

MTM3201

การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้าสมัยใหม่

Entrepreneurship for Modern Trade Business

Panida Ninaroon

อาจารย์ ดร.พนิดา นิลอรุณ



panida.ni@ssru.ac.th



Facebook.com/Panida Ninaroon



Twiter.com/Panida Ninaroon





บทที่ 1

การประกอบการ

ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือผู้ลงทุน
จัดตั้งธุรกิจขึ้นเพื่อหวังกำไร โดยยอมรับความเสี่ยงที่จะ
ขาดทุน ดำเนินการและควบคุมการทำธุรกิจด้วยตนเอง

ดังนั้นผู้ประกอบการก็คือผู้ประกอบการ
ธุรกิจนั่นเองและส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก
และขนาดกลม (SMEs)



ความหมายของธุรกิจ

ธุรกิจ (Business) หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยนซื้อขาย และการบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจนั้น



การผลิต

หมายถึง การแปรรูปวัตถุดิบหรือทรัพยากรต่างๆ ให้เป็นเครื่องอุปโภคบริโภค เช่น อาหาร ยา รักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัยและเครื่องใช้ต่างๆ เป็นต้น



การซื้อขาย

หรือการแลกเปลี่ยน เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า การพาณิชย์ คือกระบวนการจัดให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค อาจทำได้หลายแบบ เช่น การขายปลีก การขายส่ง ตัวแทนจำหน่าย การขายตรง การขายทางสื่อๆ เป็นต้น



การบริการ

เป็นสินค้าชนิดหนึ่งที่ไม่มีตัวตน การบริการเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้บริโภค เช่น ธนาคาร การขนส่ง เสริมสวย การรับซักกรีด โรงภาพยนตร์ โรงแรม การท่องเที่ยว เป็นต้น



ความมุ่งหมายของการประกอบการ

ความอยู่รอดและความเจริญรุ่งเรืองถาวรของธุรกิจ

สนองความต้องการของตนเอง



สร้างประโยชน์ให้แก่สังคม

แสวงหากำไร

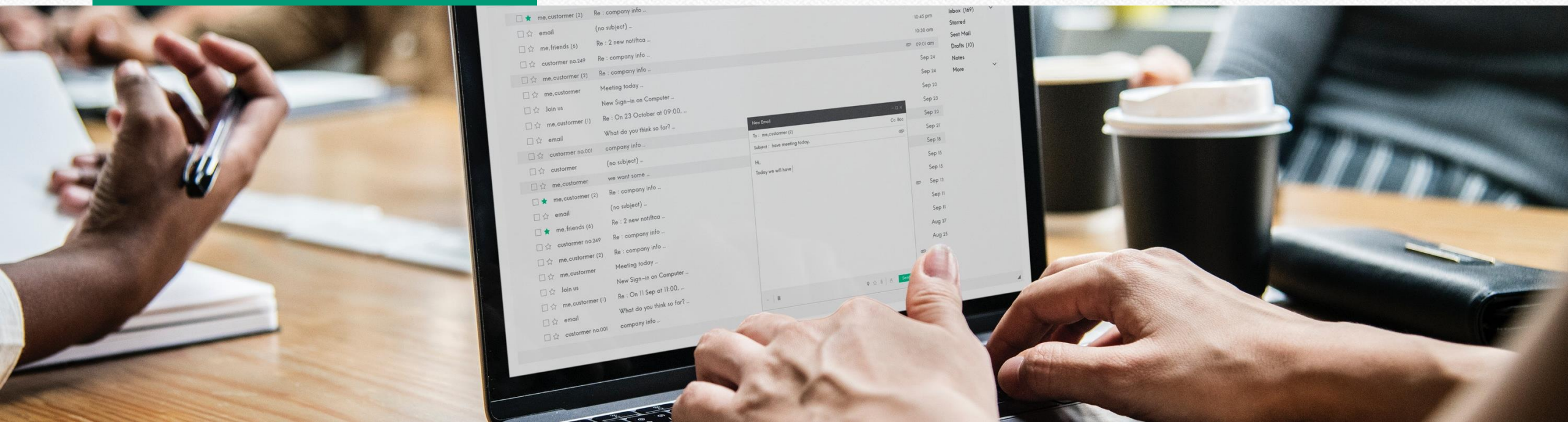
ธุรกิจเอสเอ็มอี (SMEs)

ธุรกิจเอสเอ็มอี ย่อมาจาก Small and Medium Enterprises

หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ลักษณะของสถานประกอบการที่เป็นธุรกิจเอสเอ็มอี (SME)

สถานประกอบการ	จำนวนคนงาน	จำนวนเงินทุน
ขนาดเล็ก	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 20 ล้านบาท
ขนาดกลาง	50 – 200 คน	50 – 200 ล้านบาท





ปัญหาของการประกอบการ SME

กระทรวงอุตสาหกรรมได้สรุปปัญหาของ SME ไว้ดังนี้



การขาดวิญญูณของผู้ประกอบการ



การแข่งขันสูง



การจัดการไม่ดีพอ



ปัญหาของระบบราชการ



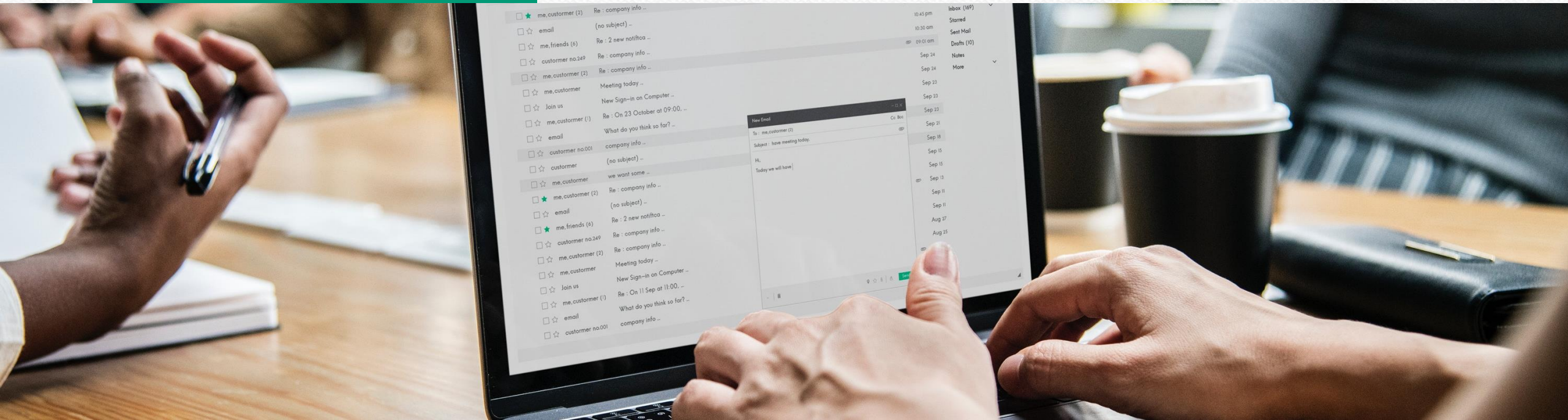
ต้นทุนการผลิตสูง



ขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ

วิสาหกิจชุมชน (community enterprise)

กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่ เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน





ลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

มีองค์ประกอบอย่างน้อย 7 ประการ



ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ



เป็นฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น
ผสมผสานภูมิปัญญาสากล



ผลผลิตมาจากระบวนการในชุมชน
โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานใน
ชุมชน เป็นหลัก



มีการดำเนินการแบบบูรณาการ
เชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ



ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน



มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ



มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
หมายถึง คณะบุคคลที่รวมตัวกัน โดยมีวัตถุประสงค์ในการทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใด
เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงาน ของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

คุณสมบัติของ ผู้ประกอบการที่ดี

01

มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความเป็นผู้นำ รักความอิสระ ไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร
แม้จะล้มเหลวก็ไม่ย่อท้อแก้ไขแล้วสู้ต่อไปไม่ละทิ้ง

02

มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความเป็นผู้นำ รักความอิสระ ไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร
แม้จะล้มเหลวก็ไม่ย่อท้อแก้ไขแล้วสู้ต่อไปไม่ละทิ้ง

03

พร้อมที่จะทำงานหนัก อดทนขยันหมั่นเพียร เพราะการประกอบธุรกิจต้องสนใจ
และเอาใจใส่ตลอดเวลา

04

มีมนุษยสัมพันธ์ดี อธิษาศัยดี ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาไพเราะสนใจบุคคลทั่วไป
โดยเฉพาะลูกค้า

05

มีความรู้เกี่ยวกับกิจการที่ตนประกอบการและหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอเพื่อปรับปรุง
กิจการของตน

06

ต้องมีทุนอยู่จำนวนหนึ่งในการประกอบการไม่ใช่กู้จากสถาบันการเงินทั้งหมด

07

มีความรับผิดชอบและซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ผู้เกี่ยวข้องและสังคม จึงจะทำให้สถานประกอบการเจริญรุ่งเรืองและยั่งยืน



โอกาสในการประกอบอาชีพทางธุรกิจ

การประกอบธุรกิจเป็นทั้งศาสตร์ (Science) และ ศิลปะ (Art) นั่นคือการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นั้นผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในหลักการธุรกิจ และสามารถนำความรู้นั้นไปใช้อย่างมีศิลปะและมีความ เชี่ยวชาญระบบเศรษฐกิจในปัจจุบันต้องอาศัยความชำนาญ เฉพาะด้านคือทำงานตามความถนัดของแต่ละคน เพื่อผลผลิตที่ ออกมาจะได้มีคุณภาพ ผู้อยู่ในแรงงานด้านธุรกิจจะต้องมีหน้าที่ เกี่ยวกับแขนงใดแขนงหนึ่งดังต่อไปนี้ คือ การผลิต การตลาด การเงิน การบัญชีและการจัดการงานบุคคล

- 01 การประกอบอาชีพในสถานประกอบการในฐานะลูกจ้าง
- 02 การประกอบธุรกิจส่วนตัวเริ่มจากกิจการเล็ก ๆ ไปก่อน
- 03 การประกอบธุรกิจขายตรงในฐานะผู้ขาย
- 04 การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ในฐานะเป็นผู้ซื้อแฟรนไชส์
- 05 การประกอบธุรกิจด้านการลงทุน



หลักในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ



ขั้นที่ 1 การตัดสินใจ

ผู้คิดจะประกอบธุรกิจจะต้องตัดสินใจให้
แน่นอนโดยพิจารณาว่าตนเองเหมาะกับการ
ประกอบธุรกิจ



ขั้นที่ 2 การเลือกธุรกิจ

1. ควรเป็นธุรกิจที่ตนชอบหรือเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ตนชอบ
2. ควรวิเคราะห์ว่าผู้บริโภคในชุมชนต้องการสินค้าหรือบริการอะไร
3. โอกาสดีในการประกอบธุรกิจ
4. ความชำนาญพิเศษ



ขั้นที่ 3 การวางแผนประกอบธุรกิจ

1. เลือกรูปแบบธุรกิจ
2. ประสิทธิภาพ
3. การทดลองทำดูก่อน
4. ธุรกิจต้องเน้นคุณภาพ
5. เงินทุนหมุนเวียน



ขั้นที่ 4 การลงมือประกอบธุรกิจ

1. การเลือกทำเลที่ตั้ง
2. การซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ
3. การกู้เงินจากธนาคาร
4. การหาแหล่งสนับสนุนทาง
5. การเงิน
6. การแก้ปัญหาของธุรกิจ



ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก

1. ความอิสระคล่องตัว

การมีขนาดเล็กมีคนงานไม่มาก โครงสร้างขององค์กรเรียบง่ายทำให้ตัดสินใจได้ง่ายและรวดเร็ว

2. การเอาใจใส่ลูกค้าทำได้ง่าย

การเสนอสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าพอใจเฉพาะรายทำได้ทั่วถึง ธุรกิจขนาดเล็กย่อมมีลูกค้าน้อยราย มักมีลูกค้าประจำจึงบริการได้ทั่วถึง และคุ้นเคยกันมีการซื้อซ้ำบ่อยครั้ง

3. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาสินค้าและบริการทำได้รวดเร็ว

ลงทุนไม่มาก ทำให้สินค้าทันสมัย ปรับปรุงบ่อยครั้ง ออกสินค้ารุ่นใหม่อยู่เสมอ ย่อมถูกใจลูกค้า

4. แรงจูงใจจากผลกำไรของธุรกิจ

ผู้ประกอบการจะได้รับผลกำไรเป็นของตนเองทั้งหมดทำให้มีฐานะตั้งใจทำงานด้วยความทุ่มเทเอาใจใส่ลูกค้าอย่างเต็มที่

5. การติดต่อสื่อสาร

สายการติดต่อสั้นเข้าใจง่าย การถ่ายทอดคำสั่งจากผู้ประกอบการมายังพนักงานทำได้รวดเร็ว แก้ไขได้ง่ายชัดเจน จีบไว

วัฏจักรของเศรษฐกิจ

การเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวของระบบ
เศรษฐกิจเกิดจากสาเหตุสำคัญ 2 ประการ

ได้แก่ สภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวน
ฝนแล้งน้ำท่วมสงคราม การเมือง
ระหว่างประเทศหรือในประเทศ การ
เปลี่ยนแปลงนโยบายเศรษฐกิจของ
ประเทศมหาอำนาจวิกฤตการณ์ทาง
เศรษฐกิจในต่างประเทศ เช่น การขึ้น
ราคาน้ำมัน เป็นต้น

ภายนอกระบบเศรษฐกิจ

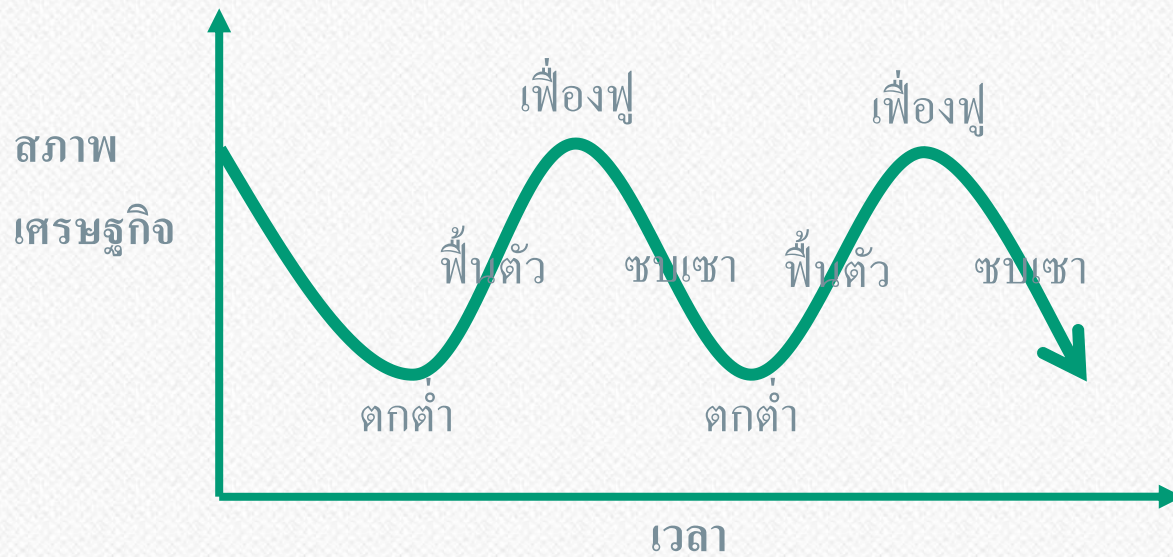
ภายในระบบเศรษฐกิจ

ที่ทำให้เกิดการหมุนเวียนดังกล่าวอาจเกิดจากสิ่ง
ต่อไปนี้

- 1)ระบบเงินตรา ปริมาณของเงินในท้องตลาด อำนาจ
ของเงินในการซื้อสินค้า อัตราดอกเบี้ยสูงหรือต่ำการ
บริหารเงิน หนี้สินและสินทรัพย์
- 2)การออมและการลงทุน ประชากรออมเงินมาก
ทำให้มีการลงทุนมาก การผลิตสินค้าและ
การบริการมีปริมาณสูง ถ้าเงินออมมากเกินไป
ความต้องการก็เกิดปัญหา
- 3)การเพิ่มผลผลิต หากผลผลิตมากเกินไปความต้องการ
สินค้าและล้นตลาด เศรษฐกิจอาจตกต่ำได้
- 4)ระบบการบริหารเงิน หนี้สิน และสินทรัพย์ การ
บริหารตราสารทางการเงิน ถ้าบริหารผิดพลาดอาจเกิด
ภาวะเศรษฐกิจได้

สาเหตุภายในระบบเศรษฐกิจ

วัฏจักร 4 ระยะของเศรษฐกิจมีดังนี้



ระยะเศรษฐกิจเฟื่องฟู

หรือระยะรุ่งเรือง เป็นระยะที่มีกิจกรรมการซื้อง่ายขายคล่อง ปริมาณความต้องการอยู่ในระดับสูงทั้งสินค้าอุปโภค บริโภค และสินค้าประเภททุน เมื่อมีความต้องการมากก็กระตุ้นการลงทุน มีการผลิตมากมีความต้องการแรงงาน และเงินทุนสูง

ระยะเศรษฐกิจซบเซา

หรือระยะเลื่อม เมื่อภาวะเฟื่องฟูดำเนินไปได้ระยะหนึ่ง ความต้องการส่วนรวมเริ่มอิ่มตัว ภาวะเศรษฐกิจก็จะค่อยๆ อ่อนตัวลง การซื้อขายเริ่มจะไม่คล่องตัวเหมือนแต่ก่อนสินค้าในสต็อกเริ่มสะสมมากขึ้น มีผลให้ต้องชะลอการผลิต

ระยะเศรษฐกิจตกต่ำ

เมื่อระยะซบเซาต่อเนื่องกันนาน ๆ และหากบังเอิญมีสาเหตุจากภายนอกบางประการมากระทบ เช่น ฝนแล้ง น้ำท่วม หรือการส่งออกลดลง สภาพเศรษฐกิจจะเข้าสู่ระยะตกต่ำ ซึ่งนับว่ารุนแรงมาก สินค้าจำหน่ายไม่ได้ กองเต็มโกดัง โรงงานต้องปิดลง คนว่างงานนับเป็นล้าน ๆ คนความอดอยากเกิดขึ้นทั่วไป ธุรกิจทุกประเภทหยุดชะงัก เกิดการขาดทุนรายได้ประชาชนลดลง สภาพเศรษฐกิจตกต่ำ

ระยะเศรษฐกิจฟื้นตัว

เมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำดำเนินไปได้ระยะหนึ่ง ระบบเศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัว อาจจะรวดเร็วหรือค่อยเป็นค่อยไปก็ได้ สินค้าที่อยู่ในสต็อกจำนวนมากเริ่มลดลง ซึ่งจะมีผลกระตุ้นให้มีการผลิตขึ้นมาใหม่เพื่อสนองความต้องการของตลาด



ข้อเสนอแนะสำหรับผู้เริ่มประกอบการ

ผู้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจส่วนใหญ่ให้คำแนะนำไว้ 5 ขั้นตอน ดังนี้



ขั้นที่ 1

รวบรวมข้อมูลด้านการตลาด

- ความต้องการของผู้บริโภค
- ทำเลที่ตั้ง
- การคมนาคมและสาธารณูปโภค
- คู่แข่ง



ขั้นที่ 2

เงินลงทุนและผลตอบแทน

- ต้องใช้เงินลงทุนเท่าใด
- จุดคุ้มทุนที่ปีจึงจะมีกำไร
- ผลตอบแทนคิดเป็น
- กี่เปอร์เซ็นต์ของเงินลงทุนต่อปี
- ระยะเวลาที่คืนทุน



ขั้นที่ 3

แหล่งที่มาของเงินทุน

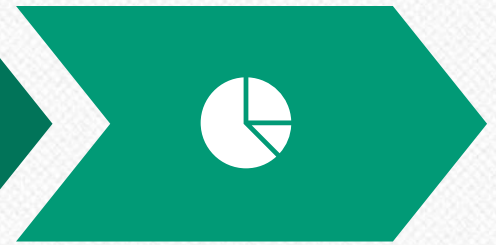
จะได้เงินทุนมาจากไหน
(จากเงินออม จากเงินกู้)
ดอกเบี้ยเงินกู้ ระยะเวลาที่กู้
สัมพันธ์กับการดำเนินงาน
ธุรกิจหรือไม่



ขั้นที่ 4

ความพร้อมของผู้ประกอบการ

ความมุ่งมั่น ความอดทน
ความรู้ด้านธุรกิจ วิธี
แก้ปัญหาเมื่อธุรกิจประสบ
ปัญหา การประเมินผล การ
ประกอบการ เป็นต้น



ขั้นที่ 5

การตัดสินใจ

นำข้อมูลทั้งหมดข้างต้นมา
ประมวลเพื่อตัดสินใจว่า จะ
ลงทุนหรือไม่ลงทุน

บทสรุป

ผู้ประกอบการ คือ ผู้ลงทุนประกอบธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงต่อการขาดทุนและกำไร รวมทั้งควบคุมดำเนินการธุรกิจด้วยตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความรู้ เกี่ยวกับธุรกิจที่ประกอบการ มีเงินทุนอยู่บ้าง ไม่ใช่กู้ยืมมาลงทุนทั้งหมด รักความอิสระไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร พร้อมที่จะทำงานหนัก

นอกจากนี้ยังต้องมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจอีกหลายประการ อาทิ การบริหารบุคคลการเงินและบัญชี การจัดซื้อ การบริหารการตลาด การโฆษณา การผลิตเอกสารธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงการขนส่งและวัฏจักรธุรกิจ ฯลฯ ดังนั้นผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจจะต้องศึกษาเรื่องดังกล่าวให้เข้าใจ เพื่อประกันความสำเร็จในการ