

บทที่ 1

ระเบียบและวิธีการติดตามผล

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก เป็นทรัพยากรที่สำคัญที่ส่งผลต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา ดังนั้นหลายประเทศจึงให้ความสำคัญในการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก เพื่อเปิดโอกาสให้บุคคลมีกิจการของตนเองและเกิดการว่าจ้างงาน

รัฐบาลไทยก็ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก หรือขนาดย่อม และได้ให้การส่งเสริม ช่วยเหลือผ่านหน่วยงานของทางราชการหลายหน่วยงาน และมีกิจกรรมส่งเสริมช่วยเหลือแตกต่างกันไปตามภารกิจของแต่ละหน่วยงาน เช่น กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ศูนย์เพิ่มผลผลิตแห่งประเทศไทย ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและการพลังงาน เป็นต้น

สำหรับกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ซึ่งมีภารกิจในการฝึกอบรมให้แรงงานฝีมือ เพื่อมีงานทำ และฝึกยกระดับฝีมือให้กับแรงงานที่กำลังทำงานอยู่เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน นอกจากนี้ กรมพัฒนาฝีมือแรงงานยังมีนโยบายส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดเล็กหรือส่งเสริมการประกอบการธุรกิจ เพื่อเป็นการสร้างงานและบรรเทาปัญหาการว่างงาน ซึ่งนับวันปัญหาการว่างงานของประเทศไทยนับวันจะทวีความรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาและถดถอยอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจของโลกและปัญหาเศรษฐกิจภายในของประเทศ กระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคมได้ประมาณว่ามีผู้ว่างงานในปี 2542 ถึง 2 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 6 ของกำลังแรงงานประเทศ ดังนั้นในปี 2541 กรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้กำหนดให้สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานและศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานทุกแห่งทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค จัดฝึกอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจให้กับช่างฝีมือ ผู้ว่างงาน ผู้จบการศึกษาใหม่ ผู้กำลังถูกเลิกจ้าง และประชาชนทั่วไปที่มีความประสงค์จะประกอบการธุรกิจ แต่ขาดความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ ให้มีความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ สามารถเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้ โดยมีระยะเวลาการอบรม 5 วัน

ในปีงบประมาณ 2541 (ตุลาคม 2540 – กรกฎาคม 2541) ได้มีประชาชนสนใจสมัครเข้าอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจ 1,505 คน และผ่านการอบรม 1,272 คน มีอัตราการ

ออกกลางคืน ร้อยละ 15.48 จึงเห็นสมควรให้มีการติดตามผลการดำเนินธุรกิจขนาดเล็กของผู้ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจ เพื่อประเมินประโยชน์ของหลักสูตรการฝึกอบรมต่อผู้เข้ารับการฝึกอบรม สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในการประกอบการธุรกิจได้หรือไม่ และศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเริ่มต้นประกอบการธุรกิจของผู้เข้ารับการอบรม ประเมินความเหมาะสมของกระบวนการฝึกอบรมของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

1.2 วัตถุประสงค์ของการติดตามผล

1. เพื่อประเมินประโยชน์ของหลักสูตรการฝึกอบรม ต่อผู้เข้ารับการอบรม สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในการประกอบการธุรกิจ
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเริ่มต้นประกอบการธุรกิจของผู้เข้ารับการอบรม
3. เพื่อประเมินความเหมาะสมของกระบวนการฝึกอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

1.3 ขอบเขตการศึกษา

1. ติดตามผลว่าผู้ผ่านการอบรมได้เริ่มต้นประกอบการธุรกิจหรือไม่
2. ศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเริ่มต้นประกอบการธุรกิจ
3. ศึกษารูปแบบการให้การอบรมของสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการแห่งประเทศอินเดีย (Entrepreneurship Development Institute of India) ซึ่งเป็นสถาบันผู้นำ (Leading Institute) ในการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และทาง UNDP/ILO ได้เผยแพร่ให้เป็นต้นแบบหรือตัวอย่างที่ดี ของการฝึกอบรมในประเทศที่กำลังพัฒนา¹

1.4 กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของการติดตามผล คือผู้ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจไปแล้ว 3 เดือน ซึ่งจัดอบรมโดยสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานและศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ระหว่าง ตุลาคม 2540 – กรกฎาคม 2541

1 Awasthi , Dinesh N . Entrepreneurship Development and new enterprise creation: Experience of the Entrepreneurship Development Institute of India, UNDP/ILO project INI /87/029

1.5 วิธีการศึกษา

1. สร้างแบบสอบถามและจัดส่งไปยังกลุ่มเป้าหมายผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจไปแล้ว 3 เดือน ไปยังสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานและศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานที่ดำเนินการจัดฝึกอบรมหลักสูตรนี้ จำนวน 23 แห่ง โดยสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานและศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน รับช่วงส่งต่อไปยังผู้ผ่านการอบรมที่ติดต่อได้ตามที่อยู่ที่ได้รับไว้ แห่งละ 15 ชุด จำนวนทั้งสิ้น 345 ชุด และส่งกลับคืน 236 ชุด

2. รวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ทำการวิเคราะห์ข้อมูลและเสนอแนะ

3. รายงานผลการประเมินผลต่อกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน และผู้เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม เพื่อนำไปแก้ไข และพัฒนาโครงการฝึกอบรม ผู้ประกอบการธุรกิจให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นข้อมูลให้กรมพัฒนาฝีมือแรงงานกำหนดนโยบายในการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจที่ชัดเจนและเหมาะสม

2. ปรับปรุงกระบวนการฝึกอบรมหลักสูตรการประกอบการธุรกิจของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

บทที่ 2

การประกอบธุรกิจและความสำคัญของธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม

คำจำกัดความ

ธุรกิจ (Business) หมายถึง กระบวนการของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สัมพันธ์เป็นระบบ และอย่างต่อเนื่อง ในด้านการผลิต การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้กำไรหรือผลตอบแทนจากกิจกรรมนั้น หรืออาจกล่าวสั้น ๆ ว่า ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมของมนุษย์ที่มุ่งหวังกำไรหรือรายได้ตอบแทน²

ธุรกิจ (Business) คือ ความพยายามที่เป็นแบบแผนของนักธุรกิจ ในการผลิตและขายสินค้าหรือบริการ เพื่อสนองความต้องการของสังคมโดยมุ่งหวังกำไร³

ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า กิจกรรมใดที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ได้กำไร (Profit) ถือว่าเป็นธุรกิจ เช่น บริษัท ห้างร้าน ตลอดจนรัฐวิสาหกิจต่าง ๆ แต่การดำเนินการของรัฐ เช่น การป้องกันประเทศ การสร้างถนนหนทาง โรงเรียน โรงพยาบาล และอื่น ๆ ไม่ถือว่าเป็นธุรกิจ เพราะมิได้มีจุดมุ่งหมายกำไร แต่เป็นการให้บริการแก่ประชาชน โดยมีวัตถุประสงค์ให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ดีขึ้น

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง ผู้ที่มีความรู้ความสามารถที่จะดำเนินธุรกิจนั้นๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ ผู้ประกอบการถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดของระบบเศรษฐกิจ เพราะถ้าขาดผู้ประกอบการที่ดีก็ยากจะทำให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตได้ ประเทศชาติก็จะพัฒนาไปได้ยาก⁴

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง บุคคลหรือคณะบุคคลที่ทำหน้าที่ ในการบริหารงานตามแบบแผนการที่วางไว้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกิจการ⁵

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือ ผู้ที่ยอมทุ่มเทเวลา ความพยายาม และเงินทุน เพื่อเริ่มและดำเนินธุรกิจ⁶

2 ทิวา พงศ์ชนไพบูลย์ และคณะ, ธุรกิจ, ศูนย์ตำราอาจารย์นิมิตร จิวะสันติการ, กรุงเทพฯ, 2539 หน้า 2

3 ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ, บริษัทดวงสมย์จำกัด, กรุงเทพฯ, 2541 หน้า 11

4 ทิวา พงศ์ชนไพบูลย์ และคณะ, ธุรกิจ 1, ศูนย์ตำราอาจารย์นิมิตร จิวะสันติการ, กรุงเทพฯ, 2539 หน้า 172

5 กรรณิการ์ ถึงมิ่ง, การดำเนินงานร้านค้าปลีก, ศูนย์ตำราอาจารย์นิมิตร จิวะสันติการ, กรุงเทพฯ, 2539 หน้า 19

6 ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ บริษัทธีระฟิล์ม และโซเท็ค จำกัด, กรุงเทพฯ, 2541 หน้า 11

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง ผู้ที่มีความคิดที่จะดำเนินธุรกิจทำการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาและคอยประคับประคอง ให้ธุรกิจที่ดั่งขึ้นมานั้นมีการเจริญเติบโต (Creat a business, establish it, and nurse it to health)⁷

ปัจจัยเบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจถือว่าเป็นอาชีพที่มีความท้าทายมากที่สุด เพราะการประกอบอาชีพนี้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบธุรกิจบางคนอาจจะขาดทุนสิ้นเนื้อประดาตัว แต่กับผู้ประกอบธุรกิจบางคนอาจจะได้กำไรอย่างมหาศาล ดังนั้น ในการประกอบกิจการธุรกิจจะต้องใช้ปัจจัยที่มีอยู่มาดำเนินการให้มีประสิทธิภาพ เพื่อลดอัตราการเสี่ยงและให้ได้กำไรสูงสุด ปัจจัยเบื้องต้นในการประกอบธุรกิจมีดังนี้⁸

คน (Man) หมายถึง กำลังคน (Manpower) หรือคนทุกคนที่ทำงานในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง ในที่นี้รวมทั้งประธานบริษัท ผู้จัดการ หัวหน้าฝ่าย หัวหน้าแผนกและคนงาน ในการประกอบธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถมาช่วยกันทำงานตามความรู้และความถนัดของแต่ละบุคคล เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพผลสูงสุด

คนถือเป็นปัจจัยเบื้องต้นที่สำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจ เพราะกิจการใดมีคนที่มีความรู้ความสามารถประกอบธุรกิจของกิจการย่อมมีความสำเร็จสูง ดังนั้นกิจการทุกกิจการมักจะมีวิธีการต่าง ๆ ในการรักษาคนของตนเองไว้ เช่น การให้ค่าตอบแทนสูง สวัสดิการดี รวมทั้งให้ผลประโยชน์เกื้อกูลในด้านต่าง ๆ อีกด้วย

เงิน (Money) หมายถึง เงินทุน (Capital) หรือกล่าวอย่างกว้าง ๆ คือ เงินสดหรือทรัพย์สินอื่นใดที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจรวมทั้งความเชื่อถือ (Credit) จากสถาบันการเงินต่าง ๆ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ สถาบันส่งเสริมและอุดหนุนการลงทุน ฯลฯ การใช้เครดิตเพื่อการกู้ยืมเงินในการลงทุนประกอบกิจการต่าง ๆ เป็นที่นิยมมากในปัจจุบันเพราะผู้ประกอบการอาจจะมีเงินสดจากการระดมเงินทุนส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งอาจจะกู้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ

เงินเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการซื้อหรือเช่าที่ดิน โรงงาน เครื่องจักร เครื่องยนต์ เครื่องใช้สำนักงาน และอื่น ๆ เงินที่ใช้จ่ายประเภทนี้เรียกว่า เงินทุนคงที่หรือเงินทุนประจำ ที่เรียกว่า

7 วินิจ วิริยางกูร , การบริหารธุรกิจขนาดย่อม , มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ , กรุงเทพฯ , 2528 หน้า 20

8 ทิวา พงศ์ชนไพบุลย์ และคณะ, ธุรกิจ 1, ศูนย์ตำราอาจารย์นิมิตร จิวะสันติการ, กรุงเทพฯ, 2539, หน้า 4 - 5

เงินทุนคงที่เพราะเป็นเงินที่จ่ายไปค่อนข้างแน่นอน เงินอีกประเภทหนึ่งที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีสำรองไว้เพื่อใช้จ่ายเกี่ยวกับเงินเดือนค่าจ้างพนักงาน ค่าซื้อวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าโฆษณา ค่าซื้อสินค้า ฯลฯ เงินประเภทนี้เรียกว่า **เงินทุนหมุนเวียน** จำเป็นต่อผู้ประกอบการมาก เพราะถ้าหากเงินทุนหมุนเวียนขาดมือเมื่อใด กิจการจะชะงักหรืออาจจะต้องปิดกิจการ

วัตถุดิบ (Material) หมายถึง วัตถุดิบ (Raw Material) ต่างๆ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้า เช่น ไม้ แร่ธาตุ เป็นต้น หรือหมายถึงสินค้าที่มีไว้เพื่อขายหรือจำหน่ายรวมทั้งที่ดินและแหล่งที่ตั้งโรงงานหรือร้านค้า

ในการประกอบธุรกิจวัตถุดิบมีความสำคัญในการผลิตหรือการจำหน่าย วัตถุดิบต้องมีปริมาณเพียงพอ มีคุณภาพ อยู่ใกล้แหล่งผลิตหรือจำหน่าย สะดวกต่อการขนส่งและการเก็บรักษา

การจัดการ (Management) หมายถึง กระบวนการต่างๆ เช่น การวางแผนการจัดองค์กร การควบคุมดูแล การประเมินผล ฯลฯ นำกระบวนการต่างๆ เหล่านี้มากำหนดนโยบาย กำหนดวัตถุประสงค์ และดำเนินการให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

การจัดการนั้นจะเกี่ยวข้องกับการเงิน, บุคลากร, บัญชี, การตลาด และการผลิตผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความสามารถในทุก ๆ ด้าน สามารถวางแผนธุรกิจของตนให้เหมาะสมตัดสินใจได้ถูกต้อง จะต้องมีความรู้ความเข้าใจในการบริหาร มองการณ์ไกล และทันต่อเหตุการณ์อีกด้วย

เทคโนโลยี (Technology) หมายถึง วิทยาการใหม่ ๆ ที่มนุษย์คิดขึ้นหรือประดิษฐ์ขึ้นเพื่อช่วยให้การทำงานและการดำรงชีวิตของมนุษย์สะดวกสบายขึ้น งานมีประสิทธิภาพมากขึ้น เทคโนโลยีเหล่านี้ ได้แก่ คอมพิวเตอร์, หุ่นยนต์ เครื่องจักรเครื่องยนต์อัตโนมัติ อุปกรณ์สำนักงานอัตโนมัติ เป็นต้น นอกจากนี้ในสมัยปัจจุบันเป็นยุคไร้พรมแดนทางข่าวสารหรือที่เรียกว่า **โลกาภิวัตน์ (Globalization)** ความจำเป็นที่จะต้องนำเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) มาใช้ ยิ่งมีความจำเป็นมากขึ้นในการประกอบธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีบทบาทมากที่สุดในปัจจุบัน ได้แก่ Internet

ปัจจัยเบื้องต้นดังกล่าวเป็นปัจจัยหลักในการดำเนินธุรกิจ ถ้าผู้ประกอบการขาดปัจจัยดังกล่าวแล้วการดำเนินธุรกิจคงประสบความสำเร็จได้ยาก

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

ถึงแม้ว่าทุกคนสามารถเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้ แต่ผู้ที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องมีคุณลักษณะพิเศษหรือมีวิญญาณของความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (Entrepreneurial spirit) การศึกษาถึงคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

จะเป็นแนวทางให้ผู้ที่คิดอยากจะเป็นผู้ประกอบการ ได้ตรวจสอบตัวเองว่ามีคุณลักษณะนั้นๆ หรือไม่ถ้ายังไม่มีก็ควรจะปรับปรุงและสร้างให้ตัวเองมีคุณลักษณะเช่นนั้นเพิ่มขึ้น

จากการศึกษาวิจัยของนักวิชาการทั้งในและต่างประเทศได้พบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ⁹ ดังนี้

(1) ความกล้าเสี่ยง (Risk – Taking)

ธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน ผู้ที่เป็นผู้ประกอบการมักจะชอบทำงานที่ท้าทายต่อความรู้ความสามารถของเขา เขาจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่ายมีความเป็นไปได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ในการลงทุน หรือพูดได้ว่าไม่มีความเสี่ยงเลย และเขาจะเป็นผู้ประกอบการที่หลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปเช่นกัน แต่เขาจะชอบงานที่มีความเสี่ยงระดับปานกลางที่มีโอกาสจะประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ซึ่งความเสี่ยงระดับนี้เขาได้ประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถของเขาที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จได้ สิ่งที่แสดงให้เห็นถึงความพยายามในการลดการเสี่ยงของเขา คือ การพิจารณาหาทางเลือกหลายๆ ทางในการทำธุรกิจ เขาใช้เวลาในการศึกษาวางแผน การตลาดเลือกการผลิตที่เหมาะสมกับวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ แหล่งเงินทุน การบริหารงาน ตลอดจนผลตอบแทนทางการเงินภายใต้ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายของรัฐบาล เขาจะประเมินปัจจัยต่างๆ อย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้วค่อยตัดสินใจลงทุน เขาไม่ใช่บุคคลที่หลีกเลี่ยงการเสี่ยง (ระดับปานกลาง) เขาพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหาต่างๆ เขาจะมีความสุขและมีความภูมิใจเป็นอย่างมาก เมื่อเขาประสบความสำเร็จในการทำงานที่คนอื่นล้มเหลวหรือไม่กล้าเสี่ยงทำ เขาไม่เหมือนคนธรรมดาทั่วไปที่มักหลีกเลี่ยงการเสี่ยง ความเสี่ยงระดับปานกลางที่มีโอกาสทำได้ 40 เปอร์เซ็นต์ นั้นถือว่ามีความเสี่ยงสูงและเขามีความเชื่อมั่นว่าธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำหรือพูดได้ว่ามีความเป็นไปได้ 100 เปอร์เซ็นต์นั้นหายาก หรือแทบจะไม่มีเลยดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีความเสี่ยงระดับปานกลางที่ได้มีการประเมินอย่างดีแล้ว

(2) ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for Achievement)

หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าจะต้องเป็นผู้กระหายความสำเร็จ การมุ่งมั่นแบบนี้เป็นพื้นฐานสำคัญของผู้ประกอบการ คือเป็นผู้ที่มุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญา พลังความสามารถที่มีอยู่ทั้งหมดทุ่มเทการทำงานทุกอย่างให้บรรลุผลสำเร็จตามที่เขามองเห็นช่องทางที่จะทำให้สำเร็จได้ แม้งานนั้นจะยากลำบากเพียงใดเขาก็มุ่งมั่นะ รู้จักวางแผนการทำงาน ตั้งมาตรฐานการทำงานของตนเองไว้สูงลงมือปฏิบัติงานอย่างเข้มแข็งแม้ว่าจะต้องใช้เวลาทำงานมากกว่าคนอื่นก็ตาม เขาจะเกิดการ

9 เอกสารคู่มือผู้ประกอบการอุตสาหกรรม, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม , กรุงเทพฯ , 2529, หน้า 5 - 11

เรียนรู้ถึงพลังความสามารถหรือจุดอ่อนของตัวเองและปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ เขาจะพอใจเป็นอย่างยิ่งที่ผลงานของเขาออกมาดีเด่น ความพอใจในผลงานของเขา คือ ความภูมิใจที่เขาสามารถทำผลงานได้สำเร็จ ดังนั้นในทางธุรกิจจุดมุ่งหมายของเขาไม่ใช่ทำเพื่อผลกำไร หรือเงิน แต่เขาทำเพื่อการขยายความเจริญเติบโตของกิจการ ส่วนกำไรเป็นเพียงเครื่องสะท้อนให้ทราบว่า เขาทำได้ดีเพียงใด ดังนั้นผู้ประกอบการจะสนใจไม่เฉพาะผลสุดท้ายที่บรรลุเป้าหมายเท่านั้น แต่เขาจะสนใจวิธีการที่ทำให้บรรลุเป้าหมายนั้น

(3) ความรู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย

เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้ว เขาจะนึกกวาดภาพถึงความรู้สึกที่จะเกิดขึ้นในเมื่อเขาประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว เขาจะแสวงหาความต้องการประสบความสำเร็จแก่ตัวเอง และแก่บุคคลอื่นที่อยู่รอบตัว ความรู้สึกต่อเป้าหมายนี้จะท่วมท้นให้ทั้งหมด เป้าหมายนี้มีความหมายต่อเขามากจนกระทั่งคิดถึงเป้าหมายที่ล้นแล้วแต่ชนะ คิดผูกพันอยู่กับการเอาชนะ และคิดวางแผนนโยบายและกลยุทธ์ล่วงหน้าอย่างดี ความกลัวความล้มเหลวทำให้เขามองหาช่องทางวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางการดำเนินงาน และเตรียมตัวป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคนั้น ด้วยการมองโลกในแง่ดี และมีความมุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จ

(4) ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น

องค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งของความเป็นผู้ประกอบการคือ ความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยทำให้เป็นผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการดีนอกจากใช้ความสามารถของตนเองในการทำงานแล้วจะต้องมีความสามารถที่จะชักจูงเพื่อโน้มน้าวจิตใจให้ได้รับความช่วยเหลือร่วมมือด้วยดี รู้จักใช้ความสามารถในการบริหารงาน สร้างทัศนคติ แรงจูงใจต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจการดำเนินงานและเต็มใจปฏิบัติงานตามที่วางแผนไว้ โครงการที่เขาฝันและมีการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้แล้วเขาจะต้องสามารถถ่ายทอดให้ผู้อื่นฝันตาม สามารถโน้มน้าวแหล่งเงินทุนจากธนาคาร ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงให้ยินดีสนับสนุน เขาถ้าหากเขาไม่มีความสามารถที่จะโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้ความร่วมมือเขา แล้วแผนงานที่เขาวางไว้ดีก็จะเป็นไปไม่ได้

(5) ยินหยัดต่อสู้และทำงานหนัก

เขาจะเป็นผู้ที่ทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างเต็มความสามารถ ทำเสมือนหนึ่งว่าความอยู่รอดของเขาขึ้นอยู่กับเป้าหมาย และทำงานอย่างเต็มพลังกำลัง ความขยัน ความสามารถ และตั้งใจมากจนยากจะหัดทานได้ เขาจะผูกพันอยู่กับงานอย่างเต็มที่ ยินหยัดและทำงานหนัก

แม้ว่าจะเผชิญโชคร้ายอย่างหนักก็ไม่หยุดยั้ง เขาทนดูงานที่ทำไม่เสร็จไม่ได้ เขาพร้อมที่จะเผชิญกับงาน และแกร่งกล้าขึ้นภายใต้สถานการณ์ที่มีความกดดัน

(6) มีความกระตือรือร้นและไม่อยู่นิ่ง

เป็นผู้ที่เต็มไปด้วยพลังงาน ทำงานอย่างมีชีวิตชีวาด้วยพลังของเขาที่ถูกกักขังไว้ทำงานมากกว่า 8 ชั่วโมงต่อวัน ซึ่งทำมากกว่าความสามารถของคนปกติทั่วไป ทำงานมากและแรงตัวเองจนน่าเป็นห่วงว่าเขาเอาพลังงานส่วนเกินมาจากไหน เขาจะไม่อยู่นิ่งโดยไม่ได้ทำอะไรหรือสักแต่ทำอะไรให้หมดไปวันหนึ่งๆ และรู้สึกเบื่อหน่ายกับงานที่ทำซ้ำซากจนเป็นงานประจำ

(7) เรียนรู้จากประสบการณ์หรือใช้ผลสะท้อนในอดีต

เป็นคุณลักษณะที่สำคัญอีกข้อหนึ่งของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จคือ การนำความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดจากการปฏิบัติงานในอดีต นำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในอนาคต ใช้บทเรียนที่เกิดขึ้นนำไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม เขามักมองเหตุการณ์ต่างๆ เป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ อดีตเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจ เขามองหาผลสะท้อนที่เสว เพื่อจดจำไว้ใช้เป็นอุทาหรณ์มิให้เกิดอุปสรรคทำนองนั้นขึ้นอีกในอนาคต บางครั้งเขาไม่สามารถทำงานให้สำเร็จได้ เขาก็จะหยุดยั้งการทำงานแล้วสำรวจหาวิธีการใหม่ๆ มาแก้ปัญหา เขาจะไม่ยึดแน่นกับแผนงานที่วางไว้แล้วไม่สามารถปฏิบัติได้ เขาจะยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงแผนงานให้เป็นไปตามสถานการณ์ บางอย่างที่ได้เปลี่ยนไปหรือหาวิธีที่ทำให้ได้ดีกว่านี้ รวมทั้งการรับฟังคำวิจารณ์ข้อแนะนำต่างๆ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจากบุคคลอื่นที่เป็นผู้รู้หรือชำนาญงานในด้านนั้นๆ

(8) มีความรับผิดชอบ

เป็นผู้รับผิดชอบต่องานที่ทำอย่างเต็มที่ เขาจะเป็นผู้นำและกระทำสิ่งต่างๆ ให้เกิดขึ้นเป็นผู้ริเริ่มด้วยความคิด ลงมือกระทำหรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำแต่อยู่ในความดูแลของเขา เขาจะทำอย่างดีที่สุดเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีตามเป้าหมายที่วางไว้ เขาจะรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในผลที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจของเขา ไม่ว่าผลนั้นจะดีหรือไม่ดี เขามีความเชื่อว่าความสำเร็จเกิดขึ้นจากความพยายาม เอาใจใส่รับผิดชอบ มิใช่เกิดจากโชคหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์บันดาลให้เกิดขึ้น

(9) มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถ

ของตนเอง ขอบอิสระและพึ่งตนเอง มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ เขามีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดลอมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยาน และมักจะประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป เชื่อมมั่นในตัวเองมากเกินไป จึงไม่ใช่เป็นสิ่งแปลกที่จะพบผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเคยมีประวัติความล้มเหลวแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะในช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่เขาจะไม่เลิกล้ม ความล้มเหลวทำให้เขาก้าวต่อไปนำบทเรียนนั้นมาปรับปรุงแก้ไข จนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรคต่างๆ และบรรลุความสำเร็จในที่สุด เขามีความเชื่อมั่นว่าไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรเขาต้องพึ่งตนเองได้ ปัจจัยอื่นๆ เป็นเพียงปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนัก ความทะเยอทะยาน และการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

(10) การแสวงหาความรู้เพิ่มเติม

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไม่ได้เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับสูง แต่เขาก็ได้เรียนรู้ มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ที่เขาทำการผลิตอยู่ แต่ความรู้จากประสบการณ์บางอย่างอาจจะไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นความรู้ทั่วไป ทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย และอื่นๆ มาประกอบด้วย เพื่อช่วยให้เขาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้ถูกต้องว่าเกิดอะไร อย่างไร ที่ไหน เมื่อไร ซึ่งเขาจะต้องเรียนรู้สิ่งต่างๆ จากเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แสวงหาความรู้ที่เขาได้รับจากบุคคลอื่นๆ จากการอบรมสัมมนา การปรึกษาแนะนำจากผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญ และประสบการณ์ที่ได้จากทัศนศึกษาต่างท้องถิ่นหรือต่างประเทศ โดยเฉพาะการไปต่างประเทศสามารถเรียนรู้สิ่งแปลกใหม่ ทำให้ได้ข้อคิดเห็น แม้แต่ในห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศก็ทำให้ได้รับความรู้จากสิ่งแปลกใหม่ที่ไม่มีในบ้านเมืองเรา การท่องเที่ยวก็เป็นการเปิดหูเปิดตาให้เห็นภาพที่กว้างและนำมาประกอบกับความคิดสร้างสรรค์ก็จะช่วยให้เกิดประโยชน์แก่เขา

(11) ความสามารถในการบริหาร

ผู้ประกอบการจะต้องมีลักษณะเป็นผู้นำ ใช้เวลาในการทำงานร่วมกับคนหลายระดับแตกต่างกันออกไปตามภาวะการเติบโตของกิจการ ลักษณะของความเป็นผู้นำในแต่ละระดับของกิจการก็แตกต่างกันดังเช่น ในระยะแรกของการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเองเป็นตัวอย่างในการทำงานหนักเพื่อความสำเร็จ เอาใจใส่ความเป็นอยู่ของผู้ร่วมงาน ให้คำแนะนำและแนวทางในการทำงานโดยลูกน้องจะรับฟังด้วยความเต็มใจ ทำตามที่ได้รับคำสั่ง ผู้ประกอบการจะทำการควบคุมดูแลการทำงานอย่างใกล้ชิด สนับสนุน

เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น ผู้ประกอบการควรเปลี่ยนแปลงแบบการบริหาร โดยมีความเชื่อและมั่นใจ

ในพนักงานที่ตั้งใจทำงานให้มากขึ้น แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้ลูกน้องและในที่สุดปล่อยให้ดำเนินการเองเพื่อตนเองจะได้มีเวลามากขึ้นในด้านความคิดสร้างสรรค์ หาช่องทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ หาดตลาดใหม่ ขยายกิจการ ลงทุนใหม่ รู้หลักการใช้เหตุผล วางแผนงาน สั่งการ ตัดสินใจจัดหาคนมาทำงาน ควบคุมให้คนทำงานตามแนวทางที่วางไว้ กล้าผจญกับแรงกดดัน กล้าจ้างผู้บริหารหรือผู้เชี่ยวชาญมากกว่าที่จะจ้างเพราะความเป็นญาติหรือเป็นเพื่อน

(12) มีความคิดสร้างสรรค์

ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity thinking) ไม่พอใจในสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ไม่ชอบทำตามแบบดั้งเดิม จะนำเอาประสบการณ์ที่ผ่านมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการดำเนินงาน เขาจะต้องเป็นผู้เข้าถึงปัญหาในลักษณะที่ต่างจากผู้อื่น แล้วพยายามหาทางแก้ไข บ่อยครั้งมักจะมีความคิดไม่หยุดยั้ง และเพื่อฝันในการแก้ไขปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการผลิต การดำเนินงานแม้ว่าจะได้รับความสะดวกสบายเพียงใดในปัจจุบันก็ไม่พอใจ คิดแต่จะเพิ่มความสะดวกสบายให้มากขึ้น เขาจินตนาการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เขารับผิดชอบอยู่ เขากล้าผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใครและเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นจะทำได้ผลเป็นอย่างดี เขากล้าประดิษฐ์ค้นคิดสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ (Innovation) เข้าสู่ตลาด นอกเหนือจากการคิดค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แล้ว เขายังประดิษฐ์คิดค้นเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ๆ มาใช้ในการผลิตนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ แสวงหาวัตถุดิบใหม่มาใช้ทดแทน ทำการขยายหาดตลาดใหม่ นำเอาความรู้ด้านการจัดการสมัยใหม่มาใช้ปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนการผลิต ซึ่งความคิดสร้างสรรค์การประดิษฐ์ใหม่ๆ นี้เขาอาจจะคิดขึ้นเองหรืออาจจะได้มาจากแนวความคิดของนักประดิษฐ์คิดค้น นักวิจัยหรือผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามาแล้วจึงนำมาประยุกต์ใช้

(13) ความสามารถในการปรับสภาพแวดล้อม

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จะต้องเป็นผู้ที่เชื่อในความสามารถของตนเองที่จะเป็นผู้ปรับสภาพแวดล้อมให้เป็นไปตามต้องการ มากกว่าการปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามการเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติที่ควบคุมไม่ได้ หรือกล่าวได้ว่าเป็นไปตาม “ดวง” หรือ “โชค” จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จหลายท่านได้ให้ข้อคิดเห็นว่าเรื่องของ “จังหวะ” หรือ “โชค” เข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้นมีอยู่บ้าง แต่ดวงหรือโชคก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งที่ช่วยจะถือเป็นเรื่องหลักไม่ได้ เช่นดวงเราดีแล้วเราไม่ทำไม่มีการตัดสินใจผลก็จะไม่เกิดขึ้นสิ่งสำคัญนั้นอยู่ที่การกระทำของตัวเองเป็นหลัก ตนเองเป็นผู้ใช้ความรู้ความสามารถในการผลักดันให้บรรลุ

เป้าหมาย ขอบที่จะเห็นตนเองทำให้เกิดขึ้นมากกว่าอยู่เฉยๆ แล้วดูว่ามีอะไรเกิดขึ้นบ้าง จากการที่เขาได้ทำสิ่งต่างๆ บางอย่างย่อมมีการผิดพลาด ซึ่งเขาก็ยอมรับข้อผิดพลาดนั้นเป็นครูแล้วพยายามปรับปรุงตัวเอง นั่นแหละเขาจะก้าวไปสู่ความสำเร็จด้วยความมั่นคง

(14) มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก

ประสบการณ์ในชีวิตการทำงานของผู้ประกอบการที่ผ่านมา มีทั้งความสำเร็จและความล้มเหลว บางคนมีความฝังใจประสบการณ์ในอดีตอย่างมาก จนรำพึงแต่เรื่องอดีตตลอดเวลา และไม่สามารถปรับตัวได้แต่บางคนก็สามารถปรับตัวได้เข้าใจสิ่งที่ผ่านมาและใช้ชีวิตอยู่อย่างสบาย แต่บุคคลอีกพวกหนึ่งมีความนึกคิดอยู่ในโลกแห่งความฝัน สร้างวิมานในอากาศเสมอ แต่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้สักครั้ง มีการเปลี่ยนแปลงจุดหมายในชีวิตไปตามความเพ้อฝันของตน บุคคลเหล่านี้มักทำอะไรไม่ค่อยประสบความสำเร็จ

ท่านจงเป็นผู้ประกอบการที่มีไซ้เพื่อฝันแต่อนาคตหรือคิดถึงแต่อดีต จงเป็นผู้ที่มีชีวิตอยู่กับการทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด พยายามแก้ปัญหาทุกอย่างที่เกิดขึ้น จะคิดถึงอนาคตก็เฉพาะจุดมุ่งหมายที่เราต้องการ และมีแผนการทำงานวางไว้อย่างรอบคอบ ความภูมิใจในความสำเร็จที่ผ่านมาเป็นเพียงส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดความมั่นใจในการทำงาน

(15) ตั้งความหวังไว้กับผู้ร่วมงานตามความเหมาะสม

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการขนาดย่อม มักเป็นผู้ที่สร้างเนื้อสร้างตัวมาด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง ตั้งความมุ่งหวังแห่งความสำเร็จในการงานไว้สูง จึงมักพยายามผลักดันให้ผู้อยู่รอบข้างก้าวไปสู่ความสำเร็จเช่นตน หวังให้ลูกน้องจะต้องทำงานหนักและเต็มที่เช่นตนเองบ้าง ซึ่งลูกน้องทุกคนคงจะไม่เป็นดังเช่นที่หวังทั้งหมด ดังนั้นการควบคุมดูแลให้คำปรึกษาแนะนำโดยตรงอย่างใกล้ชิดกับลูกน้องจะแตกต่างกันไปตามระดับความมั่นใจที่มีต่อแต่ละคน อาจทำให้ดูเหมือนกับว่าผู้ประกอบการไม่ไว้วางใจในตัวผู้ร่วมงาน แต่ทั้งนี้มิได้มีความหมายเช่นนั้น เพียงแต่จะมุ่งมั่นให้เกิดความสำเร็จตามที่ตนปรารถนา ซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดมองเห็นเป็นการเอาเปรียบผู้ร่วมงาน แต่แท้ที่จริงแล้วผู้ประกอบการก็ยังมีแนวโน้มรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น

(16) กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายาม

ท่านจะต้องเป็นผู้ที่มีความกล้าหาญในการตัดสินใจ เมื่อท่านได้ศึกษาหาข้อมูลอย่างถ่องแท้แล้ว ต้องมีความหนักแน่นไม่หวาดหวั่น มีความเชื่อมั่นในตนเองในงานที่จะกระทำลงไป รวมทั้งจะต้องมีจิตใจของนักต่อสู้อยู่ในสายเลือด สู้ให้เต็มที่แม้จะเป็นงานหนักก็ยอมทุ่มเทจนเต็มสติปัญญา ความสามารถ จงอย่ากลัวที่จะทำงานหนัก อย่าสงสารตัวเอง แต่จงกลัวที่จะ

ไม่มีงานทำ งานยาก งานหนัก หรืองานที่มีอุปสรรคให้ต้องต่อสู้ เป็นงานที่ทำทนายสติปัญญา ความรู้ ความสามารถของคนเรา และสามารถทำได้เป็นผลสำเร็จ ก็จะเป็นความภาคภูมิใจ อันยิ่งใหญ่ จงระลึกไว้ว่างานสบายใครๆ ก็ทำได้

ส่วนความมานะพยายามในการทำกิจการ จะต้องทำด้วยความทุ่มเททั้งชีวิตและจิตใจ จะต้องทำแข่งกับตนเองและแข่งกับเวลา ขวนขวายหาทางแก้ไข ขจัดปัญหาและอุปสรรคต่างๆ จนสามารถบรรลุความสำเร็จตามที่ตั้งไว้

(17) ทำอะไรเกินตัวคือความล้มเหลวตั้งแต่ต้น

การก้าวไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่รู้จักประมาณตนเอง อย่าทำอะไรเกินตัว เกินความเป็นจริงที่สามารถจะทำได้ เช่น เมื่อพิจารณาถึงการลงทุนธุรกิจ ก็ต้องรู้ว่าธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคขั้นดีแค่ไหน เทคโนโลยีที่จำเป็นต้องใช้มีแล้วหรือยัง มีความสามารถที่จะปรับเทคนิคที่มีอยู่เพื่อทำการผลิตได้อย่างไร รวมทั้งจะต้องรู้ว่าสามารถผลิตสินค้านั้นให้สำเร็จภายในเวลาเท่าใด มีความรู้ทางด้านการตลาดอย่างไรบ้าง ใครเป็นผู้บริโภคสินค้าของเรา ช่องทางการจำหน่ายควรเป็นอย่างไร ทางด้านการเงินก็ต้องคาดคะเนเงินลงทุนว่าควรจะเป็นเท่าไร รายได้ควรจะเป็นเท่าไร รายได้ควรเป็นเท่าใดต่อไป ถ้าไรที่คาดว่าจะได้ ผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาคืนทุน เป็นต้น ส่วนบุคลากรนั้นมีพร้อมแล้วหรือยัง ทีมงานบริหารมีคุณสมบัติพร้อมหรือไม่ และจะรับผิดชอบได้เต็มที่แค่ไหน การหาข้อมูลเพื่อสร้างเค้าโครงการลงทุนนั้นทำได้แต่เมื่อนำไปสู่การลงทุนจริงๆ ต้องมีผู้บริหารที่ดี จึงจะทำให้การลงทุนประสบความสำเร็จ

(18) การร่วมมือและการแข่งขัน

ในการประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันมักมีจุดมุ่งหมายเพื่อทำใ้ได้อย่างเดียวกัน แต่ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันให้ล้มไปข้างหนึ่ง วิธีการมุ่งไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจชนิดเดียวกันอาจแตกต่างกันออกไป บางท่านอาจไปร่วมมือกับกลุ่มผู้ประกอบการอีกอาชีพหนึ่ง ซึ่งดำเนินธุรกิจคนละแบบแต่อาจมีความสัมพันธ์ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้ในอนาคต

แนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ส่วนใหญ่จะไม่พยายามดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ทำให้เกิดคู่แข่ง ผู้ชนะ แต่พยายามดำเนินธุรกิจที่ทำให้เกิดเพียงผู้ชนะอย่างเดียว การร่วมมือในทางสร้างสรรค์พึ่งพาอาศัยกันเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดด้วยกันทั้งกลุ่ม การร่วมมือกันอาจจะทำได้ในรูปการตั้งสมาคม ชมรม เพื่อต่อรองรัฐบาลแก้ไขปัญหาวัดดุติบ ภาษีที่ไม่เป็นธรรม หรือป้องกันต่างประเทศแย่งลูกค้า แต่การร่วมมือกันขึ้นราคาสินค้าเอาเปรียบผู้บริโภค ผูกขาด

กักตุนสินค้าย่อมไม่ดีแน่ การทำธุรกิจต้องมีการแข่งขันกันถ้าไม่มีการแข่งขันธุรกิจจะหยุดนิ่งไม่พัฒนา แต่การแข่งขันจะเป็นไปในรูปของการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพ บริการ พัฒนาด้านการลดต้นทุนการผลิต และต้องรู้เขารู้เรามีกลยุทธ์การวางแผนการทำงานให้ประสบความสำเร็จ

(19) มีความซื่อสัตย์

ความซื่อสัตย์เป็นคุณธรรมประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพของสินค้า สร้างความเชื่อถือในตัวเองในด้านการกู้ยืมเงิน การเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร เป็นต้น

(20) ประหยัดเพื่ออนาคต

อีกข้อหนึ่งที่จะผลักดันให้ผู้ประกอบการก้าวไปสู่ความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จคือ การประหยัด รู้จักการเก็บออมไว้เพื่อขยายกิจการในอนาคต จุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานกว่าจะบรรลุเป้าหมายได้ การดำเนินกิจการระยะสั้นนั้นยังไม่เห็นผลยังมีหนทางอีกแสนไกลที่จะไปถึง ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักยับยั้งชั่งใจที่จะหาความสุขความสบายใส่ตนไว้ก่อน ควรจะได้ดออมไว้ลงทุนขยายกิจการในอนาคต แต่การประหยัดนี้ไม่ได้หมายถึงการขี้เหนียว ตระหนี่ แต่เป็นการรู้จักใช้เงินในทางที่ถูก เมื่อมีส่วนเกินให้เก็บออมไว้เพื่อการลงทุน

(21) มีความรับผิดชอบต่อสังคม

ผู้ประกอบการเป็นกลุ่มกำลังสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ทำให้ประเทศเกิดการพัฒนา เป็นผู้สร้างให้สังคมมีความเป็นอยู่ดีขึ้น สร้างงานให้คนทำ สร้างรายได้และอำนาจซื้อให้กับประชาชนเป็นผู้ประดิษฐ์คิดค้นวิธีการทำงานใหม่ๆ ผลิตภัณฑ์แบบใหม่ๆ ขณะเดียวกันกิจการของผู้ประกอบการก็เจริญก้าวหน้า กลุ่มคนในสังคมมีส่วนรับรู้และสนใจบทบาทของผู้ประกอบการมากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญต่อการรับผิดชอบต่อสังคม เพราะผู้ประกอบการต้องพึ่งพาอาศัยสังคมในรูปของผู้บริโภคสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ ดังนั้นหากสังคมดำรงอยู่ได้ดีด้วยดี ผู้ประกอบการก็ดำรงอยู่ได้เช่นกัน ด้วยเหตุนี้เมื่อมีรายได้ผู้ประกอบการก็ควรช่วยเหลือสังคมบ้าง จึงจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีพร้อม

ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ได้อธิบายให้เห็นถึงคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หรือวิญญูณของความเป็นนักประกอบการ และหลายอย่างจะชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นเป็นบุคคลที่แตกต่างจากบุคคลธรรมดา และน่าสนใจยิ่ง

คือ พฤติกรรมที่แปลกจากบุคคลธรรมดาที่มีได้มีมาแต่กำเนิด ส่วนใหญ่จะเกิดจากการได้เรียนรู้ หรือจากการฝึกหัดฝึกฝนตนเองให้มีความคิด การกระทำเช่นเดียวกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ พร้อมทั้งนำประสบการณ์ที่สร้างสมมาประยุกต์ใช้ในการทำงานให้สอดคล้อง ผู้ประกอบการค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองบนพื้นฐานของความเป็นจริง แล้วทำการพัฒนาตนเองเสริมสร้างในสิ่งที่คิดว่าตนเองยังมีจุดอ่อนอยู่ ก็จะเป็นแนวทางที่จะพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จในการประกอบการได้เช่นกัน

ความสำคัญของธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม

ในปัจจุบันนี้ เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า การประกอบธุรกิจหรือการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยเฉพาะการประกอบธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม เป็นโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ จึงเป็นมาตรการหนึ่งในการบรรเทาปัญหาการว่างงาน ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจขนาดเล็กหรือการประกอบธุรกิจส่วนตัวเป็นแหล่งดูดซับแรงงานของประเทศได้ทางหนึ่งเพราะนอกจากผู้ประกอบการธุรกิจจะสร้างงานให้กับตัวเองแล้ว อาจจะจ้างผู้อื่นมาทำงานอีกด้วย จึงมีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศเป็นอย่างมาก

การประกอบธุรกิจขนาดเล็กจึงมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้¹⁰

1. ธุรกิจขนาดเล็ก ถือเป็นจุดเริ่มต้นของนักลงทุนทั้งหลายก่อนที่จะก้าวไปสู่ธุรกิจขนาดใหญ่ในอนาคต
2. ธุรกิจขนาดเล็ก เป็นมาตรการที่ดีทางหนึ่งในการแก้ปัญหาการว่างงาน โดยทั่วไปแรงงานประมาณครึ่งหนึ่งของประเทศจะทำงานให้ธุรกิจขนาดเล็ก
3. ธุรกิจขนาดเล็ก ช่วยก่อให้เกิดการประหยัดเงินลงทุน และใช้เทคนิคการผลิตที่ง่าย ๆ โดยปรับให้เหมาะสมกับสภาพท้องถิ่น
4. ธุรกิจขนาดเล็ก ช่วยกระจายธุรกิจต่างๆ ไปสู่ชนบท
5. ธุรกิจขนาดเล็ก ช่วยให้มีการเอาวัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีมากมายหลายชนิดออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสร้างความเจริญให้กับท้องถิ่น รวมทั้งการผลิตสินค้าและบริการราคาถูก

ประเภทธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม

ในทางวิชาการธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม เราสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทคือ¹¹

10 วิณี วิจารณ์, การบริหารธุรกิจขนาดย่อม, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ, 2538, หน้า 1

11 วิณี วิจารณ์, การบริหารธุรกิจขนาดย่อม, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ, 2538, หน้า 4

1. ธุรกิจที่ประกอบการผลิต (Manufacturing) ผลผลิตของธุรกิจประเภทนี้มักจะเป็นในรูปของสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer goods) และสินค้าของผู้ผลิต (Producer goods) ก็ได้แล้วแต่กรณี ผลผลิตจะนำออกขายโดยตรงให้แก่ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้อุปโภคบริโภคโดยตรง
2. ธุรกิจการค้าส่ง (Wholesaling) ผู้ค้าส่งเป็นคนกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก โดยปกติผู้ค้าส่งมักจะรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลายราย
3. ธุรกิจการค้าปลีก (Retailing) ผู้ค้าปลีกปกติจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งและนำออกมาขายให้แก่ผู้อุปโภคบริโภคโดยตรง
4. ธุรกิจที่เสนอบริการ (Services) ผู้ประกอบการประเภทนี้เสนอบริการต่าง ๆ ให้แก่ผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้อุปโภคบริโภค เช่น ธุรกิจประเภทสำนักงานทนายความ สำนักงานตรวจสอบบัญชี สำนักงานวิจัยธุรกิจ บริการรถเช่าและอื่น ๆ

สาเหตุของความล้มเหลวของธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม

ในการประกอบธุรกิจจะไรก็ตาม ผู้ประกอบการหรือหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือ ส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดเล็กควรจะได้ศึกษาถึงสาเหตุของความล้มเหลวของธุรกิจขนาดเล็กเพื่อจะได้เตรียมหาช่องทาง วิธีแก้ไขล่วงหน้า กล่าวกันว่ามากกว่า 90 % ของความล้มเหลวของธุรกิจขนาดเล็ก มีส่วนโดยตรงจากการที่ผู้ประกอบการขาดทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจ¹²

ปัญหาและสาเหตุของความล้มเหลวที่ผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อมอาจต้องเผชิญในกรณีของประเทศที่กำลังพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทยนั้นมีดังนี้¹³

1. ปัญหาด้านการเงิน ธุรกิจขนาดย่อมขยายตัวยากเพราะขาดเงินทุน นอกจากนี้ยังขาดระบบการบันทึกเกี่ยวกับการเงินที่เหมาะสมมีประสิทธิภาพ
2. ปัญหาด้านแรงงาน คือผู้ประกอบการหาคนที่มีความรู้ ความสามารถ ทักษะและทักษะที่เหมาะสมกับงานได้ยาก
3. ปัญหาด้านมาตรฐานสินค้าหรือบริการที่ผลิตโดยธุรกิจขนาดย่อม มักจะมีมาตรฐานต่ำ โดยเฉพาะสินค้าที่เป็นผู้ผลิตของโรงงานต่าง ๆ
4. ปัญหาทางด้านการตลาด ผู้ประกอบการมักขาดความรู้อย่างแท้จริง และไม่ทันต่อเหตุการณ์ทางด้านการตลาด นอกจากนี้ตลาดยังมีลักษณะแคบ ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากคุณภาพและการออกแบบผลิตภัณฑ์ไม่ดี

12 โชติธรรพ์ ชวนิชย์, ธุรกิจขนาดย่อม, สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, กรุงเทพฯ, 2538, หน้า 56

13 โชติธรรพ์ ชวนิชย์, ธุรกิจขนาดย่อม, สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, กรุงเทพฯ, 2538, หน้า 57-59

5. ปัญหาทางด้านการบริหาร เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อม เจ้าของหรือผู้จัดการมักจะเป็นผู้เริ่มริเริ่มธุรกิจนั้นในระยะแรกๆ ก็มักจะไม่มีปัญหาอะไร ในระยะต่อมาการแข่งขันมีมากเจ้าของมักขาดความสามารถทางการบริหาร ขาดการวางแผนติดตามผลและการควบคุมกำกับดี ตลอดจนการประเมินผลงานอย่างต่อเนื่องและทันกับเหตุการณ์

6. ปัญหาทางด้านการตัดสินใจ เนื่องจากผู้ประกอบการขาดประสบการณ์ ขาดข้อมูลการตัดสินใจจึงมีโอกาสผิดพลาดได้ง่าย

7. ปัญหาการขาดประสบการณ์ในสายของธุรกิจที่ประกอบการ บางครั้งเจ้าของที่เป็นผู้บริหารขาดประสบการณ์ในสายของธุรกิจที่ประกอบการอยู่ เจ้าของอาจจะมีภูมิหลังที่ดีในธุรกิจอีกสายหนึ่ง เนื่องจากเขาไม่คุ้นเคยกับปัญหาเฉพาะของธุรกิจสมัยใหม่ สาเหตุเบื้องต้นขององค์การธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ คือ เจ้าของขาดประสบการณ์ในสายงานธุรกิจที่แตกต่างกัน

8. ปัญหาทางด้านสภาพการแข่งขันอ่อนแอ การแข่งขันคือเครื่องป้องกันของระบบเศรษฐกิจธุรกิจที่ไม่สามารถแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพในเรื่องต่างๆ เช่น การให้บริการ ราคาของสินค้า หรือคุณภาพของสินค้าจะประสบปัญหาในการอยู่รอด เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดย่อม ต้องอาศัยการอุดหนุนซ้ำของลูกค้าเพื่อความอยู่รอดและการเจริญเติบโตต่อไป

9. การขาดการควบคุมสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เนื่องจากผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อมมีความรู้เรื่องทั่วไปอย่างกว้างๆ จึงไม่เข้าใจความสำคัญของการควบคุมสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม การมีสินค้าคงเหลือไว้มากเกินไปจะส่งผลให้เกิดปัญหา เช่น เงินทุนจมอยู่ในสินค้าคงเหลือ หรือความสิ้นเปลืองที่เกิดจากความเสียหายหรือความล้าสมัยของสินค้า แต่การมีสินค้าคงเหลือไม่เพียงพอจะส่งผลให้ธุรกิจไม่มีสินค้าจะจัดส่งไปให้ลูกค้า เมื่อสินค้านั้นเป็นที่ต้องการทำให้ต้องสูญเสียการจำหน่ายและสูญเสียลูกค้าไปในที่สุด

10. การควบคุมสินเชื่อไม่เพียงพอ ปัญหาโดยทั่วไปที่ผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อมประสบคือธุรกิจจะขยายสินเชื่อดี หรือธุรกิจที่ให้สินเชื่อจะต้องป้องกันการขยายสินเชื่อมากเกินไป แต่การที่ธุรกิจยึดถือนโยบายการขายเป็นเงินสดเท่านั้น เจ้าของธุรกิจจะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อยอดขายของธุรกิจพร้อมกันไปด้วย

11. ปริมาณขายต่ำ ธุรกิจทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก การก่อสร้าง และการให้บริการพาณิชย์ การที่ธุรกิจมียอดขายไม่เพียงพอแสดงให้เห็นปัญหาของธุรกิจขนาดย่อม รายได้ของธุรกิจเกิดจากยอดขาย ถ้าหากไม่มีรายได้ผลที่เกิดขึ้นอย่างเห็นได้ชัดคือความล้มเหลวทางธุรกิจ ธุรกิจที่มีประวัติการขายไม่ดีเกิดจากเหตุผลเป็นจำนวนมาก ปัจจัยที่มีผลทำให้ปริมาณการขายต่ำ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม สินค้ามีคุณภาพด้อยกว่าผู้อื่น การโฆษณา

ที่ไม่มีประสิทธิภาพ ราคาแตกต่างจากราคาของคู่แข่ง และ การให้บริการที่ไม่ดี

12. ความไม่เอาใจใส่ ความล้มเหลวของธุรกิจมีเพียงไม่กี่เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่เกิดจากความไม่เอาใจใส่ ความไม่เอาใจใส่เป็นปัญหาโดยเฉพาะของผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อม เนื่องจากเจ้าของมักจะเป็นผู้บริหาร จึงต้องป้องกันไม่ให้อธุรกิจได้รับความเสียหายจากความไม่เอาใจใส่ที่เกิดจากเรื่องส่วนตัว เหตุผลโดยทั่วไปที่ทำให้เจ้าของขาดความเอาใจใส่ธุรกิจ ได้แก่ การใช้เวลาไม่เหมาะสม สุขภาพไม่ดี ความเกียจคร้าน ปัญหาครอบครัว และความเฉื่อยชา บางครั้งผู้บริหารเข้าไปเกี่ยวข้องและสละเวลาให้แก่สังคมหรือกิจกรรมภายนอกอื่นๆ มากเกินไป กิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมที่สร้างภาพพจน์ แต่เจ้าของที่เป็นผู้บริหารต้องระมัดระวังไม่ให้กิจกรรมดังกล่าวอยู่เหนือผลประโยชน์ของธุรกิจ เจ้าของที่เป็นผู้บริหารควรจัดลำดับความสำคัญระหว่างเรื่องส่วนตัวเปรียบเทียบกับธุรกิจของเขา เขาต้องคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจ และไม่ควรถูกชักจูงจากกิจกรรมภายนอกมากเกินไป คือต้องแน่ใจว่าธุรกิจใดมีความสำคัญลงไป หรือเรื่องใดเป็นเรื่องส่วนตัว

13. การทุจริต คือ การหลอกลวงโดยเจตนา เกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจโดยเจ้าของที่เป็นผู้บริหารเพื่อจะคบบดาผู้อื่น บุคคลบางคนเห็นว่า การทุจริตหมายถึงการกระทำผิด อันได้แก่ การใช้ชื่อที่ก่อให้เกิดการเข้าใจผิด การใช้เงินผิดผลาดทำให้เกิดความไม่เข้าใจ และการใช้จ่ายทรัพย์สินของธุรกิจในทางที่ไม่ถูกต้องตามระเบียบ

14. ภัยพิบัติ เจ้าของธุรกิจขนาดย่อมอาจจะต้องเผชิญเหตุการณ์บางอย่างที่สามารถควบคุมได้แต่เพียงเล็กน้อยหรือไม่สามารถควบคุมได้เลย ภัยพิบัติที่เกิดจากธรรมชาติ เช่น वादภัย อุทกภัย อัคคีภัย ฯลฯ ก่อให้เกิดความเสียหายแก่เจ้าของกิจการขนาดย่อม นอกจากนี้เจ้าของกิจการขนาดย่อมยังต้องเผชิญปัญหาด้านแรงงาน การจ้ปัดัน และพนักงานขโมยสินค้า ฯลฯ

บทที่ 3

การส่งเสริมการประกอบการธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม (Entrepreneurship Development)

การให้ความสำคัญและส่งเสริมการประกอบการธุรกิจของประเทศกำลังพัฒนา ทวีความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากผลของการพัฒนากำลังแรงงานและการส่งเสริมการมีงานทำ รัฐบาลของประเทศกำลังพัฒนาจำเป็นต้องกระตุ้นประชาชนของประเทศ ที่มุ่งจะเข้าทำงานเป็นลูกจ้างของหน่วยงานรัฐบาลหรือธุรกิจขนาดใหญ่ให้น้อยลง พยายามส่งเสริมให้เขาเกิดความสนใจในการประกอบอาชีพอิสระ และมั่นใจในการพึ่งตนเองมากขึ้น

โดยทั่วไปแล้วประเภทกิจกรรมที่ส่งเสริมการประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก มีดังต่อไปนี้¹⁴

1. การช่วยเหลือด้านการเงิน (Financial assistance) เช่น โครงการเงินกู้ , เงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น

2. การให้การฝึกอบรม (Training) ให้ด้านการจัดการ การเงิน การฝึกอาชีพ การเป็นผู้ประกอบการ การวางระบบบัญชี การจัดการสินค้าคงคลัง การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การเตรียมการผลิต การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การควบคุมคุณภาพ เป็นต้น

3. เทคโนโลยี (Technology) การให้ความช่วยเหลือแนะนำการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต การติดตั้งเครื่องมือหรืออุปกรณ์ พร้อมทั้งการซ่อมบำรุง รักษา

4. การตลาด (Marketing) การให้ความช่วยเหลือในด้านปรับปรุงการส่งเสริมการขาย การเจาะตลาดสินค้า การจำหน่ายสินค้า การติดต่อหาแหล่งผู้ซื้อสินค้า

5. บริการด้านการวิจัยทั่วไป (General research service) เช่น วิจัยทางเศรษฐกิจ รวมทั้งการสำรวจตลาด การศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรม การปรับปรุงกระบวนการผลิต และข้อมูลที่จะนำไปสู่การกำหนดนโยบายของรัฐบาล

6. เป็นตัวกลางในการประสานความช่วยเหลือจากหน่วยงานหรือสถาบันอื่น (Institutional brokering)

7. บริการช่วยเหลือทางการจัดหาวัตถุดิบ (Raw material and other inputs / services supply) การหาแหล่งวัตถุดิบ การรวมกลุ่มเพื่อซื้อวัตถุดิบในรูปสหกรณ์

¹⁴ Loucks , Kenneth . Training entrepreneur for small business creation , ILO Geneva 1988 p.4.

การแบ่งระดับในการพัฒนาให้ผู้ประกอบการธุรกิจ

จากการศึกษาวิจัยพบว่า มีความสัมพันธ์น้อยมากระหว่างระดับการศึกษากับความสำเร็จในการประกอบการ เหตุผลอาจจะเป็นเพราะไม่มีการสอนให้ความรู้ที่นำไปสู่การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ในหลักสูตรของการศึกษาระดับต่างๆ

ในอดีตระบบการศึกษายังไม่ได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้การเป็นผู้ประกอบการอยู่ในหลักสูตร ส่วนใหญ่แล้วความรู้เรื่องการจัดการธุรกิจจะมีอยู่ในระดับวิทยาลัย หรือมหาวิทยาลัย ที่สอนด้านการจัดการธุรกิจ

อย่างไรก็ตามขณะนี้สถาบันการศึกษาต่างๆ ได้บรรจุความรู้ในการเป็นผู้ประกอบการในหลักสูตรของสถาบันการศึกษาต่างๆ แล้ว เช่น กระทรวงศึกษาได้มีวิชาเกี่ยวกับการประกอบการ (วิชา ช. 095) สอนตั้งแต่ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น

ในการให้ความรู้หรือฝึกอบรมเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ควรแบ่งเป็นระดับ ดังนี้¹⁵

1. **ขั้นตระหนักในอาชีพ (Career Awareness)** สำหรับเยาวชนหรือนักเรียนระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา เป็นการให้ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระ เป็นทางเลือกหนึ่งในการประกอบอาชีพ

2. **ขั้นปฐมนิเทศ (Career Orientation)** สำหรับผู้ที่ทำงานเป็นลูกจ้างอยู่แล้ว แต่ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการในอนาคต เนื้อหาหลักสูตรจะให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการเกี่ยวกับธุรกิจขนาดเล็ก

3. **การเริ่มต้นทำธุรกิจ (Initiating a business)** สำหรับผู้มีความประสงค์แน่วแน่จะประกอบอาชีพอิสระหรือเป็นผู้ประกอบการ การฝึกอบรมควรมีระยะเวลาประมาณ 3 สัปดาห์ เนื้อหาความรู้เกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ (Business plan) การศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ และทบทวนกระบวนการในการเริ่มต้นธุรกิจ

4. **ขั้นการรักษาธุรกิจให้อยู่รอด (Small business maintenance)** สำหรับผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจอยู่แล้วและต้องการปรับปรุงธุรกิจของเขาให้มีประสิทธิภาพ เช่น เรื่องการตลาด การเงินและการจัดการ การพัฒนาปรับปรุงขบวนการผลิต พัฒนาคุณภาพสินค้า เป็นต้น เพื่อให้ธุรกิจของเขาอยู่รอด

15 Nelson , Robert E. "Training for Entrepreneur" , ILO Management Development Series No14. Small enterprise Development: Policies and Programmes 1987 หน้า 99 - 100

5. **ขั้นการขยายกิจการ (Business Expansion)** สำหรับผู้เป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว และต้องการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นเนื่องจากธุรกิจขนาดใหญ่ ต้องการความรู้ และเทคนิคในการบริหารจัดการที่แตกต่างจากธุรกิจขนาดเล็ก เจ้าของธุรกิจต้องมีความสามารถจะปรับตัวเพื่อรักษาให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากแต่ละธุรกิจจะมีลักษณะเฉพาะตัว การให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นในการพัฒนาธุรกิจระดับนี้

การส่งเสริมการประกอบการธุรกิจขนาดเล็กของหน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทย

รัฐบาลได้เห็นความสำคัญของธุรกิจขนาดเล็ก จึงได้มีการจัดตั้งหน่วยงานต่าง ๆ ขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือ และส่งเสริมในหลายด้าน โดยสรุป ดังนี้ ¹⁶

1. บริการด้านเงินทุน

1.1 สำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สำนักงานแห่งนี้ให้กู้แก่อุตสาหกรรมโรงงาน อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมหัตถกรรม และอุตสาหกรรมครอบครัว จำนวนเงินรายหนึ่งไม่เกิน 1 ล้านบาท ระยะเวลาให้กู้ อาจจะมีระยะเวลาตั้งแต่ 3 ปี – 7 ปี โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของโครงการ อัตราดอกเบี้ยมี 2 อัตรา คือ ถ้าวงเงินกู้ไม่เกิน 1 แสนบาท อัตราร้อยละ 14 ต่อปี ถ้าวงเงินกู้ 1 แสนถึง 1 ล้านบาท อัตราร้อยละ 14.5 ต่อปี

1.2 บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัทให้กู้แก่อุตสาหกรรมการผลิต อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมหัตถกรรม และเกษตรอุตสาหกรรม จำนวนเงินที่จะให้กู้ถ้าเป็นกิจการที่ตั้งขึ้นใหม่ จำนวนเงินกู้ขั้นต่ำ 5 แสนบาท ขึ้นสูงสุด 5 ล้านบาท สำหรับสำหรับกิจการที่ต้องการขยายงานจำนวนเงินกู้ขั้นต่ำ 2 แสนบาท ขึ้นสูงสุด 5 แสนบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 14.5 ต่อปี

2. บริการด้านวิชาการ

2.1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้บริการเทคโนโลยีการผลิต และการให้บริการทางด้านวิชาการ ทางด้านวิชาการจัดการ การให้บริการทางด้านเทคโนโลยีการผลิตนั้น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้บริการโดยผ่านกองบริการอุตสาหกรรม กองอุตสาหกรรมสิ่งทอ กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย และกองอุตสาหกรรมในครอบครัว ส่วนการให้บริการทางด้านวิชาการจัดการนั้น ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้บริการโดยผ่านศูนย์เพิ่มผลผลิตแห่งประเทศไทย

บริการที่ให้โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นไปในรูปของการให้คำปรึกษาแนะนำการให้การฝึกอบรมและสัมมนา การเผยแพร่วิชาการต่างๆ การทดสอบผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรม บริการสารสนเทศ และบริการห้องสมุด

2.2 กรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและการพลังงาน การให้บริการของกรมวิทยาศาสตร์ บริการนี้ให้บริการโดยผ่านกองสนเทศวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กองการวิจัย กองเคมี กองฟิสิกส์และวิศวกรรม กองวิทยาศาสตร์ชีวภาพและกองการศึกษาและเคมีปฏิบัติ

บริการที่ให้โดยกรมวิทยาศาสตร์บริการส่วนนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นไปในรูปของการวิเคราะห์ทดสอบสิ่งของต่างๆ การวิจัย การวิเคราะห์ทดสอบเพื่อควบคุมและรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ให้การฝึกอบรมวิชาวิทยาศาสตร์และบริการข้อสนเทศทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

2.3 ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและการพลังงาน การให้บริการของศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีนี้ ส่วนใหญ่เน้นหนักเกี่ยวกับการให้บริการและส่งเสริมให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งภายในและระหว่างประเทศ การติดตามและประเมินผลเทคโนโลยีที่นำมาใช้แล้วและจัดดำเนินการฝึกอบรมเกี่ยวกับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

2.4 สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย บริการที่ให้มักจะเกี่ยวกับการวิจัยเพื่อแก้ปัญหาการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม และด้านการบริการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เช่น การทดสอบผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมและการซ่อมและสอบเทียบเครื่องมือและอุปกรณ์วิทยาศาสตร์ เป็นต้น

2.5 สถาบันวิจัยและพัฒนาคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บริการที่สถาบันแห่งนี้ให้ส่วนใหญ่จะเป็นการวิจัยในเรื่องต่างๆ เช่น การวิจัยเพื่อพัฒนาพลังงาน การวิจัยเพื่อพัฒนาวัสดุ การวิจัยอุตสาหกรรม การวิจัยเพื่อพัฒนาเครื่องจักรกลและอื่นๆ

2.6 สถาบันคั้นคว่ำและผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บริการที่ให้ส่วนใหญ่จะได้แก่ ทำการคั้นคว่ำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร การแนะนำและเผยแพร่การศึกษาและฝึกอบรม

2.7 กองเกษตรวิศวกรรม กรมวิชาการเกษตรกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ บริการที่ให้ส่วนใหญ่ได้แก่ การวางแผนโรงงานและการวิเคราะห์ขั้นตอนการผลิต กรรมวิธีการประเมินราคา การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพ และการจัดหลักสูตรเพื่อฝึกอบรมยกระดับความรู้ ความสามารถของเจ้าหน้าที่ของโรงงานผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

3. บริการด้านการตลาด

3.1 กรมพาณิชย์สัมพันธ์มีหน้าที่รับผิดชอบในการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกของประเทศไทยให้ได้ผลอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยวางแผนส่งเสริมสินค้าขาออก หาทางพัฒนาให้มีสินค้าใหม่ๆ เพื่อส่งออกได้เพิ่มขึ้น บริการที่ให้มีจะให้บริการโดยผ่านศูนย์บริการส่งออก กองข่าวสารการค้า กองเผยแพร่สินค้าไทยและศูนย์ฝึกอบรม

ในด้านการฝึกอบรมเพื่อการส่งออกนั้น มีการแบ่งกลุ่มผู้เข้ารับการอบรมสัมมนาเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้เข้ารับการอบรมใหม่ และกลุ่มผู้เคยเข้ารับการอบรมมาก่อน

บทที่ 4

การส่งเสริมการประกอบการธุรกิจของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

ภูมิหลัง

กรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้กำหนดนโยบายให้การส่งเสริมการประกอบการธุรกิจ หรือการประกอบการธุรกิจส่วนตัว เป็นมาตรการสำคัญประการหนึ่งในการส่งเสริมอาชีพหรือการส่งเสริมการมีงานทำ จึงได้จัดโครงการฝึกอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ ขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการประกอบอาชีพให้กับประชาชน โดยจัดฝึกอบรมความรู้ในด้านการจัดการธุรกิจให้กับผู้ว่างงานและผู้สนใจทั่วไปที่มีความประสงค์จะประกอบอาชีพอิสระ หรือประกอบธุรกิจขนาดเล็ก แต่ไม่มีพื้นฐานด้านการจัดการธุรกิจ สมัครเข้าอบรมได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

การจัดโครงการส่งเสริมการประกอบการธุรกิจของกรมพัฒนาฝีมือแรงงานนี้ริเริ่มจัดขึ้นมาตั้งแต่ พ.ศ. 2527 เมื่อครั้งยังมีฐานะเป็นสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภายใต้กรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย (ดูรายละเอียดในภาคผนวก 2)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมให้ผู้ว่างงาน ได้มีความรู้เกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจส่วนตัวหรือความรู้ด้านการจัดการธุรกิจขนาดเล็ก
2. เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีความรู้ในวิชาชีพประเภทต่างๆ สามารถริเริ่มดำเนินการประกอบธุรกิจส่วนตัวได้
3. เพื่อลดปัญหาการว่างงานของประชาชน และส่งเสริมการสร้างงานให้กับประชาชน

กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้ว่างงานหรือผู้ที่กำลังถูกเลิกจ้าง
 2. ช่างฝีมือ
 3. ลูกจ้างในสถานประกอบการที่มีความสนใจจะออกมาทำธุรกิจของตัวเอง
 4. ผู้จบการศึกษาใหม่ เช่น จบจากวิทยาลัยอาชีวะ ช่างเทคนิค ฯลฯ
- และได้กำหนดคุณสมบัติของผู้เข้าอบรม ต้องมีความรู้ไม่ต่ำกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 และมีอายุต้องมีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป

หลักสูตรการอบรม

เป็นการให้ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ โดยเน้นการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก เช่น มีผู้ประกอบการคนเดียว (Sole proprietorship) ระยะเวลาการอบรม 2 สัปดาห์ (10 วัน) หรือ 60 ชั่วโมง อบรมรุ่นละ 20 – 25 คน

โครงการสร้างหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ (60 ชั่วโมง)

(ดูรายละเอียดภาคผนวก)

ลำดับที่	หัวข้อวิชา	เวลา / ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1.	การปฐมนิเทศ	2	-
2.	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ	4	-
3.	ประเภทของธุรกิจขนาดเล็ก	3	-
4.	การเป็นผู้ประกอบการ	3	-
5.	ทำเลที่ตั้ง	3	-
6.	การเงินของธุรกิจ	6	-
7.	การจัดทำบัญชีและงบประมาณ	3	6
8.	การจัดการสินค้าคงคลัง	3	3
9.	การตลาด	6	-
10.	การขาย	6	-
11.	การวางแผนงาน	2	1
12.	การสัมมนาโครงการของผู้เข้ารับการอบรม	-	9
		41	19

การรับสมัคร

การรับสมัครผู้เข้ารับการอบรมนั้น เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการอบรมที่สนใจสมัครเข้ารับการอบรมได้โดยไม่มีการคัดเลือกและเสียค่าใช้จ่าย

ปัญหาและอุปสรรค

1. เนื่องจากกำหนดคุณสมบัติของผู้เข้ารับการอบรมไว้กว้างๆ กำหนดอายุผู้เข้ารับการอบรมเพียง 16 ปีขึ้นไป และความรู้ระดับประถม 6 ขึ้นไป จึงทำให้ผู้เข้ารับการอบรมในแต่ละรุ่นมีความแตกต่างกันในระดับการศึกษา ประสบการณ์ อายุ ซึ่งมีปัญหาให้กับวิทยากรผู้บรรยายในการเตรียมตัวบรรยายให้เหมาะสมกับผู้เข้ารับการอบรม

2. วิทยากรที่เป็นผู้ให้การอบรม จะเชิญมาจากผู้มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจภายนอก ถึงแม้ว่าบุคคลเหล่านี้จะมีความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจที่ดีเยี่ยม แต่วิทยากรบางท่านไม่มีทักษะด้านการสอนหรือการอบรม

3. การจัดฝึกอบรมสามารถดำเนินการได้เฉพาะในกรุงเทพมหานครเท่านั้น เนื่องจากขาดแคลนเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ และประสบการณ์ในการจัดฝึกอบรมการประกอบการธุรกิจ

4. ไม่มีการติดตามประเมินผลการฝึกอบรมอย่างจริงจัง

ปัญหาการว่างงานในปัจจุบันที่นำไปสู่การขยายพื้นที่การฝึกอบรมไปยังส่วนภูมิภาค

เนื่องจากปัญหาภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ส่งผลกระทบต่อให้ธุรกิจอุตสาหกรรมปลดลูกจ้างพนักงานออกเป็นจำนวนมากตั้งแต่กลางปี 2540 เป็นต้นมา ทำให้ปัญหาการว่างงานทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในปี 2541 กระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคมได้ประมาณจำนวนผู้ว่างงานถึง 1.54 ล้านคน และคาดว่าในปี 2542 จะมีผู้ว่างงานถึง 2 ล้านคน หรือประมาณ 6% ของกำลังแรงงานทั้งประเทศ (32 ล้านคน)

ด้วยแนวคิดที่ว่า การประกอบธุรกิจขนาดเล็ก เป็นโครงสร้างสำคัญทางเศรษฐกิจโดยเป็นมาตรการหนึ่งในการบรรเทาปัญหาการว่างงาน เนื่องจากธุรกิจขนาดเล็กเป็นแหล่งดูดซับแรงงานของประเทศได้ทางหนึ่ง เพราะนอกจากผู้ประกอบการธุรกิจจะสร้างงานให้กับตัวเองแล้วอาจจะจ้างผู้อื่นให้มาทำงานอีกด้วย กรมพัฒนาฝีมือแรงงานจึงให้ความสำคัญในเรื่องการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก หรือส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระ อย่างจริงจังโดยในปี 2540 ได้สั่งการให้ทุกสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานทุกแห่ง (13 แห่ง) และศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานทุกจังหวัด (31 แห่ง) จัดโครงการอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ ให้กับผู้ว่างงานและผู้สนใจเข้าอบรมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย โดยกรมฯ ได้มอบหมายให้สถาบันพัฒนาบุคลากรฝึกและพัฒนาฝีมือแรงงานเป็นหน่วยงานนำร่องฝึกอบรม 2 รุ่น และการฝึกอบรม และหน่วยประสานงานกลางของหน่วยปฏิบัติในภูมิภาค นอกจากนี้ยังได้เปลี่ยนชื่อหลักสูตร การประกอบธุรกิจส่วนตัว เป็นหลักสูตรการประกอบการธุรกิจ และปรับหลักสูตร ระยะเวลาการอบรมจาก 10 วัน ลงเหลือเพียง 5 วัน

เนื่องจากได้รับรายงานจากต่างจังหวัดว่าผู้เข้ารับการอบรมในต่างจังหวัดมีภาระส่วนตัวมาก ไม่สามารถเข้าอบรมได้ตลอดหลักสูตรหากระยะเวลาการอบรมยาวเกินไป อัตราการออกกลางคัน จะสูง ทั้งนี้เนื่องจากในชนบทคนส่วนใหญ่หารายได้ต่อวัน หากเข้ามาอบรมจะทำให้สูญเสียรายได้ ประจำวันไป

โครงสร้างหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ

ระยะเวลาการอบรม 5 วัน (ดูรายละเอียดในภาคผนวก)

ลำดับที่	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ	3	-
2	ความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ	6	-
3	ปัจจัยในการตัดสินใจประกอบธุรกิจ	6	-
4	การดำเนินการประกอบธุรกิจ	9	-
5	จรรยาบรรณทางธุรกิจ	1.5	-
6	การประชุมปฏิบัติการเพื่อเสนอโครงการทางธุรกิจ	4.5	-
		30	-
	รวม	30	

บทที่ 5

การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ ของสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการแห่งประเทศอินเดีย (Entrepreneurship Development Institute of India)

ภูมิหลัง

สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการแห่งประเทศอินเดีย (Entrepreneurship Development Institute of India) หรือ EDI-I ตั้งอยู่ที่รัฐ Gujarat ประเทศอินเดีย เป็นองค์การอิสระ (Autonomous Organization) ที่มีภารกิจด้านการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจโดยตรง และมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการประกอบการธุรกิจในประเทศอินเดีย และระหว่างประเทศกำลังพัฒนา

เป็นหน่วยงานที่องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization) หรือ ILO เลือกให้เป็นสถาบันผู้นำ (Leading Institution) ในสาขาการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ ทั้งในด้านฝึกอบรมและการวิจัย โดยทางองค์การ ILO ได้แนะนำว่าเป็นต้นแบบที่ดีในการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจสำหรับประเทศกำลังพัฒนา

สำหรับในการศึกษานี้จะศึกษาเฉพาะรูปแบบของกระบวนการจัดฝึกอบรม เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจเท่านั้น

กลุ่มเป้าหมาย (Target groups) ของ EDI-I

โครงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Enterprise Creation) เปิดโอกาสให้กับทุกคน ผู้ซึ่งมีศักยภาพที่เป็นผู้ประกอบการได้ และตัดสินใจที่จะเลือกอาชีพนี้ซึ่งได้แก่บุคคลต่างๆ ดังนี้

- ผู้ทำงานด้านช่าง และไม่ใช้ช่าง
- ผู้จบการศึกษาใหม่หรือผู้ออกกลางคันจากโรงเรียน วิทยาลัย มหาวิทยาลัย
- ช่างฝีมือ
- ช่างราชการ
- ผู้ว่างงาน
- ผู้หญิง
- ชนกลุ่มน้อย

มีอายุระหว่าง 18 – 45 ปี (ควรจะไม่เด็กและไม่แก่เกินไปที่เปลี่ยนอาชีพใหม่) สามารถอ่านออกเขียนได้

กระบวนการในการจัดฝึกอบรม แบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. คัดเลือกผู้ที่สามารถเป็นผู้ที่ประกอบการได้
2. พัฒนาคุณลักษณะที่สำคัญในการเป็นผู้ประกอบการ (พัฒนาเชิงพฤติกรรม)
3. จัดทำโครงการธุรกิจ
4. อบรมด้านการจัดการธุรกิจ
5. ช่วยเหลือในการกู้เงินมาลงทุนและด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถเริ่มธุรกิจได้ให้เร็วที่สุด

การคัดเลือกผู้เข้ารับการอบรม

เหตุผลที่ต้องคัดเลือกผู้เข้ารับการอบรม ตั้งอยู่บนสมมุติฐาน ดังนี้

1. คนทุกคนไม่สามารถเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้ทุกคน เนื่องจากผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการได้จะต้องมีคุณลักษณะเฉพาะ
2. คุณลักษณะดังกล่าววัดได้โดยใช้เครื่องมือทางจิตวิทยา และทางพฤติกรรม
3. ผู้ที่มีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการในระดับหนึ่ง สามารถพัฒนาเป็นผู้ประกอบการได้

การคัดเลือกแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน

1. การคัดเลือกเบื้องต้น (Preliminary Screening) โดยคัดผู้ที่ไม่ได้สนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการจริงออก
2. ทดสอบพฤติกรรม (Behavioral Science instrument)
3. การสัมภาษณ์เพื่อประเมิน

1. การคัดเลือกเบื้องต้น (Preliminary Screening) จะต้องพิจารณาคัดจากใบสมัครโดยพิจารณาถึงภูมิหลังส่วนบุคคล ความรับผิดชอบต่อครอบครัว การเลือกชนิดสินค้าที่ผลิต (ถ้ามี) ความสามารถในการลงทุน เหตุผลที่เลือกอาชีพการประกอบการธุรกิจ และการมองเป้าหมายของชีวิต

วัตถุประสงค์เพื่อคัดผู้ที่มีได้มีความตั้งใจจริงที่จะประกอบอาชีพส่วนตัว หรือต้องการมาอบรมเพื่อฆ่าเวลา ออกไป

2. ทดสอบพฤติกรรม (Behavioral Test) โดยประเมินในเรื่องดังต่อไปนี้

1. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จ

๑

เลขเรียกหนังสือ	12-๐๖.๖
เลขทะเบียน	๗๒๙
วันที่	๒๘ ต.ค. ๒๕๕๓

2. ความกล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล
3. ความมั่นใจในตัวเอง และมองตัวเองในแง่ดี
4. ความคิดริเริ่ม และความสามารถในการตัดสินใจ
5. ทักษะคิดในการแก้ปัญหา
6. การมองโลกในแง่ดี เช่น มองวิกฤตให้เป็นโอกาส
7. สนใจสิ่งแวดลอม และต้องการหาคำตอบในปัญหาปัจจุบัน
8. มีเป้าหมายชัดเจน วางแผนด้านเวลา

หลักจากนั้นต่อด้วยการทดสอบแบบให้เขียนคำบรรยาย (paper-panel Test) 4 ประเด็น คือ

1. Thematic Apperception Test (TAT) เพื่อประเมินความต้องการความสำเร็จ (need for achievement)
2. "Who am I?" (ฉันคือใคร) เพื่อประเมินความคิดริเริ่ม ทักษะคิดในการแก้ปัญหา และการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจน
3. Sentence Completion Test (SCT) เพื่อประเมินแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การกล้าเสี่ยง ฯลฯ
4. Paired Comparison Test (PCT) เพื่อเข้าใจคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ

3. การสัมภาษณ์เพื่อประเมิน โดยคณะกรรมการ เป็นการคัดเลือกขั้นตอนสุดท้าย เพื่อให้แน่ใจและยืนยันในเรื่องคุณลักษณะพิเศษ เป็นผู้ประกอบการ พันธสัญญา (Commitment) ความเข้าใจในการลงทุนในธุรกิจขนาดเล็ก ทักษะคิด ประสบการณ์ ความสำเร็จในอดีตที่มีผลต่อการจะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

คณะกรรมการสัมภาษณ์ประกอบด้วย นักจิตวิทยาที่เชี่ยวชาญทางด้านพฤติกรรม (Behavioral scientist) นายธนาคาร เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานส่งเสริมอุตสาหกรรมในท้องถิ่น นักธุรกิจและเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องกับการจัดฝึกอบรม (Trainer-Motivator)

การฝึกอบรม (The Training Phase)

การฝึกอบรมซึ่งเป็นการให้ความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการลงทุนประกอบการธุรกิจ มีขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. พัฒนาคุณลักษณะของผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur Traits and spirits)
2. การมองโอกาสทางธุรกิจและตัดสินใจว่าจะทำธุรกิจประเภทใด

3. ตัดสินใจลงทุนและเตรียมวางแผนธุรกิจ (Business plan)
4. กำหนดทำเลที่ตั้ง
5. ตัดสินใจตั้งธุรกิจ และกำหนดนโยบายธุรกิจ
6. การบริหารธุรกิจให้มีกำไร

วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม

จากแนวคิดดังกล่าวข้างต้น วัตถุประสงค์หลักของการจัดอบรม เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ จะประกอบด้วยวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. พัฒนาคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
2. ช่วยเหลือในการตัดสินใจเลือกธุรกิจที่จะลงทุน
3. ช่วยเหลือผู้ที่มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ (potential entrepreneur) จัดตั้งธุรกิจและดำเนินธุรกิจ
4. ช่วยเหลือให้เขาสามารถบริหารธุรกิจของเขาให้อยู่รอดและเจริญเติบโต

โครงสร้างหลักสูตร การฝึกอบรมประกอบด้วย 3 ประเด็นหลัก ๆ ดังนี้

วัตถุประสงค์	เนื้อหาการอบรม
1. พัฒนาคุณลักษณะและคุณสมบัติของผู้ประกอบการ	- พัฒนาเพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่เป็นคุณสมบัติและลักษณะของผู้ประกอบการ (Behavioral)
2. ช่วยเหลือในการตัดสินใจเลือกประเภทธุรกิจและจัดตั้งธุรกิจ	- โอกาสทางธุรกิจ (Business Opportunity) - การจัดทำโครงการธุรกิจ (Project Planning Input) - ความรู้ทางด้านเทคนิค (Technical Input)
3. การบริหารธุรกิจให้มีกำไรและอยู่รอด	- การจัดการธุรกิจ (Manage Input)

**โครงการหลักสูตร พัฒนาผู้ประกอบการของสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการแห่งประเทศไทย
อินเดีย (Entrepreneurship Development Institute of India)**

ลำดับ	หัวข้อวิชา	จำนวน ชม.
1	ข้อมูลเกี่ยวกับความช่วยเหลือผู้ประกอบการจากหน่วยงานต่างๆ เช่น แหล่งกู้ยืมเงิน หน่วยงานส่งเสริมอุตสาหกรรมในจังหวัด เป็นต้น	10
2	การมองโอกาสทางธุรกิจ (Business Opportunity)	12
3	การสำรวจตลาดและการจัดเตรียมแผนธุรกิจขั้นต้น	25
4	การพัฒนาคุณสมบัติและลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur traits)	45
5	การวางแผนธุรกิจ - การเขียนแผนธุรกิจ - ศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ - การเขียนคำขอกู้เงิน	10
6	ศึกษาดูงาน (Factory Visit)	8
7	การบริหารธุรกิจ - การบริหารงานทั่วไป (10 ชม.) - การเงินธุรกิจและการบัญชี (21 ชม.) - การวางแผนและควบคุมการผลิต (4 ชม.) - การควบคุมวัตถุดิบและสินค้าคงเหลือ (4 ชม.) - การจัดการงานบุคคล (2 ชม.) - การเขียนจดหมายธุรกิจ (2 ชม.) - ภาษีอากร (2ชม.)	45
8	การตลาด - การบริหารตลาด - การขายและการโฆษณา - การสำรวจตลาด - การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า	10

ลำดับ	หัวข้อวิชา	จำนวน ชม.
9	ทักษะในการติดต่อสื่อสาร , การแก้ปัญหา , และความคิดสร้างสรรค์	10
10	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง - พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการจัดตั้งโรงงาน - กฎหมายแรงงาน	4
	รวม (หรือ 6 สัปดาห์)	180

การติดตามผลเพื่อช่วยเหลือหลังการฝึกอบรม

วัตถุประสงค์โครงการฝึกอบรมไม่ได้เพียงมุ่งหวังที่จะให้ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจเท่านั้น แต่มุ่งหวังที่จะให้ผู้ผ่านการอบรมสามารถเริ่มต้นธุรกิจของเขาได้ด้วย เพราะฉะนั้นในเรื่องการติดตามผลหลังการฝึกอบรมจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ผู้ผ่านการอบรมไปแล้วมีความต้องการให้ช่วยเหลือเพิ่มเติม และต้องการคำแนะนำปรึกษาหลายประการ เช่น การหาแหล่งเงินทุน การกำหนดทำเลที่ตั้ง การหาตลาด การจัดหาวัตถุดิบ เทคนิคการผลิต เป็นต้น

หลังจากการฝึกอบรมแล้ว จะต้องติดตามผลทันที (ไม่ควรเกิน 4 อาทิตย์) หลังจากนั้นจะต้องมีการติดตามผลเป็นระยะๆ จนกระทั่งผู้ผ่านการฝึกอบรมสามารถจัดตั้งธุรกิจของเขาได้ประมาณ 1-2 ปี จึงยุติการติดตาม ดังนั้น สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการแห่งประเทศไทยจะต้องจัดให้มีการจัดทำแฟ้มประวัติของผู้ผ่านการฝึกอบรมทุกคน

บทบาทของเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ติดตามผลและให้ความช่วยเหลือเป็นสิ่งที่สำคัญมาก และถือเป็นงานที่ยากที่สุดในกระบวนการพัฒนาผู้ประกอบการ คุณสมบัติของเจ้าหน้าที่ติดตามผล จะต้องมีความรู้ในการประกอบการธุรกิจบ้างพอสมควร และมีความรอบรู้เกี่ยวกับข้อมูลของหน่วยงานต่างๆ ที่ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจในพื้นที่จะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่องานที่ทำ อดทน และจริงจังในการติดตามให้ความช่วยเหลือกับผู้ผ่านการฝึกอบรม จากผลการศึกษาวิจัย พบว่าโครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ ของหน่วยงานต่าง ๆ ที่ประสบความสำเร็จ นั้น มาจากการติดตามผลช่วยเหลือหลังฝึกอบรม อย่างจริงจัง และต่อเนื่อง

บทที่ 6

ภาพรวมการติดตามผลการดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก ของผู้ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของประชากร

1.1 เพศและอายุ

ผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรนี้เป็นเพศหญิง ร้อยละ 66.53 เป็นเพศชาย ร้อยละ 33.47 สำหรับอายุนั้นพบว่าช่วงอายุ 26-30 ปี เป็นกลุ่มที่มีประชากรมากที่สุดคือ ร้อยละ 18.64 และถัดไปเป็นกลุ่มที่อยู่ในช่วงอายุ 21-25 ปี และ 41-45 ปี มีร้อยละ 16.10 กลุ่มอายุสูงสุดคือ 65 ปี และต่ำสุดคือ 14 ปี (ตารางที่ 1.1)

ตาราง 1.1 อายุของผู้ผ่านการอบรม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 15 ปี	16	6.75
16 – 20 ปี	21	8.90
21 – 25 ปี	38	16.10
26 – 30 ปี	44	18.64
31 – 35 ปี	31	13.41
36 – 40 ปี	33	13.98
41 – 45 ปี	38	16.10
46 ปีขึ้นไป	15	6.36
รวม	236	100.00

1.2 สถานภาพสมรส

ผู้ผ่านการอบรมส่วนใหญ่ ร้อยละ 51.27 สมรสแล้ว เป็นโสดมี ร้อยละ 46.19 และอยู่ร้างมี ร้อยละ 2.54 (ตารางที่ 1.2)

ตาราง 1.2 สถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	109	46.19
สมรสแล้ว	121	51.27
หย่าร้าง	6	2.54
รวม	236	100.00

1.3 ระดับการศึกษา

ผู้ผ่านการอบรมส่วนใหญ่ ร้อยละ 57.63 สำเร็จการศึกษาต่ำกว่ามัธยมต้น รองลงมาคือระดับมัธยมปลายมี ร้อยละ 23.31 ผู้มีการศึกษาปริญญาตรีมี ร้อยละ 9.32 และสำเร็จสูงกว่าปริญญาตรีมี ร้อยละ 1.69 (ตารางที่ 1.3)

ตารางที่ 1.3 ระดับการศึกษา

การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมต้น	136	57.63
มัธยมปลาย	55	23.31
ปวช./ปวส.	19	8.05
ปริญญาตรี	22	9.32
สูงกว่าปริญญาตรี	4	1.69
รวม	236	100.00

ตอนที่ 2 ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ

2.1 ในการศึกษาผู้ผ่านการอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ เป็นผู้มีธุรกิจเป็นของตนเอง ร้อยละ 41.53 (จำนวน 98 ราย) และไม่มีธุรกิจเป็นของตนเอง ร้อยละ 58.47 (จำนวน 138 ราย) ตามตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 แสดงร้อยละของผู้เข้ารับการอบรมที่มีธุรกิจเป็นของตัวเองก่อนเข้าอบรม

การประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีธุรกิจเป็นของตัวเอง	138	58.47
มีธุรกิจเป็นของตัวเอง	98	41.53
รวม	236	100.00

2.2 ประเภทธุรกิจที่ผู้ผ่านการอบรมหลักสูตร การประกอบการธุรกิจ ไปแล้วลงทุนทำธุรกิจจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.05 ของผู้เข้ารับการอบรมโดยใช้เงินทุนจาก

- เงินส่วนตัว จำนวน 7 ราย
- เงินของครอบครัว จำนวน 7 ราย
- หุ้นส่วน จำนวน 2 ราย
- เงินกู้ส่วนบุคคล จำนวน 2 ราย
- กู้สถาบันการเงิน จำนวน 1 ราย

ตาราง 2.2 ประเภทธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	เงินทุน
1. ขุดบ่อเลี้ยงปลา	150,000 บาท
2. ทำกรอบรูปวิทยาศาสตร์	5,000 บาท
3. ตัดเย็บเสื้อผ้า	7,000 บาท
4. ขายของชำ	50,000 บาท
5. ทอผ้า	12,500 บาท
6. อู่มอเตอร์ไซด์	15,000 บาท
7. ขายของชำ (ชื่อของมาขาย)	15,000 บาท
8. ขายของบริโภค	7,000 บาท
9. สานตะกร้าของชำร่วย	4,000 บาท
10. ขายของส่ง	400,000 บาท

ประเภทธุรกิจ	เงินทุน
11. บรรจุก๊าซ	20,000 บาท
12. ทำร้านอาหาร	10,000 บาท
13. ตัดเย็บเสื้อนักเรียน	5,000 บาท
14. สถานรับเลี้ยงเด็ก	10,000 บาท
15. ขายอาหาร (ส้มตำ , ก๋วยเตี๋ยว)	10,000 บาท
16. จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป	50,000 บาท
17. บริการซ่อมระบบไฟฟ้า	15,000 บาท
18. ธุรกิจขายตรงสินค้าแอมเวย์	2,000 บาท
19. ผลิตรถกล่องของขวัญ	10,000 บาท

2.3 สาเหตุที่ผู้ผ่านการอบรมหลักสูตร การประกอบธุรกิจส่วนตัว ที่ยังไม่เริ่มลงทุน เพราะไม่มีเงินทุน ร้อยละ 52.82 (จำนวน 127 ราย) ไม่กล้าเสี่ยงเพราะไม่แน่ใจว่าจะขายสินค้าได้ ร้อยละ 22.03 (จำนวน 52 ราย) และมีความรู้เรื่องการประกอบธุรกิจไม่เพียงพอ ร้อยละ 24.15 (จำนวน 57 ราย) ตามตารางที่ 2.3

ตาราง 2.3 สาเหตุที่ยังไม่เริ่มลงทุน

สาเหตุ	จำนวน	ร้อยละ
- ไม่มีเงินทุน	127	53.82
- ไม่กล้าเสี่ยงเพราะไม่แน่ใจว่าจะขายสินค้าได้	52	22.03
- มีความรู้เรื่องการประกอบธุรกิจไม่เพียงพอ	57	24.15
รวม	136	100.00

2.4 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ

ผู้ผ่านการอบรมที่ลงทุนทำธุรกิจ ประสบปัญหาและอุปสรรคดังต่อไปนี้

- ขาดเงินทุนหมุนเวียน
- ขาดวัตถุดิบในบางฤดู
- ปัญหาคู่แข่ง
- มีลูกค้าน้อย
- ขาดอุปกรณ์ในการผลิต

2.5 ผู้ผ่านการอบรมฯ ต้องการความช่วยเหลือจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงานเพิ่มเติม

- ต้องการให้ช่วยจัดอุปกรณ์ เช่น อุปกรณ์ทำดอกไม้ประดิษฐ์
- ต้องการช่วยหาแหล่งเงินทุน
- ต้องการอบรม และคำแนะนำ ในประเภทธุรกิจที่ต้องการจะลงทุน
- ต้องการให้ช่วยหาตลาด
- ต้องการอบรมด้านการดูแลเด็กโดยตรง เนื่องจากจะเปิดสถาบันรับเลี้ยงเด็ก
- ต้องการได้รับการอบรมอาชีพเสริม เพื่อหารายได้เพิ่มจากอาชีพหลัก
- ต้องการอบรมเพิ่มเติมความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ เพื่อสร้างความมั่นใจที่จะ

ไปลงทุนทำธุรกิจ

- ต้องการทราบข่าวสารการฝึกอาชีพ และข่าวสารด้านการทำธุรกิจ
-