจำกัด	

สำหรับผู้วิจัย

6. จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ (รวมทุกคนในกิจการ)

- 1) น้อยกว่า 5 คน 2) 5 - 10 คน
 3) 11 - 15 คน 4) 16 - 20 คน
 5) 21 คนขึ้นไป

7. เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

- 1) น้อยกว่า 100,000 บาท
 2) 100,001 - 500,000 บาท
 3) 500,001 - 1,000,000 บาท
 4) 1,000,001 - 3,000,000 บาท
 5) 3,000,001 - 5,000,000 บาท

8. มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน โดยเฉลี่ย

- 1) น้อยกว่า 5,000 บาท
 2) 5,000 - 10,000 บาท
 3) 10,001 - 20,000 บาท
 4) 20,001 - 50,000 บาท
 5) 50,001 บาทขึ้นไป

9. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (หลังหักค่าใช้จ่ายในการประกอบกิจการ)

- 1) น้อยกว่า 10,000 บาท
 2) 10,000 - 30,000 บาท
 3) 30,001 - 50,000 บาท
 4) 50,001 - 80,000 บาท
 5) 80,001 - 100,000 บาท
 6) 100,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

รายการ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	
การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ						
1. ประมูลตามโรงงาน						<input type="checkbox"/>
2. รับซื้อหน้าร้าน						<input type="checkbox"/>
3. รับซื้อตามบ้านเรือน						<input type="checkbox"/>
4. ซื้อจากบุคคลทั่วไป						<input type="checkbox"/>
5. ซื้อจากรถเงินชาเล็ง						<input type="checkbox"/>
6. ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย						<input type="checkbox"/>
7. ซื้อจากรถเก็บขยะ						<input type="checkbox"/>
8. ซื้อจากร้านรับซื้อของเก่าขนาดเล็ก						<input type="checkbox"/>
9. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ						<input type="checkbox"/>
10. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษแก้วและขวดต่างๆ						<input type="checkbox"/>
11. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ						<input type="checkbox"/>
12. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษพลาสติก						<input type="checkbox"/>
แหล่งจำหน่ายของเก่า						
13. โรงงานอุตสาหกรรม						<input type="checkbox"/>
14. บริษัทก่อสร้าง						<input type="checkbox"/>
15. ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่						<input type="checkbox"/>
16. ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ						<input type="checkbox"/>

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	
ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร						<input type="checkbox"/>
17. เศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ						<input type="checkbox"/>
18. เศษแก้ว และขวดต่างๆ						<input type="checkbox"/>
19. เศษกระดาษ						<input type="checkbox"/>
20. เศษพลาสติก						<input type="checkbox"/>
ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า						<input type="checkbox"/>
21. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทำได้ยาก						<input type="checkbox"/>
22. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน						<input type="checkbox"/>
23. มีการรั่วไหลทางการเงิน						<input type="checkbox"/>
24. มีการแข่งขันทางการตลาดสูง						<input type="checkbox"/>
25. ราคาสินค้าขึ้น-ลงเร็ว						<input type="checkbox"/>
26. ยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย						<input type="checkbox"/>
27. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง						<input type="checkbox"/>
28. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการขาด ประสบการณ์						<input type="checkbox"/>
29. ขาดแคลนแรงงาน						<input type="checkbox"/>
30. พนักงานขาดความซื่อสัตย์						<input type="checkbox"/>

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	
การแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า						
31. พยายามลดภาระหนี้สินที่ไม่จำเป็น						<input type="checkbox"/>
32. กักตุนสินค้าอย่างเหมาะสม						<input type="checkbox"/>
33. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย						<input type="checkbox"/>
34. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย						<input type="checkbox"/>
35. เพิ่มมูลค่าของสินค้า						<input type="checkbox"/>
36. ศึกษาหาข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวกับธุรกิจ สม่ำเสมอ						<input type="checkbox"/>
37. มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่อ-ติดตาม ลูกค้าสม่ำเสมอ						<input type="checkbox"/>
38. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการ ใฝ่หาความรู้ และประสบการณ์อยู่ตลอดเวลา						<input type="checkbox"/>
39. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสม ให้กับพนักงาน						<input type="checkbox"/>
40. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน						<input type="checkbox"/>

“ขอขอบคุณทุกท่านในการให้ความร่วมมือกรอกแบบสอบถาม”

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - ชื่อสกุล	นางวรรณัท เก่งรุ่งเรืองชัย
วัน เดือน ปีเกิด	14 กุมภาพันธ์ 2521
ภูมิลำเนา	จังหวัดเพชรบุรี
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2543	ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
พ.ศ. 2545	ประกาศนียบัตรวิชาชีพครู มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
พ.ศ. 2553	ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ. 2543	โรงเรียนเทพสัมฤทธิ์วิทยา กรุงเทพมหานคร ครูประจำชั้นแผนกอนุบาล
พ.ศ. 2546	ร้านรุ่งเรืองโลหะกิจ จังหวัดระยอง ผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่า