

ความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการในปัจจุบัน

อ. ยาวลักษณ์ เกสโรบมา*

บทคัดย่อ

ปัจจุบัน มีหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐบาล และภาคเอกชน รวมถึงประชาชนทั่วไปให้ความสนใจคำว่า "การเป็นผู้ประกอบการ" (Entrepreneurship) มากขึ้น ทั้งนี้เป็นผลมาจากรัฐบาลได้ให้ความสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนา SMEs คำว่า "การประกอบการ" เริ่มมีมาตั้งแต่ศตวรรษที่ 17 จนถึง ศตวรรษที่ 20 ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรม 3 ด้าน คือ การริเริ่ม การจัดการ และการยอมรับความเสี่ยง หรือ ความล้มเหลว ทั้งนี้ได้มีผู้เชี่ยวชาญแต่ละด้านได้ให้ความหมายของการประกอบการที่แตกต่างกันไป โดยสามารถสรุปความหมายของการเป็นผู้ประกอบการ ว่า หมายถึง กระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีคุณค่า โดยใช้เวลาให้คุ้มค่าและพอเพียง ประกอบกับการเงิน จิตวิทยา ความเสี่ยงทางสังคม รวมถึงการรับผลที่ได้จากเงินลงทุน ความพึงพอใจ และความเป็นอิสระ

นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ เพราะการดำเนินกิจกรรมของการประกอบการ คือ สิ่งกระตุ้นให้เศรษฐกิจเจริญเติบโต ดังนั้นรัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับ SMEs และมุ่งสร้างวัฒนธรรมหรือสังคมผู้ประกอบการให้แพร่หลาย เพื่อสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีพื้นฐานความรู้และขีดความสามารถ และเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าประเทศไทยนั้นมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและประสิทธิภาพ สามารถช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้มีความเจริญก้าวหน้า และแข่งขันในระดับเวทีการค้าโลกได้อย่างยั่งยืน

คำสำคัญ : การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

บทนำ

ครอบครัวคนไทยถูกปลูกฝังตั้งแต่ยังเด็กว่าเมื่อเติบโตขึ้นเจ้าจงเรียนให้จบการศึกษา มีการศึกษาที่ดี เล่าเรียนจบแล้วก็ให้ทำงานที่มั่นคง มีเงินเดือนสูงๆ เป็นเจ้าคนนายคน มีครอบครัวที่อบอุ่น และเมื่อมีลูกก็สอนให้ลูกเป็นเหมือนดังที่เคยถูกสั่งสอนมาเป็นวงจรชีวิตที่ควรจะเป็น นั่นหมายความว่าคนไทยมักจะถูกสนับสนุนให้เป็นลูกจ้างมากกว่าการมีธุรกิจหรือประกอบอาชีพเอง โดยเฉพาะคำว่า "เป็นเจ้าคนนายคน" ซึ่งเป็นการสนับสนุนให้รับราชการมากกว่า เพราะการรับราชการ หรือการเป็นลูกจ้างของรัฐบาล มีทั้งเงินเดือน สวัสดิการ ตำแหน่งหน้าที่การงาน อำนาจ ซึ่งถือเป็นเกียรติแก่วงศ์ตระกูล แต่ในปัจจุบันนับจากวิกฤติเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 ลูกจ้างบริษัทเอกชนหลายแห่งตกงาน เนื่องจากการถูกให้ออก หรือเหตุผลอื่นอีกนานัปการ หลายคนเริ่มมองเห็นความไม่แน่นอนของการมีชีวิตแบบลูกจ้าง สังคมการทำงานได้เปลี่ยนไปจากเดิมมาก โดยสังเกตได้จากมีลูกจ้างทั้งภาครัฐบาลและเอกชนได้ผันตัวมาประกอบอาชีพส่วนตัวมากขึ้น อาจเป็นเพราะเขาเหล่านั้นต้องการสร้างความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัว มีความกล้าที่จะเสี่ยง และกล้าลองทำสิ่งใหม่ ๆ แสวงหา และค้นหาโอกาสให้ตนเอง โดยไม่เป็นลูกจ้างของบริษัทเอกชน หรือข้าราชการไปจนกว่าเกษียณอายุ เมื่อกาลเวลาล่วงเลยไปจะเห็นได้ว่าพวกเขาเหล่านี้ได้ช่วยสร้างงานให้กับสังคมอย่างมากมาย รวมถึงทำให้เงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจมากขึ้นกว่าเดิม ดังนั้นรัฐบาลจึงให้ความสำคัญในการสร้างสังคมผู้ประกอบการ เพราะเล็งเห็นว่า ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้

ข้อมูลต่อไปนี้ ชี้ให้เห็นว่าทำไมปัจจุบันรัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับ "ผู้ประกอบการ" มากขึ้น

ข้อมูลจากต่างประเทศ (Hisrich, Robert D. & Peter, Michael P., 2002)

- มีธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาทุก ๆ 11 วินาที
- ในศตวรรษที่ 21 คนอเมริกันส่วนใหญ่มีการศึกษาและเรียนรู้อย่างจริงจังเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ
- 1 ใน 12 คนของประชาชนชาวอเมริกันกำลังพยายามเริ่มสร้างธุรกิจใหม่

* หัวหน้าภาควิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ

ข้อมูลภายในประเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยมีอยู่ประมาณร้อยละ 98 ของธุรกิจในประเทศทั้งหมด และจากความสำเร็จของรัฐบาลไทยในการส่งเสริมผู้ประกอบการ ทำให้คณะรัฐมนตรีจากประเทศในทวีปแอฟริกาจำนวนหนึ่ง พร้อมกับเจ้าหน้าที่ระดับ CEO จากสมาชิก 11 องค์กรของ เทคโนโลยี แอฟริกา รวมถึงเจ้าหน้าที่ UNDP ได้มาศึกษาดูงานด้านการส่งเสริมผู้ประกอบการในประเทศไทย

ความสำเร็จในการส่งเสริมผู้ประกอบการข้างต้นเป็นผลมาจากรัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับนโยบายการส่งเสริมและการพัฒนา SMEs โดยมีมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2546 กำหนดเป็น **นโยบายและแผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2546 - 2549** ซึ่งหลักการหนึ่งที่สำคัญของนโยบายดังกล่าวได้แก่ **การสร้างวัฒนธรรมหรือสังคมผู้ประกอบการให้แพร่หลาย เพื่อสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีพื้นฐานความรู้และขีดความสามารถ** โดยกำหนดเป็นยุทธศาสตร์สำหรับการดำเนินงานเพื่อสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่รวมถึงการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการใหม่ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการประกอบธุรกิจเดิมต่อจากรุ่นก่อน รวมทั้งการสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ให้มีพื้นฐานความรู้สมัยใหม่จากโครงการ **"เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่"** โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และปรากฏผลการดำเนินงาน คือ ผู้ที่ผ่านการอบรมของโครงการ จำนวน 1,494 ราย ในปี 2545 และ 921 ราย ในปี 2546 สามารถจัดตั้งธุรกิจใหม่ ขยายและรับช่วงธุรกิจได้ และมีการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่อีกจำนวนมาก ในปีต่อๆ มาจากการที่รัฐบาลได้มีการกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการ และแนวทางในการดำเนินงาน จึงทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่า การเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ของประเทศไทยนั้นสามารถทำได้อย่างมีศักยภาพและประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ประกอบการใหม่นี้ นับเป็นเซลล์เศรษฐกิจใหม่ที่จะช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้มีความเจริญก้าวหน้าและสามารถก้าวไปสู่การแข่งขันได้อย่างยั่งยืนในเวทีการค้าโลกต่อไป

วิวัฒนาการของแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

ยุคแรก

มาร์โค โปโล (Marco Polo) ได้เซ็นด์สัญญากู้เงินกับผู้ลงทุนในอัตรา 22.5% พร้อมกับการประกันภัย ในขณะที่ผู้ลงทุนไม่มีความเสี่ยงใดๆ ผู้เดินทางต้องเป็นผู้ดำเนินการนำสินค้าไปขายและนำสินค้ากลับมาขาย และต้องรับภาระความเสี่ยงทุกประการที่เกิดขึ้น แต่ถ้าขายแล้วได้กำไรต้องแบ่งกับนายทุนในอัตรา 75% ส่วนผู้เดินทาง ได้ 25%

ยุคกลาง

คำว่า **entrepreneur** มักจะใช้อธิบายถึงบุคคลที่จัดการโครงการขนาดใหญ่ โดยที่ไม่ต้องรับภาระความเสี่ยง เพียงแต่บริหารจัดการโครงการ โดยรัฐบาลของประเทศเป็นผู้จัดหาทรัพยากรให้ทั้งหมด บุคคลที่เป็นผู้ประกอบการ (entrepreneur) ในยุคกลางนั้น มักเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับศาสนา บุคคลที่ทำงานเกี่ยวกับสถาปัตยกรรมที่ยิ่งใหญ่ เช่น สร้างโบสถ์ที่สำคัญ สร้างวิหาร สร้างปราสาท สร้างป้อมปราการ เป็นต้น

ยุคศตวรรษที่ 17

ผู้ที่ยอมรับภาระความเสี่ยงของการประกอบการในศตวรรษที่ 17 นั้น คือบุคคลที่ได้ตกลงเซ็นสัญญาการให้บริการหรือส่งสินค้าที่มีการกำหนดเงื่อนไข และราคาคงที่ให้กับหน่วยงานของรัฐบาล จะได้กำไรหรือขาดทุน ผู้ประกอบการ (entrepreneur) ต้องเป็นผู้รับความเสี่ยง หนึ่งในผู้ประกอบการในศตวรรษนี้คือ ชาวฝรั่งเศส ชื่อ จอห์น ลอว์ (John Law) ได้ขอให้รัฐบาลฝรั่งเศสก่อตั้งธนาคารแห่งชาติ (Royal Bank) ในที่สุดธนาคารได้ค่อย ๆ พัฒนาไปเป็นบริษัทซื้อขายไป (trading company) ชื่อบริษัท มิชซิสซิปปี จำกัด (The Mississippi Company) แต่โชคไม่ได้เข้าข้างเขาเลย เมื่อระบบการค้าในฝรั่งเศสเป็นระบบผูกขาด ประกอบกับเขาพยายามดันราคาหุ้นของเขาให้สูงกว่ามูลค่าสินทรัพย์ จึงเป็นสาเหตุที่นำไปให้ธุรกิจของเขาล้มละลายในที่สุด

ริชาร์ด แคนทิลลอน (Richard Cantillon) เป็นนักเศรษฐศาสตร์ และนักเขียน ได้ศึกษาถึงความผิดพลาดของริชาร์ด ลอว์ ดังนั้นเขาจึงได้พัฒนา พร้อมกับคิดค้นทฤษฎีของผู้ประกอบการ (theories of the entrepreneur) เขาได้นิยามศัพท์ของคำว่า **"entrepreneur"** ว่า "บุคคลที่ซื้อสินค้าในราคาที่แน่นอน แต่ขายในราคาที่ไม่แน่นอน" และต้องแบกภาระความเสี่ยง"

ยุคศตวรรษที่ 18

ในทำยุคศตวรรษที่ 18 เป็นยุคของคนที่มีทุนแตกต่างจากคนที่ต้องการทุน หรืออีกนัยหนึ่งคือ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่มีชื่อเสียงจากการเป็นผู้ที่จัดหาเงินทุนให้ (ปัจจุบัน เรียกว่า นายทุน) เหตุผลหนึ่งที่ทำให้เกิดความแตกต่าง คือ ในยุคนั้นเป็นยุคอุตสาหกรรมที่ทำให้เกิดการประดิษฐ์ไปทั่วโลก ทำให้โลกเกิดการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในกรณีของ อีลิ วิทนี และ โทมัส เอดิสัน (Eli Whitney and Thomas Edison) ซึ่งทั้งคู่ได้พัฒนาเทคโนโลยีใหม่ และหาเงินทุนได้ด้วยตนเอง เนื่องด้วยวิทนีได้หาทุนในการซื้อเครื่องปั่นฝ้ายมาจากการยึดทรัพย์ ส่วนเอดิสัน ได้จัดหาทุนจากแหล่งเงินทุนส่วนตัว เพื่อที่จะนำมาพัฒนา และ ทดลองทางวิทยาศาสตร์ ด้านพลังงานไฟฟ้า และด้านเคมี ทั้งคู่คือผู้ใช้เงินทุน (capital users) หรือ ผู้ประกอบการ (entrepreneurs) ไม่ใช่ผู้จัดหาเงินทุน (provider) หรือนักลงทุน (venture capitalists) ดังนั้น นายทุน คือ ผู้ที่เชี่ยวชาญทางด้านการจัดการทางการเงิน และได้รับผลตอบแทนที่สูงจากการลงทุน

ยุคศตวรรษที่ 19 และ 20

ในปลายศตวรรษที่ 19 และต้นศตวรรษที่ 20 ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่มีความแตกต่างจากผู้จัดการ และส่วนมากมักจะมองในด้านเศรษฐศาสตร์

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่จัดตั้งองค์กร และปฏิบัติงานในบริษัท (enterprise) เพื่อให้บุคคลได้รับผลประโยชน์ เขาจะจ่ายเงินให้กับสิ่งที่เป็นที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ (material) สำหรับใช้ที่ดิน (land) สำหรับบริการให้กับลูกค้า (personal services) และสำหรับทุนที่เขาต้องการ (capital) เขามีส่วนช่วยเหลือในการสร้างสรรค์ ทักษะ และความเฉลียวฉลาดในการวางแผน การจัดองค์กร และบริหารบริษัท ยิ่งกว่านั้นก็ต้องยอมรับความเสี่ยงในการขาดทุน การได้กำไร ซึ่งจะเป็นผลที่ตามมาที่ไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าไว้ได้ และ ไม่สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ และรายได้สิ้นปีหลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดแล้ว เขาถึงจะได้ในส่วนที่เหลือเพื่อตัวเอง

แอนดรู คาร์เนกี (Andrew Carnegie) คืออีกหนึ่งตัวอย่างในการอธิบายถึงคำจำกัดความของคำว่า "ผู้ประกอบการ" กล่าวคือ เขาไม่ได้สร้างสิ่งประดิษฐ์อะไรขึ้นมากมาย แต่เขาปรับปรุง และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เศรษฐกิจอยู่รอด และประสบความสำเร็จ คาร์เนกี มาจากครอบครัวชาวสก็อตที่ยากจน เขาทำให้โลกต้องตะลึงกับอุตสาหกรรมเหล็ก และเขาได้สร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างไม่หยุดยั้ง มากกว่าการประดิษฐ์

ในกลางศตวรรษที่ 20 แนวความคิดของ "ผู้ประกอบการ" (entrepreneur) ก็เหมือนกับนักสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ (innovator) กล่าวคือ หน้าที่ของผู้ประกอบการ คือ การปฏิรูป หรือเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิตโดยทำให้เกิดสิ่งประดิษฐ์ขึ้นใหม่ หรือหาวิธีการในการผลิตกับเทคโนโลยีที่ยังไม่เคยใช้กับสินค้าใหม่ หรือผลิตสินค้าเดิมในแนวทางใหม่ การใช้แหล่งวัตถุดิบใหม่ หรือช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ด้วยการจัดการในอุตสาหกรรมใหม่

แนวความคิดในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ เป็นส่วนหนึ่งที่จำเป็นของการประกอบการในความหมายนี้ ความจริงแล้วการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ เป็นการแสดงถึงบางสิ่งใหม่ เป็นหน้าที่ที่ยุ่งยากอีกหนึ่งอย่างสำหรับผู้ประกอบการ เพราะมันไม่เพียงแต่ใช้ความสามารถในการสร้างสรรค์และสร้างกรอบแนวความคิดเท่านั้น แต่ต้องสามารถเข้าใจถึงสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการทำงานในสภาพแวดล้อมต่างๆ ด้วย ความใหม่ประกอบไปด้วยสิ่งใดก็ตามที่มาจากสินค้าใหม่ ระบบช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ วิธีการในการพัฒนาโครงสร้างองค์กรใหม่ เช่น เอ็ดวาร์ด ฮาร์ริแมน (Edward Harriman) ได้จัดระบบใหม่ (reorganize) ให้กับการรถไฟ และจอห์น ปีแอร์ปองต์ มอร์แกน (John Pierpont Morgan) ได้พัฒนา (develop) ธนาคารขนาดใหญ่ของเขา โดยการจัดระบบใหม่ (reorganize) และสนับสนุนทางการเงินให้กับอุตสาหกรรมในประเทศ เหล่านี้คือตัวอย่างของผู้ประกอบการที่เหมาะสมกับคำจำกัดความของ คำว่า "ผู้ประกอบการ" องค์กรที่สร้างสรรค์เหล่านี้จะประสบความสำเร็จไม่ได้ถ้าเพียงแค่นำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ในองค์กรแล้วปราศจากการเริ่มต้นด้วยผู้ประกอบการ

พัฒนาการของทฤษฎีการประกอบการ

ยุคกลาง	บุคคลที่รับพิชชอบโครงการขนาดใหญ่
ศตวรรษที่ 17	บุคคลที่ยอมรับความเสี่ยงในด้านกำไร(ขาดทุน) ในราคาที่คงที่โดยทำสัญญากับรัฐบาล
ค.ศ. 1725	Richard Cantillon : บุคคลที่ยอมรับความเสี่ยง ซึ่งแตกต่างจากผู้ที่จัดหาเงินทุน
ค.ศ. 1803	Jean Baptiste : แยกกำไรของผู้ประกอบการจากการกำไรจากการลงทุน
ค.ศ. 1876	Francis Walker : ความมีชื่อเสียงระหว่างผู้จัดหาเงินทุน ผู้ที่ได้รับดอกเบี้ย และผู้ที่ได้รับกำไรจากความสามารถในการจัดการ
ค.ศ. 1934	Joseph Schumpeter : ผู้ประกอบการคือผู้ที่สร้างสรรค์สิ่งใหม่ และพัฒนาเทคโนโลยีที่ยังไม่เคยได้ทดลองใช้
ค.ศ. 1961	David McClelland : ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่มีความกระตือรือร้น ยอมรับความเสี่ยง
ค.ศ. 1964	Peter Drucker : ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่แสวงหาโอกาสให้มากที่สุด
ค.ศ. 1975	Albert Shapero : ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่เริ่มต้น มีการจัดการทางสังคม มีวิธีการทางเศรษฐศาสตร์ และยอมรับความล้มเหลว
ค.ศ. 1980	Karl Vesper : ผู้ประกอบการ แตกต่างจากนักเศรษฐศาสตร์ นักจิตวิทยา นักธุรกิจ และนักการเมือง
ค.ศ. 1983	Gifford Pinchot : intrapreneur คือ ผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นภายในองค์กรขนาดใหญ่
ค.ศ. 1985	Robert Hisrich : การประกอบการ คือ กระบวนการในการสร้างบางสิ่งบางอย่างที่แตกต่าง โดยใช้เวลาอย่างมีคุณค่า และใช้ความพยายาม ประกอบไปด้วยการเงิน จิตวิทยา และความเสี่ยงทางสังคม เพื่อให้ได้รับผลตอบแทน และความพึงพอใจ

ภาพ: พัฒนาการของทฤษฎีการประกอบการ

ความหมายของคำว่า "ผู้ประกอบการ"

แนวความคิดของผู้ประกอบการ คือ สิ่ง que เพิ่มมาจากหลักปฏิบัติ ความหมายของธุรกิจ (business) การจัดการ (managerial) และความคิดส่วนบุคคล โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวความคิดของการประกอบการ (entrepreneurship) มาจากทัศนคติ หรือมุมมองส่วนบุคคล ตามที่ไดกล่าวมาแล้วในแต่ละยุคสมัยที่ผ่านมา ซึ่งสามารถอธิบายถึงความหมายของผู้ประกอบการได้ ดังนี้

โดยมากแล้วการประกอบการจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรม 3 ด้าน ดังนี้

- การริเริ่ม
- การจัดการ หรือการจัดระบบใหม่ของสังคม และระบบทางเศรษฐศาสตร์ที่นำทรัพยากรกลับมาใช้ และการปฏิบัติทางการบัญชี
- การยอมรับความเสี่ยง หรือความล้มเหลว

ด้านนักเศรษฐศาสตร์ ได้กล่าวว่าผู้ประกอบการคือผู้ที่นำพาทรัพยากร แรงงาน วัตถุดิบ และสินทรัพย์อื่นๆ มาประกอบกันเพื่อสร้างให้เกิดมูลค่า และอีกความหมายหนึ่ง คือ เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง รวมถึงการสร้างนวัตกรรม

ส่วนนักจิตวิทยา ได้กล่าวไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่มีแรงขับภายในตัวเองที่จะทำบางอย่างให้บรรลุถึงความสำเร็จ หรือการหลุดพ้นจากการอยู่ภายใต้อำนาจของผู้อื่น

ในมุมมองของนักธุรกิจ ผู้ประกอบการคือการปรากฏตัวของภัยคุกคาม การเริ่มรุกรานจากคู่แข่งชั้น ในทางตรงกันข้าม สำหรับนักธุรกิจอื่น ผู้ประกอบการเป็นแหล่งในการจัดหา เป็นลูกค้า หรือใครบางคนสร้างคุณค่าให้กับผู้อื่น เท่าที่จะหาหนทางที่ดีกว่าได้ในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากร ลดการสูญเสีย และสร้างงานให้กับผู้อื่นให้เกิดความพอใจ

ซึ่งในแต่ละความหมายของผู้ประกอบการจากหลายๆ มุมมองดังกล่าวจะมีความหมายที่แตกต่างกัน ตามทัศนคติที่แตกต่างกัน แต่ทั้งหมดควรจะประกอบไปด้วยสิ่งๆ ใหม่ การจัดองค์กร การสร้างสรรค์ ความมีมูลค่า และการยอมรับความเสี่ยง

ดังนั้น ผู้ประกอบการ จึงหมายถึง กระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีคุณค่าโดยใช้เวลาให้คุ้มค่า และพอเพียง ประกอบกับการเงิน จิตวิทยา และความเสี่ยงทางสังคม รวมถึงการรับผลที่ได้จากเงินลงทุน ความพึงใจ และความเป็นอิสระ

จากความหมายข้างต้น ได้เน้นย้ำถึงมุมมองพื้นฐานในการเริ่มต้นของผู้ประกอบการ ประการแรกคือ การเป็นผู้ประกอบการ เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการในการสร้างสรรค์ การสร้างบางสิ่งบางอย่างที่มีคุณค่า สิ่งสร้างสรรค์นั้นเป็นสิ่งที่มีความหมายของผู้ประกอบการ และมีค่าสำหรับผู้อื่นในการพัฒนาให้ดีขึ้น ประการที่สอง การประกอบการต้องยึดมั่น จำเป็นที่ต้องใช้เวลาที่พอเพียง เพราะกระบวนการต่างๆ ในการประกอบการ การปฏิบัติการต่างๆ จำเป็นต้องใช้เวลาเป็นอย่างยิ่ง ประการที่สาม ความเสี่ยงที่ต้องเป็นที่ยอมรับในการประกอบการ คือ ความเสี่ยงเกิดจากหลายสิ่งขึ้นอยู่กับสนามการแข่งขันของผู้ประกอบการ แต่โดยทั่วไปมักจะเป็นเรื่องของเงิน จิตวิทยา และสังคม ด้านการเงินเป็นส่วนหนึ่งของคำจำกัดความที่รวมถึงรางวัลในการเริ่มต้นของผู้ประกอบการ ส่วนที่สำคัญที่สุดของรางวัล คือ อิสรภาพ ตามด้วยความพึงพอใจส่วนบุคคล สำหรับกำไรของผู้ประกอบการ เป็นรางวัลทางการเงินที่จะตามมา เงินเป็นสิ่งที่วัดถึงระดับของความสำเร็จ สำหรับบุคคลที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจ ประสบการณ์ ความกระตือรือร้น ความผิดหวัง ความวิตกกังวล และการทำงานหนัก อัตราความล้มเหลวที่สูง คือ ขาดไม่ได้ คู่แข่งขันที่แข็งแกร่ง ทุนไม่เพียงพอ หรือ ขาดความสามารถในการจัดการ การเงินก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงสูง

ความเชื่อเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

1. เชื่อว่า ผู้ประกอบการเป็นมาตั้งแต่เกิด ไม่สามารถสร้างขึ้นได้

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่มีพรสวรรค์ที่เกิดมาด้วยความเฉลียวฉลาด มีการสร้างสรรค์และมีพลังเพราะตัวเขาเองนั้นมีน้อย การสร้างผู้ประกอบการเกิดจากการนำเอาความชำนาญ ความรู้ ประสบการณ์ และการติดต่อสื่อสารมาเป็นเวลานาน รวมถึงการพัฒนาตนเองรวมทั้งการมองเห็นโอกาส ดังนั้นการสร้างผู้ประกอบการจึงใช้เวลาและประสบการณ์อย่างน้อย 10 ปี

2. เชื่อว่า ทุกคนสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ซึ่งรู้ถึงความแตกต่างระหว่างความคิดและโอกาส และคิดการณ์ใหญ่ เมื่อเริ่มธุรกิจจะมีโอกาสที่ประสบความสำเร็จ เรื่องของดวง หรือโชคก็มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยอาศัยการเตรียมการที่ดี สิ่งที่ยากที่สุดคือ การทำให้ธุรกิจยืนหยัดได้อย่างถาวร และสามารถสร้างเป็นวิสาหกิจซึ่งผู้ก่อตั้งสามารถทำให้มันเป็นการลงทุน บางครั้ง หนึ่งใน 10 ถึง 20 ของผู้ประกอบการใหม่สามารถยืนหยัดอยู่ได้ถึง 5 ปี

3. เชื่อว่า ผู้ประกอบการคือนักพนัน

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการมีความระมัดระวังในการคำนวณความเสี่ยง พวกเขาพยายามที่จะเลือกทางบวก ซึ่งบ่อยครั้งจะพยายามแบ่งความเสี่ยงออกไปหรือเสี่ยงให้น้อยที่สุดถ้าเขาเลือกได้ บ่อยครั้งที่เขาพยายามเตือนความเสี่ยงออกให้น้อยลง จากนั้นพวกเขาจะไม่ต้องการที่จะเสี่ยงมาก หรือเสี่ยงโดยไม่จำเป็นเหมือนนักพนัน หรือเสี่ยงในสิ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

4. เชื่อว่า ผู้ประกอบการต้องการทำทุกอย่างด้วยตนเอง

แต่ความจริง คือ การเป็นเจ้าของและดำเนินการด้วยตนเองโดยทำอย่างมีประสิทธิภาพทำให้กิจการเติบโต ผู้ประกอบการคนเดียวโดยปกติแล้วทำเพื่อดำรงชีพอยู่ได้ มันเป็นการยากมากที่จะทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตได้ด้วยคนเดียว ผู้ประกอบการที่คาดหวังว่าจะประสบความสำเร็จจะต้องสร้าง Team work จัดองค์กร และบริษัท เพื่อให้กิจการขยายใหญ่ขึ้นแทนที่จะจัดการคนเดียว

5. เชื่อว่า ผู้ประกอบการเป็นนายของตนเอง และเป็นอิสระเต็มที่

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการนั้นยากมากที่จะเป็นอิสระ และจะต้องคอยติดต่อกับเจ้านายและองค์กรต่างๆ เช่น หุ้นส่วน ผู้ลงทุน รวมถึงสังคมและชุมชน ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะสามารถเลือกได้ว่า เมื่อไหร่ และอะไรที่เขาควรจะติดต่อกับ แต่มันยากมากที่จะประกอบธุรกิจตามลำพัง

6. เชื่อว่า ผู้ประกอบการทำงานมากกว่า และหนักกว่าผู้จัดการในบริษัทใหญ่

แต่ความจริง คือ ไม่มีหลักฐานใดๆ บ่งชี้ว่า ผู้ประกอบการทำงานมากกว่า หรือน้อยกว่า แต่มีรายงานว่า ผู้ประกอบการบางคนทำงานน้อยกว่ามาก

7. เชื่อว่า ผู้ประกอบการมีความเครียด แต่ได้รับค่าตอบแทนที่สูง

แต่ความจริง คือ การเป็นผู้ประกอบการจะเครียด และมีความต้องการจะทำงาน แต่ไม่มีหลักฐานอะไรแสดงว่าผู้ประกอบการจะเกิดความเครียดมากกว่าการประกอบอาชีพอื่นๆ และผู้ประกอบการจะพอใจในงานของตนเอง พวกเขาจะมีความรู้สึกของการทำให้ประสบความสำเร็จ มีความสุข มากกว่าคนที่ทำงานให้ผู้อื่น ผู้ประกอบการโดยรวมจะไม่ยอมเกษียณอายุการทำงาน ซึ่งมีจำนวนถึง 3 เท่าของผู้จัดการบริษัท

8. เชื่อว่า การเริ่มต้นธุรกิจเป็นการเสี่ยง และบ่อยครั้งที่อาจจะล้มเหลวในที่สุด

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่ฉลาดและมีประสบการณ์มักจะประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ เพราะเขารู้วิธีในการค้นหาโอกาสที่น่าสนใจ และสามารถใช้คนได้ถูกต้อง และหาเงินได้อย่างทันการณ์ รวมถึงทรัพยากรต่างๆ ที่จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ ยิ่งไปกว่านั้นธุรกิจล้มเหลว ไม่ได้หมายถึงผู้ประกอบการจะล้มเหลว การล้มเหลวเปรียบเสมือนไฟที่เผาเหล็กหลอม ให้เป็นประสบการณ์ในการเรียนรู้ และสามารถเดินทางได้ถูกต้อง

9. เชื่อว่า เงินเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจ

แต่ความจริง คือ ถ้าเรามีความชำนาญ และหลายๆ สิ่งอยู่ในตัวของผู้ประกอบการเหมือนที่ได้กล่าวไว้แล้ว เงินจะตามมา แต่มันไม่เป็นไปตามที่กล่าว เงินเป็นองค์ประกอบที่สำคัญน้อยที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ เงินก็คือแปรงทาสี และสีสำหรับศิลปิน เป็นเครื่องมือในการสร้างงานศิลปะ เงินเป็นเหมือนการทำแตรัม และเก็บแตรัมให้ได้ เงินไม่ใช่สิ่งเดียวที่จะบันดาลทุกอย่างให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการเป็นเหมือนการไล่ล่าอย่างต่อเนื่อง ครั้งแล้วครั้งเล่า ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะมีเงินหลายล้านบาท เขาก็ยังคงทำงานต่อไปและสร้างวิสัยทัศน์เพื่อสร้างธุรกิจใหม่ต่อไป

10. เชื่อว่า ผู้ประกอบการควรเป็นหนุ่มสาว และมีพลัง

แต่ความจริง คือ คุณลักษณะดังกล่าวอาจจะมีส่วนช่วย แต่อายุไม่ใช่สิ่งที่มาคิดขวาง อายุโดยเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่เริ่มต้นธุรกิจที่ดีอยู่ในวัยกลาง 30 และก็มีตัวอย่างมากมายของคนๆ ที่เริ่มต้นธุรกิจในช่วงอายุ 60 สิ่งสำคัญที่ควรเน้น คือ ความรู้เท่าทันที่ทันสมัย ประสบการณ์ และการติดต่อที่ช่วยให้พบโอกาส

11. เชื่อว่า ผู้ประกอบการจะถูกกระตุ้นให้ทำงานโดยเห็นแก่เงิน

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่มีโอกาสประสบความสำเร็จจะถูกกระตุ้นโดยการสร้างธุรกิจ และทำให้เกิดการลงทุนระยะยาวมากกว่าการได้เงินเดือน และภาคภูมิใจในความสำเร็จส่วนบุคคล วิสัยทัศน์และความฝันจะเป็นกำลังกระตุ้นให้ทำงานมากกว่าเงิน เพราะเงินเป็นเพียงเครื่องมือที่ทำแตรัมและรักษาแตรัมให้ได้

12. เชื่อว่า ผู้ประกอบการต้องการอำนาจและการควบคุมผู้อื่น

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะถูกกระตุ้นโดยความรู้สึกรับผิดชอบ ความสำเร็จ และผลที่ได้มากกว่าอำนาจที่เขาต้องการ สิ่งที่ต้องการ คือ ความสำเร็จ และการแสดงออกที่เหนือกว่าคู่แข่ง ซึ่งเขาอาจจะมีอำนาจ และอิทธิพล ที่เป็นผลพลอยได้จากขบวนการการเป็นผู้ประกอบการ

13. เชื่อว่า ถ้าผู้ประกอบการมีพรสวรรค์ ความสำเร็จจะเกิดขึ้นภายในหนึ่ง หรือสองปี

แต่ความจริง คือ คนโบราณกล่าวถึงเรื่องนี้ว่า มะนาวถูกผ่าซีก จะเก็บไว้ได้ 2 ปีครึ่ง แต่ไซมูกจะอยู่ได้ถึง 7 หรือ 8 ปี น้อยมากที่ธุรกิจใหม่จะเจริญเติบโตได้ภายใน 3-4 ปี

14. เชื่อว่า ผู้ประกอบการใดก็ตามที่มีความคิดใหม่ ๆ จะสามารถเพิ่มทุนให้กิจการได้

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่มีความคิดที่ดี ซึ่งค้นหาเงินทุนจากภายนอกธุรกิจ เพียง 1-3 คน ใน 100 คนเท่านั้น ที่จะหาเงินได้

15. เชื่อว่า ถ้าผู้ประกอบการมีเงินทุนในการเริ่มต้นพอเพียง เขาจะไม่พลาดเลย

แต่ความจริง คือ ไม่จริง การมีเงินมากเกินไป บ่อยครั้งทำให้เกิดการปลานปล้ม และทำให้เกิดการเสียคน ถ้าบริษัทใดไม่มีวินัย และไม่ระมัดระวังในการใช้เงิน จะทำให้เกิดปัญหาหนักและความล้มเหลว

16. เชื่อว่า ผู้ประกอบการเป็นหมาป่าที่โดดเดี่ยว และไม่สามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้

แต่ความจริง คือ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จที่สุด คือ มีความเป็นผู้นำสามารถสร้างทีม และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ใหญ่ เพื่อนร่วมงาน ผู้ลงทุน และ supplier

17. เชื่อว่า ถ้าคุณไม่สามารถทำข้อสอบ SAT และ GMAT ได้มากกว่า 600 ข้อขึ้นไป คุณก็ไม่สามารถเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้

แต่ความจริง คือ IQ ของผู้ประกอบการมีเอกลักษณ์ในการรวมกันของการสร้างสรรค์ แรงกระตุ้น การเป็นผู้นำ ความซื่อสัตย์ การสร้างทีม ความสามารถในการวิเคราะห์ และความสามารถที่จะจัดการกับความน่าสงสัย หรือความทุกข์ได้

บทบาทของผู้ประกอบการในการพัฒนาเศรษฐกิจ

บทบาทของผู้ประกอบการในการพัฒนาเศรษฐกิจ ไม่เพียงแต่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเพิ่มการลงทุน หรือรายได้เท่านั้น แต่ยังมีส่วนเกี่ยวข้องถึงการเริ่มต้น และการเปลี่ยนแปลงในการก่อตั้งโครงสร้างของธุรกิจและสังคม สิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างคุณค่าให้กับสิ่งต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจด้วยความแตกต่างของผู้ประกอบการ อะไรเป็นปัจจัยด้านความต้องการการเปลี่ยนแปลง ไม่เพียงแต่การพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ๆ สำหรับตลาดเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการกระตุ้นดอกผลจากการลงทุนในสิ่งที่สร้างขึ้นใหม่ เหล่านี้คือ การทำงานในการลงทุนใหม่ ทั้งในด้านความต้องการ และสิ่งที่จัดหาให้ (demand and supply) การเจริญเติบโตที่เท่าเทียมกัน การสร้างการลงทุนใหม่ๆ ได้ขยายไปถึงความสามารถในการเจริญเติบโตด้านสิ่งที่จัดหาให้ (supply side) และผลจากการใช้จ่ายที่ทำให้เกิดประโยชน์ในการใช้ความสามารถของผลที่ได้ (demand side)

ถึงแม้ว่าความสำคัญของการลงทุน และนวัตกรรมในการพัฒนาเศรษฐกิจ แต่ถึงกระนั้นก็ยังมีความรู้ความเข้าใจเรื่องกระบวนการวิวัฒนาการด้านผลิตภัณฑ์น้อยอยู่ นี่คือการบวนการโดยผ่านการพัฒนานวัตกรรมและพาณิชย์กรรม โดยใช้กิจกรรมของการประกอบการเป็นสิ่งกระตุ้นให้เศรษฐกิจเจริญเติบโต

บทสรุป

จากการที่ประเทศไทยได้ประสบกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 ได้ส่งผลให้สังคมการทำงานเปลี่ยนไปจากเดิม โดยถูกจ้างทั้งภาครัฐบาลและเอกชนได้หันตัวมาประกอบอาชีพส่วนตัวมากขึ้น ดังนั้น ในปัจจุบันเรามากจะได้ยินคำว่า "ผู้ประกอบการ" ปรากฏบ่อยมากขึ้น ทำให้รัฐบาลหันมาให้ความสำคัญกับ **นโยบายและแผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งหลักการสำคัญของนโยบาย คือ การสร้างวัฒนธรรมหรือสังคมผู้ประกอบการให้แพร่หลาย เพื่อสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีพื้นฐานความรู้และขีดความสามารถที่สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน**

สำหรับความหมายของ การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) นั้น ได้มีผู้ให้ความหมายหลากหลายตามทัศนคติที่แตกต่างกัน แต่ทั้งหมดควรประกอบไปด้วย สิ่งใหม่ การจัดองค์กร การสร้างสรรค์ ความมีมูลค่า และการยอมรับความเสี่ยง แต่สามารถสรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการ คือ กระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีคุณค่า โดยใช้เวลาให้คุ้มค่าและพอเพียง ประกอบกับการเงิน จิตวิทยา ความเสี่ยงทางสังคม รวมถึงการรับผลที่ได้จากเงินลงทุน ความพึงพอใจ และความเป็นอิสระ

ดังนั้น บทบาทของผู้ประกอบการจึงมีส่วนเกี่ยวข้องในการพัฒนาเศรษฐกิจ ไม่เพียงแต่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเพิ่มการลงทุน หรือรายได้เท่านั้น แต่ยังมีส่วนเกี่ยวข้องกับการเริ่มต้น การเปลี่ยนแปลงในการก่อตั้งโครงสร้างของธุรกิจและสังคม การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ได้เพิ่มการเจริญเติบโต และคุณค่าต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (ม.ป.ป.). **ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการ: คู่มือสำหรับ**

นักลงทุน. กรุงเทพฯ: กรมฯ.

วิทยา มานะวาณิชเจริญ. (2547). **เจ้าแกแค้นเอี่ยม.** กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.

SMEs Today. 3 (31, 2548)

Hisrich, Robert D. and Peter, Michael P. (2002). **Entrepreneurship.** (5th ed.). New York : McGraw-Hill.