



หน่วยที่ 3

การเป็นผู้ประกอบการ





หัวข้อเรื่อง (Topics)

3.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

3.2 แนวคิดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

3.3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

3.4 บทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบการ

3.5 โอกาสในการเป็นผู้ประกอบการ

3.6 จรรยาบรรณของผู้ประกอบการ

3.7 ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ





3.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

สมคิด บางโม (2553 : 1) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจขึ้น เพื่อหวังกำไรโดยยอมรับความเสี่ยงที่จะขาดทุน ดำเนินการและควบคุมการทำธุรกิจด้วยตนเอง

ศศิธร กาญจนวงศา มาศ (2551 : 48) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ริเริ่มหรือจัดตั้งธุรกิจโดยที่บุคคลผู้นั้นต้องทุ่มเทแรงกายแรงใจ ความพยายาม และเงินทุนของตน เพื่อให้ธุรกิจของตนคงอยู่และเป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการจัดตั้งองค์กร หรือดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งหวังรายได้หรือกำไรหรือการเจริญเติบโตของธุรกิจเป็นผลตอบแทน

เพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทิตยา (2551 : 2-3) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง





3.2 แนวคิดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

3.2.1 ยึดมั่นหลักการ “ลูกค้า” เป็นสิ่งสำคัญ (Consumer Command)

ยึดมั่นหลักการ “ลูกค้า” เป็นสิ่งสำคัญ โดยผลิตสินค้าหรือบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากเพราะลูกค้าเป็นบุคคลสำคัญที่สุดในการนำเอาเงินและรายได้มาให้กับผู้ประกอบการซึ่งธุรกิจจะอยู่ได้ก็เพราะลูกค้าเป็นตัวหลักสำคัญ

3.2.2 สร้างตลาดเฉพาะ (Niche Market)

สร้างตลาดเฉพาะ โดยผู้ประกอบการจะต้องมีการศึกษากลุ่มสินค้าในตลาดที่มียอดจำหน่ายไม่มาก ลูกค้ามีความต้องการเจาะจงเฉพาะกลุ่ม มีคู่แข่งชั้นน้อยราย ทั้งนี้เพื่อสร้างความต้องการสินค้าให้กับกลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะ เช่น เพศ อายุ วัย ระดับการศึกษาตลอดจนสถานะทางสังคม

3.2.3 คัดเลือกและพัฒนาสินค้า

คัดเลือกและพัฒนาสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าที่ดีมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาดและสนองความต้องการของลูกค้า มีตำแหน่งทางการตลาดที่ดีสู้กับคู่แข่งชั้นได้





3.2.4 สร้างมาตรฐานสินค้า

สร้างมาตรฐานสินค้า โดยการผลิตสินค้าให้ตรงตามเงื่อนไขของหน่วยงานองค์การราชการและมาตรฐานองค์การระหว่างประเทศ เพื่อให้สินค้าเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าและตลาด

3.2.5 พัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

พัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องตลอดจนต้องมีการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ ในการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อให้มีความทันสมัย ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายและตลาดในปัจจุบันที่มีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง





รูปที่ 3.1 แนวคิดในการพัฒนาสินค้าของผู้ประกอบการ





3.3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

3.3.1 มีความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation)

คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่เหมาะสมจะประกอบธุรกิจอะไรก็ตาม จะต้อง มีจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการหรือที่เรียกว่า “มีจิตวิญญาณของการเป็นเจ้า แก่” ต้องมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจ มีวิสัยทัศน์กว้างไกลตัดสินใจได้ง่ายและ รวดเร็วทำให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงานตลอดจนยอมรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่ จะเกิดขึ้นตามมา

3.3.2 มีความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation)

ในกรณีที่สามารแสวงหาโอกาสที่จะทำกำไรได้ ผู้ประกอบการต้องม ี ความมุ่งมั่นทำงานหนักโดยใช้กำลังความสามารถและสติปัญญาอย่างเต็มที่ เพื่อให้ บรรลุความสำเร็จนั้นซึ่งก็คือ ผลกำไรจากการประกอบการนั่นเอง





3.3.3 มีความสนใจในนวัตกรรม (Innovativeness Orientation)

ผู้ประกอบการควรมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความมีนวัตกรรมของผู้ประกอบการก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ

3.3.4 มีความมุ่งมั่นอดทน (Need for Counteraction)

ผู้ประกอบการที่ดีต้องมีกำลังใจที่ดีที่จะฟันฝ่าอุปสรรคที่ยืนหยัดต่อสู้และทำงานหนักต้องมีความอดทน ขยันกระตือรือร้นคล่องแคล่วว่องไวเสมอ ตลอดจนแม้ว่าจะประสบกับการขาดทุนในระยะแรกก็ตามดำเนินธุรกิจก็ต้องไม่ท้อถอย

3.3.5 มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity Thinking)

นำเอาประสบการณ์ที่มีหรือที่เกิดจากการเรียนรู้นำมาประยุกต์ใช้สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ ๆ ในการบริหารธุรกิจ กล้าที่จะผลิตสินค้าหรือบริการที่แปลกใหม่เข้าสู่ตลาด รวมถึงคิดค้นประดิษฐ์เครื่องมือและอุปกรณ์ใหม่ ๆ ที่ทันสมัยและควรนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ





3.3.6 มีความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation)

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมักเป็นผู้ที่กล้าเสี่ยงในการลงทุน ตัดสินใจรวดเร็วไม่โลเลเพราะความไม่มั่นใจไม่กล้าลงทุนจะทำให้เสียโอกาสที่ดีได้ ผู้ประกอบการต้องสามารถประเมินความเสี่ยงในสถานะของตนเอง

3.3.7 มีความมั่นใจในตนเอง (Self-Confidence)

ผู้ประกอบการสำเร็จมักจะมี ความมั่นใจเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีความเข้มแข็งชอบความเป็นอิสระสามารถพึ่งตนเองได้

3.3.8 มีการตอบสนองกับปัญหาอย่างทันทีทันใด

เมื่อผู้ประกอบการพบกับปัญหาหรืออุปสรรคเกิดขึ้นโดยที่ไม่สามารถ หลีกเลียงได้ผู้ประกอบการควรทำคือ การตัดสินใจที่รวดเร็วและสามารถแก้ไขปัญหาได้ อย่างทันท่วงทีโดยไม่วิรอให้ปัญหาเหล่านั้นสร้างความเสียหายต่อธุรกิจได้

3.3.9 มีความรับผิดชอบ (Responsibility)

ผู้ประกอบการต้องมีความรับผิดชอบในงานที่ทำ ซึ่งจะดูแลรับผิดชอบใน งานที่ตนเองทำจนสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะรับผิดชอบในผลงาน





3.4 บทบาทและความรับผิดชอบของผู้ประกอบการ

3.4.1 บทบาทและความรับผิดชอบต่อนักงาน

พนักงานเป็นบุคคลที่มีความสำคัญยิ่งต่อองค์กร เนื่องจากพนักงานคือผู้ที่ช่วยขับเคลื่อนให้องค์กรได้รับความสำเร็จในเป้าหมายที่วางไว้ องค์กรจะต้องให้ความรู้ในงาน มีการอบรมพัฒนางานเพื่อให้เกิดทักษะ สร้างความไว้วางใจ เชื่อใจ ให้ความเป็นธรรม ให้โอกาสและความเสมอภาค

3.4.2 บทบาทและความรับผิดชอบที่มีต่อหน่วยงานของภาครัฐ

ผู้ประกอบการควรให้ความร่วมมือแก่หน่วยงานของรัฐโดยการปฏิบัติตามกฎหมายกฎระเบียบ และกฎเกณฑ์ต่าง ๆ อย่างถูกต้อง เช่น การจัดทำบัญชีและการเสียภาษีอย่างถูกต้องตรงไปตรงมา

3.4.3 บทบาทและความรับผิดชอบที่มีต่อสังคม

ผู้ประกอบการจะสามารถช่วยสังคมได้ด้วยการไม่ประกอบกิจการที่ทำให้สังคมเสื่อมทั้งทางด้านจิตใจและด้านศีลธรรม การดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เช่น ไม่ตัดไม้ทำลายป่าไม่ปล่อยควันพิษ





รูปที่ 3.3 การผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม “เอสซีจี”





3.5 โอกาสในการเป็นผู้ประกอบการ

3.5.1 การประกอบธุรกิจส่วนตัว

การประกอบธุรกิจส่วนตัวนั้น ถ้าเป็นธุรกิจที่ต้องลงทุนไม่มากนักก็เป็นอาชีพที่มีโอกาสดีในย่านชุมชน ซึ่งอาจจะเป็นธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีขนาดเล็กหรือขนาดย่อม เป็นธุรกิจการค้าหรือธุรกิจบริการ เช่น ร้านอาหาร

3.5.2 การประกอบธุรกิจขายตรง (Direct Sale)

การประกอบธุรกิจขายตรงเป็นธุรกิจที่จะขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ไม่มีวางขายในท้องตลาดทั่วไป เช่น แอมเวย์ มิสทีน เหวอน

3.5.3 การประกอบธุรกิจด้านการลงทุน

การประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ โดยไม่ต้องลงไปดำเนินการเอง เช่น การลงทุนในบริษัทต่าง ๆ โดยซื้อหุ้น ซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวม

3.5.4 การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์

การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เป็นธุรกิจที่ผู้ซื้อจะซื้อสิทธิจากผู้ขายแฟรนไชส์ โดยทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญากันว่าผู้ซื้อสิทธิจะดำเนินการขายสินค้าหรือบริการภายใต้ชื่อสินค้า สัญลักษณ์เครื่องหมายการค้า





3.6 จรรยาบรรณของผู้ประกอบการ

3.6.1 จรรยาบรรณต่อลูกค้า

จรรยาบรรณต่อลูกค้า หมายถึง การให้บริการที่ดีที่สุดต่อลูกค้า (Customer) หรือผู้บริโภคเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและความประทับใจในบริการมากที่สุด เพราะลูกค้าคือบุคคลที่สำคัญอย่างมากในการทำธุรกิจเป็นผู้นำเอารายได้และผลกำไรมาให้

3.6.2 จรรยาบรรณต่อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการ

จรรยาบรรณต่อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการ หมายถึง การไม่นำเอาสินค้าที่มีส่วนผสมที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพของผู้บริโภคมาเสนอขาย หรือไม่ขายสินค้าหรือบริการที่ไม่ดีให้กับลูกค้า ไม่ทำการโฆษณาสินค้าหรือบริการเกินความเป็นจริง

3.6.3 จรรยาบรรณต่อสังคมส่วนรวม

จรรยาบรรณต่อสังคมส่วนรวม หมายถึง การไม่ประกอบธุรกิจใด ๆ ที่มีผลทำให้สังคมเสื่อมทั้งทางด้านจิตใจและศีลธรรม เช่น การค้า ยาเสพติด การค้าประเวณี การไม่ทำลายป่า การลักลอบขนสินค้าหนีภาษี





3.6.4 จรรยาบรรณต่อรัฐหรือหน่วยงานราชการ

จรรยาบรรณต่อรัฐหรือหน่วยงานราชการ หมายถึง ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อกำหนด ข้อบังคับต่าง ๆ ของกฎหมายในการทำธุรกิจอย่างถูกต้องและเคร่งครัด เปิดเผยและตรงไปตรงมา ไม่ให้สินบนแก่ข้าราชการหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจ

3.6.5 จรรยาบรรณต่อพนักงาน

จรรยาบรรณต่อพนักงาน หมายถึง ผู้ประกอบการต้องจ่ายค่าจ้างหรือค่าตอบแทนแก่พนักงานอย่างเหมาะสม โดยมีการจัดสวัสดิการที่ดี มีความปลอดภัยในการทำงาน สนับสนุนให้พนักงานได้มีการพัฒนาตนเอง

3.6.6 จรรยาบรรณต่อคู่แข่ง

จรรยาบรรณต่อคู่แข่ง หมายถึง การประกอบธุรกิจที่ไม่เป็นการกลั่นแกล้งหรือให้ร้ายคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม การไม่ละเมิดลิขสิทธิ์หรือสิทธิบัตรต่าง ๆ ของคู่แข่ง ตลอดจนการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่เป็นจริงเพื่อสร้างภาพการณ์แข่งขันที่ดีในตลาด





3.7 ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ

3.7.1 ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีความสามารถพิเศษในการประเมินความเสี่ยงก่อนที่จะเริ่มดำเนินธุรกิจ โดยจะพยายามทุกวิถีทางเพื่อที่จัดความเสี่ยงในการประกอบการให้ได้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ แล้วจึงค่อยตัดสินใจดำเนินการ ถ้าตัดสินใจอะไรผิดพลาดไปถือเป็นความเสี่ยงสูงในการที่จะส่งผลให้ธุรกิจหยุดชะงักหรือล้มเหลวได้

3.7.2 ต้องการมุ่งไปสู่ความสำเร็จ (Need for Achievement)

ผู้ประกอบการต้องมีความมุ่งมั่นและความทะเยอทะยานอยากสำเร็จ มีความใฝ่สูงอยากก้าวหน้า มุมานะพยายามทำทุกวิถีทางที่จะให้ประสบความสำเร็จ เมื่อมีความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จย่อมอยู่ที่นั่น





3.7.3 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Creativity Thinking)

ผู้ประกอบการจะต้องมีมุมมองใหม่ ๆ ที่แตกต่างไปจากผู้อื่น มีการสร้างนวัตกรรม (Innovation) หรือคิดสิ่งใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงของเก่าให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคไม่ยึดติดกับรูปแบบเดิม ๆ ต้องนำระบบการจัดการสมัยใหม่ที่มีประสิทธิภาพมาใช้ เพื่อจัดการกับทรัพยากรของกิจการให้ได้ประโยชน์สูงสุด

3.7.4 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Close Relationship to Customers)

ผู้ประกอบการควรสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยการเสนอสินค้าหรือบริการพิเศษให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนเป็นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือและสร้างพันธมิตรในการทำธุรกิจให้ครอบคลุมทั่วถึง ทำให้ได้รับข่าวสารข้อมูลธุรกิจที่รวดเร็วและถูกต้อง





3.7.5 มีภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership)

ผู้ประกอบการต้องมีลักษณะภาวะความเป็นผู้นำ “บอกคนได้ใช้คนเป็น” กล่าวคือ ต้องรอบรู้ทันเหตุการณ์ ทันสมัย ทันโลก รู้จักใช้คน วางคนให้เหมาะสมกับหน้าที่ มีจิตวิทยาในการทำงาน และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

3.7.6 มีทักษะการตัดสินใจ (Decision Making Skill)

การเป็นนักวิเคราะห์และตัดสินใจได้ถูกต้องรวดเร็วโดยเฉพาะการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนทางธุรกิจ การเสี่ยงภัยทางธุรกิจและการบริหารงานต้องใช้วิจารณญาณด้วยความสุขุมรอบคอบจะนำมาซึ่งความสำเร็จ การตัดสินใจที่ดี

3.7.7 มีความเชื่อมั่นในตนเอง (Be Self Confident)

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเองอยู่เสมอ มีความเป็นอิสระและพึ่งตนเองมีความมั่นใจ ตั้งใจ เด็ดเดี่ยว เข้มแข็ง มีความเป็นผู้นำ





รูปที่ 3.5 ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
(นายพันธ์รบ กำลา เจ้าของชายสี บะหมี่เกี๊ยว)

