



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 6 ตอน คือ ตอนที่หนึ่งกล่าวถึงสภาวะการว่างงานของประเทศไทย ตอนที่สองการประกอบอาชีพอิสระ ตอนที่สามการประกอบธุรกิจ ตอนที่สี่คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ตอนที่ห้าหลักสูตรของคณะวิชา วิทยาการจัดการ และตอนที่หกงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่หนึ่งสภาวะการว่างงานของประเทศไทย

ประเทศไทยกำลังเผชิญกับปัญหาการว่างงานซึ่งมีแนวโน้มที่จะทวีความรุนแรงมากขึ้น ตามลำดับ และเมื่อมองย้อนไปในอดีตระหว่าง พ.ศ.2515-2529 กำลังแรงงานของไทยในระยะ 14 ปีเพิ่มจาก 17.4 ล้านคน ในปี พ.ศ.2515 เป็น 26.7 ล้านคนในปี พ.ศ.2529 และในปี พ.ศ.2530 พบว่ามีประชากรที่อยู่ในวัยทำงานประมาณ 29 ล้านคน การว่างงานอยู่ในลำดับสูง หรือประมาณร้อยละ 2.0 ของผู้มีงานทำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตเมือง เช่น ในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้เนื่องมาจากการย้ายถิ่นอพยพเข้าสู่เมืองเพื่อแสวงหางานทำ และได้มีการคาดการณ์กำลังแรงงานในอนาคตว่ากำลังแรงงานในปีแรกของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ.2530-2534) จะเพิ่มจาก 29 ล้านคนเป็น 31.8 ล้านคน ในปี 2534 และเป็น 35.8 ล้านคนในปี พ.ศ.2539 หรือปีสุดท้ายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 โดยเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 2.6 ต่อปี (เขาวลัทธิ ราชแพทยาคม 2530:57-58)

จากข้อมูลของกำลังแรงงานดังกล่าวเป็นการนำไปสู่ปัญหาการว่างงานของชนในชาติ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งสามารถวิเคราะห์ถึงสาเหตุของการว่างงานได้หลายประเด็นดังต่อไปนี้

ประเด็นที่หนึ่ง ปัญหาการเพิ่มประชากร เป็นที่ทราบกันอยู่แล้วว่าการเพิ่มประชากร อย่างรวดเร็วนี้เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับประเทศที่กำลังพัฒนาทั้งหมดนั้น สำหรับประเทศไทยได้มีผลกระทบด้านการเพิ่มขึ้นของประชากร คือ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาในอดีตเมื่อประมาณ 15-17 ปีที่แล้วมาก่อนจะมีการกำหนดนโยบายประชากร อัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรโดยเฉพาะในชนบทได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หลังจากนั้นจึงได้กำหนดนโยบายประชากรขึ้นเมื่อ พ.ศ.2513 แต่

ประชากรที่เกิดขึ้นในช่วงเวลา 15-17 ปีดังกล่าวได้กลายมาเป็นกำลังแรงงานในปัจจุบันนี้ และในขณะเดียวกันก็เกิดปัญหาอื่นตามมา กล่าวคือ ความแห้งแล้งในชนบทในขณะที่เกษตรกรรมยังต้องพึ่งพาธรรมชาติอยู่ ประกอบกับที่ดินทำกินและที่เพาะปลูกไม่สามารถขยายได้เพิ่มขึ้นจึงทำให้กำลังแรงงานกลุ่มน้อยอพยพเข้าหางานทำในเขตเมืองมากขึ้น ประกอบกับการว่างงานตามฤดูกาลเกิดขึ้นอีกด้วย ดังนั้นจึงทำให้มีประชากรที่อยู่ในวัยทำงานมากกว่าระดับปกติเป็นปัญหา "คนล้นงาน" ตามมาในที่สุด และถ้าจำแนกจำนวนคนว่างงานตามระดับการศึกษาแล้วสามารถจำแนกได้ดังนี้ (วานิช พลุวังกาญจน์ 2530:9)

1. ต่ำกว่าประถมศึกษา	ว่างงาน	154,000 คน
2. ระดับประถมศึกษา	ว่างงาน	1,042,900 คน
3. ระดับมัธยมศึกษา	ว่างงาน	311,800 คน
4. ระดับอุดมศึกษา	ว่างงาน	165,000 คน
5. อื่น ๆ	ว่างงาน	74,000 คน

และจากการสำรวจพบว่า ระดับมหาวิทยาลัยสาขาที่ว่างงานมากที่สุดคือ สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศึกษาศาสตร์ ระดับอาชีวศึกษา (ปวช.) สาขาที่ว่างงานสูงสุดคือ เกษตรกรรม ช่างเขียนแบบ เครื่องกล และช่างกลโรงงาน ระดับอาชีวศึกษา (ปวส.) สาขาที่ว่างงานสูงสุดได้แก่ วิศวกรรมและเกษตรกรรม

จากข้อมูลดังกล่าวเห็นได้ชัดเจน จำนวนแรงงานที่ว่างงานนั้นมีจำนวนมากจนเป็นที่น่าห่วงใยเป็นอย่างยิ่ง เพราะปัญหาที่ตามมาก็คือ ปัญหาความยากจน ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาสังคม และปัญหาความมั่นคงของชาติในที่สุด

ประเด็นที่สอง ปัญหาเศรษฐกิจ เนื่องจากเศรษฐกิจเป็นตัวเฟื่องอันใหญ่สุดที่สามารถจะบันดาลให้กลไกของประเทศดำเนินต่อไปในวิถีทางใดก็ได้ และทุกคนคงจะพิสูจน์กันได้แล้วว่า ปัญหาเศรษฐกิจนั้นมีอยู่ทั่วโลกขณะนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสี่ปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจของประเทศไทยตกต่ำมาเรื่อย ทำให้การลงทุณาอกชนน้อยลง และทางด้านรัฐบาลก็มีนโยบายลดค่าใช้จ่าย โดยเพิ่มจำนวนข้าราชการเพียงเล็กน้อยต่อปี นิคม จันทรวิฑูร (2528:17) กล่าวว่า "ปกติ นักศึกษามหาวิทยาลัยทั้งหลายรองานเพียงหนึ่งหรือสองปี พอจบประมาณใหม่ออกมาที่สามารถรับผู้สำเร็จการศึกษาไปได้หลายหมื่นคน แต่ที่แล้วมาจำนวนข้าราชการ จำนวนลูกจ้างของทางราชการเพิ่มขึ้นน้อยมาก และยิ่งในปีต่อ ๆ ไปยิ่งจะไม่มี的增加ข้าราชการเลย" สำหรับแนวโน้มการจ้างแรงงานภาครัฐวิสาหกิจก็ตกต่ำอย่างหนักเช่นกัน จะเห็นได้จากแผนงานในปี 2529 นั้น

รัฐวิสาหกิจสามารถรับพนักงานลูกจ้างทั้งประจำและชั่วคราวได้น้อยกว่าปีที่แล้วถึงร้อยละ 50 เหตุที่ลดลงถึงครึ่งต่อครึ่งก็เพราะโครงการต่าง ๆ ที่วางแผนไว้ถูกมรสุมเศรษฐกิจถล่มเสียหาย ต้องหยุดชะงักโครงการ จึงทำให้พนักงานและลูกจ้างที่จะสามารถรับได้ลดลง

ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำเช่นนี้เป็นสาเหตุสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาการว่างงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่จบการศึกษาในระดับสูงและระดับกลางนับว่าเป็นการสูญเสียทรัพยากรของชาติอย่างน่าเสียดายที่สุด

ประเด็นที่สาม การพัฒนาประเทศของเราซึ่งเป็นประเทศเกษตรกรรมนั้น ในช่วง 25 ปีที่แล้วมา เราได้พยายามเน้นการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมควบคู่ไปด้วย โดยการสร้างโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น ซึ่งถ้าพิจารณาไปแล้วจะเห็นว่าน่าจะเป็นการเพิ่มงานให้กับประชากรมากขึ้น แต่ความเป็นจริงงานอุตสาหกรรมนั้นส่วนใหญ่จะใช้คนงานระดับต่ำมากกว่าระดับสูง ฉะนั้นจำนวนงานต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นเป็นงานประเภทใช้แรงงานระดับประถมศึกษา ส่วนตำแหน่งนักเทคนิค นักวิชาการ นักวิชาชีพนั้นมีน้อยมาก จึงไม่ได้ช่วยแก้ปัญหาการว่างงานของผู้สำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษาเลย และถึงแม้รัฐบาลจะพยายามส่งเสริมการลงทุนทางด้านอุตสาหกรรมมากขึ้นก็ตาม แต่ก็ไม่สามารถช่วยลดปัญหาการว่างงานของบัณฑิตได้

ประเด็นที่สี่ ข้อจำกัดอื่นที่ทำให้เกิดปัญหาการว่างงานรุนแรงขึ้นคือ ข้อจำกัดของทางรัฐบาลนั้นคือ ขาดงบประมาณในการจะเพิ่มคนเข้าทำงาน งบประมาณในโครงการต่าง ๆ ถูกตัดทอนลงให้น้อยที่สุดเพื่อประหยัด การว่าจ้างรับคนเข้ามาทำงานเพิ่มจึงลดลงไปด้วย ส่วนทางด้านเอกชนนั้น ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาทำให้ไม่มีการขยายงานเพิ่มขึ้นจึงไม่มีการรับคนงานเพิ่ม บางทีถึงกับต้องมีการปลดคนงานเพื่อรักษาเสถียรภาพของบริษัทไว้โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายและผลประโยชน์ที่บริษัทได้ตอบแทนจึงทำให้ต้องจำกัดจำนวนพนักงานให้พอดีกับการผลิตและลงทุนไปโดยปริยาย

จากสาเหตุที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้คาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่า ปัญหาการว่างงานนอกจากจะไม่มีเปลี่ยนแปลง ในทางที่ดีขึ้นใน 2-3 ปีข้างหน้าแล้ว ยังจะมีสภาพการณืเลวร้ายลงหรือทรุดหนักลงไปอีก ถ้าหากรัฐบาลและผู้ที่เกี่ยวข้องไม่เร่งใช้การยืดอกมาพิจารณากับหลักการทางเศรษฐกิจที่กำส้งเป็นไปอยู่ในขณะนี้ให้มีประสิทธิภาพในการแก้ไขภาวะการว่างงานให้ทันท่วงที และต้องมีการประสานความร่วมมืออย่างจริงจังกับภาคเอกชน ตลอดจนการจัดระบบการศึกษา เพื่อหาทางแก้ไขปัญหาการว่างงานดังกล่าว

แนวทางแก้ปัญหาคารว่างงาน

สภาพของปัญหาคารว่างงานที่กล่าวมานั้นเป็นปัญหาที่ท้าทายความสามารถของผู้บริหารประเทศและผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างมาก เพราะถ้าปล่อยปละละเลยให้เป็นไปตามสภาพของปัญหาแล้วอาจจะกลายเป็นจุดวิกฤตของประเทศชาติได้ ดังนั้น รัฐบาลจึงไม่ได้นิ่งนอนใจเลย ได้พยายามหาแนวทางแก้ไขปัญหาย้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากแผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ในแต่ละแผนซึ่งถึงแม้ว่าแผนพัฒนาประเทศในระยะเวลาที่ผ่านมาได้ให้ความสำคัญด้านการพัฒนา กำลังคนและการมีงานทำยังไม่มากเท่าที่ควร แต่สำหรับแผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ.2530-2534) นี้ได้มีการเน้นและให้ความสำคัญด้านการกำลังคน แรงงาน และการมีงานทำมากยิ่งขึ้น โดยพิจารณาให้สามารถสอดแทรกเข้าไปได้ในแผนงานต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแผนด้านการจ้างงานที่ได้กำหนดเป้าหมายด้านการจ้างงานไว้จำนวน 3.9 ล้านคน และเป็นที่ยอมรับกันคืออยู่แล้วว่าสภาพทาง เศรษฐกิจของประเทศและของโลกที่ผันผวน เป็นผลกระทบถึงภาวะการมีงานทำและการว่างงานดังได้เคยกล่าวมาแล้ว ดังนั้นเพื่อให้เป้าหมายด้านการจ้างงานที่กำหนดไว้บรรลุผล จำเป็นต้องระดมสรรพกำลังและทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการจ้างงานได้ตามจำนวนที่กำหนดไว้ข้างต้น

นอกจากนี้การพัฒนาทางด้านสังคมก็ได้ให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องของคนกล่าวคือ เน้นการพัฒนาคุณภาพกำลังคนให้มีความก้าวหน้า มีความสงบสุข เกิดความเป็นธรรม รวมทั้งสอดคล้องและสนับสนุนการพัฒนาประเทศโดยรวม พร้อมทั้งได้จัดให้มีเอกลักษณ์ของชาติ มีวัฒนธรรมอันดี ยกย่องมาตรฐานการครองชีพของประชาชนหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าเป็นการพัฒนาคุณภาพกำลังคนทั้งด้านฝีมือ ความรู้ ความสามารถ และพัฒนาจิตใจด้วย ในแผนพัฒนาประเทศ ฉบับที่ 6 ได้แบ่งแผนงานออกเป็น 10 แผนงาน และแผนงานด้านกำลังคนได้สอดแทรกเข้าไปไว้ในแผนงานต่าง ๆ หลายแผนงานด้วยกัน เช่น เป็นแผนงานหลักในแผนพัฒนาสังคมเกี่ยวข้องโดยตรงกับแผนพัฒนาระบบการผลิต การตลาด และการสร้างงาน แผนงานพัฒนาชนบท แผนงานกำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี นอกจากนี้ยังกล่าวได้ว่าโดยทางอ้อมแผนพัฒนา กำลังคนสามารถสอดแทรกเข้าไปได้เกือบทุกแผนงาน (เยาวลักษณ์ ราชแพทยาคม 2531:49-50)

ส่วนในภาคเอกชนก็ได้มีการร่วมมือกับรัฐบาลแก้ไขปัญหาด้านแรงงานขึ้น โดยมี การจัดตลาดนัดแรงงานขึ้น เพื่อเปิดโอกาสให้นายจ้างกับลูกจ้างได้มาพบกัน โดยถือโอกาสเปิด

รับสมัครงานไปพร้อม ๆ กัน รูปแบบและรายละเอียดของการจัดงานจะมีทั้งนิทรรศการ การอภิปราย และการรับสมัครงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ข้อมูลและข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาการทำงานของผู้ที่จบการศึกษาระดับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนเป้าหมายที่รองลงมาก็คือ การเปิดโอกาสให้สมัครงาน และปรากฏว่าการจัดวันนัดพบแรงงานในแต่ละวันจะมีผู้สมัครเฉลี่ยกว่า 3-4 หมื่นคน โดยมีตำแหน่งงานรองรับได้เพียง 3-4 พันอัตราเท่านั้น (วานิช พูลวังกาญจน์ 2530:10) ดังนั้นจึงเป็นแนวทางหนึ่งเท่านั้นที่อาจจะช่วยแก้ไขปัญหาการว่างงานได้ ถึงแม้จะไม่มากนัก แต่ก็ทำให้ได้ข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ปัญหาต่อ ๆ ไป

สำหรับในส่วนของการจัดการศึกษาของประเทศไทยนั้น เป็นที่ทราบกันโดยทั่วไปว่า การศึกษาในระบบทุกระดับในขณะนี้มุ่งผลิตกำลังคนออกมาเพื่อเพิ่มพูนคุณภาพชีวิต และให้มีอาชีพเป็นจำนวนมาก และให้ทันกับการขยายตัวอย่างรวดเร็วของประเทศที่กำลังจะเป็นประเทศอุตสาหกรรมใหม่ แต่เพราะเกิดความผิดพลาดด้านการผลิตคนไม่ตรงสาขาที่ตลาดแรงงานต้องการ และบางสาขาที่ผลิตเกินความต้องการ ก่อให้เกิดปัญหาว่างงานดังกล่าวรายละเอียดไว้แล้วข้างต้น นั้น ทางรัฐบาลก็ได้จัดทำแผนการศึกษาขึ้นนับตั้งแต่ ฉบับที่ 1 ถึงฉบับปัจจุบันคือ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2529-2534) โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาระดับอุดมศึกษาได้วางนโยบายไว้ประการแรกว่า "เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีคุณภาพ มีคุณธรรม จริยธรรม ที่พึงประสงค์ สามารถปรับตัวให้เข้ากับภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม และให้มีความสามารถในการสร้างงานและประกอบอาชีพอิสระได้" (ทบวงมหาวิทยาลัย 2529:14)

อนึ่ง คณะรัฐมนตรีได้มีมติให้ดำเนินมาตรการต่าง ๆ เพื่อสนองนโยบายการมีงานทำ และแก้ปัญหาว่างงาน มาตรการหนึ่งก็คือ ให้นำหน่วยงานทางการศึกษาคือ กระทรวงศึกษาธิการ และทบวงมหาวิทยาลัย ปรับแผนพัฒนาการศึกษา (ตั้งแต่ช่วงปลายแผนฯ ฉบับที่ 5) โดยให้พิจารณาโครงการต่าง ๆ ในทุกระดับการศึกษา ให้นำภาครัฐและภาคเอกชนเกิดการประสานสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจอันดีในการสนองความต้องการซึ่งกันและกันอย่างมีระบบและแบบแผน เพื่อให้ประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศโดยส่วนรวม ซึ่งหน่วยงานต่าง ๆ ก็ได้ดำเนินตามมติคณะรัฐมนตรีเช่น โรงเรียนในระดับมัธยมศึกษา เริ่มให้มีการฝึกอาชีพให้แก่แก่นักเรียนมากขึ้น กรมอาชีวศึกษาเสนอให้จัดตั้งคณะกรรมการร่วมกับภาครัฐบาลและภาคเอกชนเพื่อพัฒนาการศึกษา เพื่ออาชีพ ทบวงมหาวิทยาลัยได้จัดทำโครงการศูนย์ศึกษาทดลองการประกอบอาชีพอิสระของบัณฑิต ฉะนั้นจะเห็นได้ว่า การดำเนินการของหน่วยงานต่าง ๆ ก็เพื่อแสวงหาข้อมูลที่จะใช้ปรับปรุงหลักสูตร พัฒนา

การเรียนการสอน เพื่อเตรียมผู้เรียนให้สามารถเข้าสู่อาชีพอิสระได้ โดยเสริมสร้างทัศนคติให้ผู้จบการศึกษาและสังคมได้เห็นความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งถ้าหากแรงงานเหล่านั้นสามารถเข้าสู่อาชีพอิสระได้ ก็เป็นการแก้ปัญหาการว่างงานได้เป็นอย่างมาก

ตอนที่สองการประกอบอาชีพอิสระ

ได้กล่าวในข้างต้นแล้วว่า "การประกอบอาชีพอิสระ" เป็นแนวทางหนึ่งที่น่าพิจารณาเป็นอย่างยิ่ง สำหรับการแก้ปัญหาการว่างงาน การประกอบอาชีพอิสระเป็นการสร้างความคิดใหม่ในการประกอบอาชีพให้เกิดขึ้นในความรู้สึกนึกคิดของผู้ที่กำลังหางานทำหรือผู้ที่กำลังตกงานว่า การทำงานนั้นไม่ใช่แค่เพียงจะแข่งขันกันเพื่อเข้าสู่ตลาดแรงงานที่มีจำนวนจำกัดเท่านั้น ยังมีวิธีการที่จะนำคำนึงถึงอย่างยิ่งคือ การสร้างงานให้แก่ตนเองและสังคมที่เรียกว่า "อาชีพอิสระ" นั้นเอง

อาชีพอิสระ คืออาชีพที่สามารถดำเนินการเองได้โดยลงทุนน้อย แต่ใช้หัวคิดและกำลังกายค่อนข้างมาก จนกระทั่งถึงธุรกิจต่าง ๆ ที่สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และข้อสำคัญจะเป็นการสร้างแนวความคิดใหม่แก่ผู้ที่กำลังหางานทำว่า การพึ่งตนเองนั้นเป็นสิ่งที่ควรคำนึงถึงเป็นอันดับแรก และถ้าหากบุคคลเหล่านั้นพึ่งตนเองได้โดยการประกอบอาชีพตามที่ตนถนัดโดยไม่หวังพึ่งการสมักรงานอย่างเฉียว จะเป็นการสร้างความหวังใหม่แก่ผู้ที่กำลังหางานทำและเป็นการช่วยลบลบปัญหาด้านการว่างงานด้วย ดังจะเห็นจากความเห็นของ กันนาร์ ไมล์คอลล (Gunnar Myrdal 1968:1215) ที่กล่าวไว้ในหนังสือ Asian Drama ว่า "การประกอบอาชีพอิสระเป็นการปลุกฝังความเป็นประชาธิปไตยในแง่ของการปกครองตนเองและเป็นแนวทางแก้ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาประเทศทางภาคพื้นเอเชียโดยเฉพาะ" และ คานธี (อ้างถึงใน Myrdal 1968:1211) ก็มีความเชื่อว่า "การประกอบอาชีพอิสระจะเป็นวิธีหลีกเลี่ยงผลร้ายจากเทคโนโลยีสมัยใหม่ และการใช้เครื่องจักรแทนแรงงานมนุษย์ได้มากที่สุด"

ดังนั้นหากความฝันเป็นจริงอีก 10-20 ปีข้างหน้า ประเทศไทยจะได้เปรียบดุลการค้ากับต่างประเทศ เพราะเราจะมีผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระที่มีความคิดความอ่านด้านการตลาด และการค้าที่ชำนาญ และเมื่อถึงเวลานั้นอาจจะเป็นไปได้ว่า ประเทศไทยได้เปรียบดุลการค้ากับประเทศญี่ปุ่นและอเมริกาก็เป็นไปได้ ซึ่ง สายัณห์ จันทรวิภาสวงศ์ (2529:2) ได้กล่าวว่า "ขณะนี้สภาองค์การนายจ้างแห่งประเทศไทย กำลังพิจารณาเรื่องการประกอบอาชีพอิสระอย่าง

จริงจัง และถ้าหากได้มีการสร้างแนวความคิดที่ถูกต้องเกี่ยวกับอาชีพอิสระให้เกิดขึ้นแก่ผู้ที่กำลังจะสำเร็จการศึกษา อันเป็นการช่วยลดความกดดันของความเครียดของทุก ๆ ฝ่าย ทั้งฝ่ายผู้คักงาน ฝ่ายพ่อแม่ ผู้ปกครองและฝ่ายรัฐบาล"

รูปแบบหรือประเภทของอาชีพอิสระ

การจัดประเภทของอาชีพอิสระนั้น ยังไม่มีการจัดอย่างเป็นทางการที่ชัดเจน ส่วนใหญ่แล้ว ผู้รู้ทั้งหลายมักจัดประเภทของอาชีพอิสระตามจุดมุ่งหมายของตนเอง ดังเช่น รองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ นายพิพรรฒ อินทรศัพท์ (2530:163-166) ได้ให้ความหมายของการทำงานนอกระบบในเมืองว่า "หมายความถึงการประกอบอาชีพส่วนตัว การทำงานในธุรกิจขนาดย่อมทุกรูปแบบ คลุมถึงการผลิตสินค้า การจำหน่ายสินค้าและบริการ...." ซึ่งในส่วนของความหมายดังกล่าวนี้ก็คือความหมายเดียวกันกับความหมายของการประกอบอาชีพอิสระ นอกจากนี้ยังได้แบ่งประเภทของอาชีพอิสระไว้ 5 ประเภทกล่าวคือ

1. กิจการจำหน่ายประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค อันได้แก่ ร้านค้าย่อยซึ่งจำหน่ายของใช้ประจำร้านทุกชนิด ร้านจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า ประปา วัสดุก่อสร้าง และรวมถึงตลาดสด ตลาดนัด ที่เป็นแหล่งเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าอีกด้วย ตลอดจนรถเร่ขายสินค้าบางชนิดที่ไม่มีจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้าย่อยโดยทั่วไป
2. กิจการจำหน่ายประเภทอาหาร อันได้แก่ ร้านอาหาร แผงลอย อาหาร และรถเข็นอาหาร เป็นต้น
3. กิจการผลิตสินค้า ได้แก่ การผลิตสินค้าอุปโภคและบริโภค ซึ่งปรากฏในรูปแบบต่าง ๆ เช่น โรงงานผลิตอาหาร ทำขนมปัง (เบเกอรี่) อาหารสำเร็จรูปต่าง ๆ และโรงงานตามครัวเรือน โรงงานจำพวกหัตถกรรม ศิลปกรรม เป็นต้น
4. กิจกรรมด้านบริการ ได้แก่ งานบริการแก่ชุมชน เช่น บริการรับถมที่ดิน บริการรักษาความปลอดภัย บริการกำจัดปลวก บริการขนส่ง บริการซักรีดเสื้อผ้า บริการเสริมสวย บริการท่องเที่ยว บริการโรงแรม เป็นต้น
5. กิจการการประกอบตามสายวิชาชีพ ได้แก่ อู่ซ่อมรถ บริษัทรับเหมาก่อสร้าง คลินิกทุกประเภท สำนักงานบัญชี สำนักงานนายความ สำนักงานที่ปรึกษาค้านธุรกิจ สำนักงานประกอบอาชีพทางวิศวกรและการออกแบบ ฯลฯ เป็นต้น

ส่วน ประดิษฐ์ ชาติสมบัติ และ ผาสุก พงษ์ไพจิตร (2530:82) ได้กล่าวว่า การประกอบอาชีพส่วนตัวหมายถึง การประกอบธุรกิจของส่วนบุคคล หรือของครัวเรือนหรือระหว่างหุ้นส่วนด้วยกัน เพื่อมุ่งหวังรายได้และกำไร โดยผู้ประกอบการเป็นผู้ทำงานในกิจการของตนเอง โดยทั่วไปการประกอบอาชีพส่วนตัวมีความหมายกว้าง ซึ่งครอบคลุมถึงการประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ สาขาเศรษฐกิจที่เป็นระบบ (formal sector) เช่น การประกอบอาชีพแพทย์ พยาบาล หนายความ สถาปัตยกรรม และช่างประเภทต่าง ๆ อาชีพสาขาเศรษฐกิจที่ไม่เป็นระบบ (informal sector) เช่น หาบเร่ แผงลอย ขายอาหารบริการด้านต่าง ๆ เป็นต้น

สำหรับในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้มุ่งเน้นถึงการประกอบอาชีพอิสระโดยทั่วไป ซึ่งคลุมถึงทั้งที่เป็นระบบและไม่เป็นระบบ ดังนั้นจึงได้แบ่งประเภทของอาชีพอิสระไว้ 2 ประเภท คือ การผลิตและขายสินค้า และการผลิตและขายบริการ

1. การผลิตและขายสินค้า หมายถึงการใช้วัตถุดิบ ที่ดิน/สถานที่ แรงงาน และเทคโนโลยีการผลิต เมื่อผลิตสินค้าขึ้นแล้วขายส่งหรือปลีก เช่น

- 1.1 การผลิตและขายสินค้าเกษตรกรรมและประมง
- 1.2 การผลิตและขายสินค้าหัตถกรรมและศิลปกรรม
- 1.3 การผลิตและขายสินค้าอุตสาหกรรมขนาดย่อม
- 1.4 การผลิตและขายสินค้าคหกรรม
- 1.5 การผลิตและขายสินค้าอื่น ๆ

2. การขายและผลิตบริการ หมายถึงการใช้สถานที่ แรงงาน และเทคนิคการบริการ เพื่อสร้างหรือผลิตบริการ แล้วขายบริการนั้นให้แก่ลูกค้า เช่น

- 2.1 การผลิตและขายบริการซ่อมแซมของใช้ในบ้านทุกประเภท
- 2.2 การผลิตและขายบริการด้านที่หัด
- 2.3 การผลิตและขายบริการซักรีดเสื้อผ้า
- 2.4 การผลิตและขายบริการรับเลี้ยงเด็กหรือสอนหนังสือพิเศษ
- 2.5 การผลิตและขายบริการด้านสุขภาพ
- 2.6 การผลิตและขายบริการด้านท่องเที่ยว

- 2.7 การผลิตและขายบริการด้านการขนส่งสินค้า
- 2.8 การผลิตและขายบริการด้านการบันเทิง
- 2.9 การผลิตและขายบริการ "ซื้อมา-ขายไป" สำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ
- 2.10 การผลิตและขายบริการด้านอื่น ๆ (กรมแรงงาน 2512:381-419)

อย่างไรก็ตาม การประกอบอาชีพอิสระต่าง ๆ ดังกล่าวนั้น นับได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจเพื่อที่จะแสวงหาผลตอบแทนอันได้แก่ กำไรนั่นเอง ดังนั้น ในลำดับต่อไปนี้จะพิจารณาถึงลักษณะของการประกอบการธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางให้การดำเนินอาชีพอิสระเป็นไปด้วยดี

ตอนที่สามการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมทางการผลิต (productions) การจำหน่าย (distributions) และบริการ (business services)

การผลิต (productions) รวมถึงการดำเนินกิจกรรมเพื่อผลิตผลทางการเกษตรของชาวนา ชาวไร่ ทุกชนิด เกษตรกรรมป่าไม้ เหมืองแร่ และการผลิตวัตถุดิบจนถึงสินค้าสำเร็จรูปทุกชนิด

การจำหน่าย (distributions) การจำหน่ายเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจในปัจจุบัน การจำหน่ายสินค้า คือ การขายสินค้าทั้งสำเร็จรูปจากผู้ผลิตให้แก่ผู้บริโภค หรือถึงสำเร็จรูปให้แก่ธุรกิจที่ทำการผลิตสินค้าสำเร็จรูป ในการจำหน่ายผู้ขนส่งและผู้โฆษณาเป็นบุคคลที่มีบทบาทต่อการจำหน่ายมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโฆษณา เพราะสินค้าหลายประเภทจะจำหน่ายได้ดีต้องอาศัยการโฆษณา

การให้บริการ (business service) หมายถึง ธุรกิจเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ เช่น โรงแรม คัดผม การบริการซ่อมแซม การคมนาคม การธนาคาร และการประกันภัย ธุรกิจประเภทนี้ไม่มีการผลิต

ฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่า การประกอบธุรกิจก็คือการผลิตสินค้า และการบริการ ตลอดจนการนำสินค้าและบริการนั้น ๆ ขายให้แก่ผู้บริโภค ถ้าบุคคลใดผลิตสินค้าหรือบริการขึ้นมาเพื่อใช้ในการอุปโภคและบริโภคของตนเอง ก็ไม่ถือว่าบุคคลนั้นดำเนินการทางธุรกิจ และตัวเขาเองก็เรียกไม่ได้ว่าเป็นนักธุรกิจ

จุดมุ่งหมายในการประกอบธุรกิจก็คือ การหากำไร กำไรในที่นี้หมายถึง ผลต่างระหว่างรายได้กับต้นทุนสินค้า และบริการนั้น ๆ หากรายได้สูงกว่าต้นทุนก็เป็นกำไร ถ้าต้นทุนสูงกว่ารายได้ก็เป็นการขาดทุน (เชาว์ โรจนแสง 2530:5)

อาชีพทางธุรกิจ

การยึดอาชีพทางธุรกิจ สามารถจำแนกออกเป็นแขนงต่าง ๆ ได้ กล่าวคือ

1. การประกอบธุรกิจส่วนตัว
2. ธุรกิจด้านการตลาด
3. ธุรกิจทางด้านการผลิต
4. ธุรกิจทางบริหารบุคคล
5. ธุรกิจทางการเงิน
6. ธุรกิจทางการบัญชีและสถิติ
7. การบริหารสำนักงาน
8. การขนส่งและสาธารณูปโภค

ธุรกิจทำให้คนมีงานทำ

ในปัจจุบันนี้ธุรกิจได้ใช้คนเป็นจำนวนมากขึ้นตามลำดับ ดังจะเห็นได้ว่า ผู้ที่จบการศึกษาออกไปมักจะสนใจที่จะไปทำงานเกี่ยวกับวงการธุรกิจมากกว่าแต่ก่อนยกตัวอย่างเช่น แรกทีเดียวเมื่อสำเร็จการศึกษาแล้ว อาจจะไปทำงานในวงการธุรกิจก่อน ซึ่งได้ชื่อว่าเป็น "Initial employment" และตัวเราก็ควรจะรู้ว่าตนเองมีคุณสมบัติและมีมือพอที่จะเป็นประโยชน์แก่งานชนิดไหน ก็ควรจะแสวงหางานชนิดนั้น เพื่อจะได้ใช้ความสามารถให้เป็นประโยชน์ได้เต็มที่ (นิพัทธ์ จิตรประสงค์ 2525:6)

อย่างไรก็ตามทุกคนก็มีความประสงค์ที่แสวงหาตำแหน่งและโอกาสที่ดีขึ้นอยู่เสมอ และธุรกิจสมัยใหม่ก็ได้เปิดช่องทางดังกล่าวไว้อย่างกว้างขวาง มีโอกาสที่จะก้าวหน้าได้มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเป็นผู้ริเริ่มสร้างงานให้กับตนเองและสังคมหรือที่เรียกว่าการประกอบอาชีพอิสระ เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างความสำเร็จให้แก่ตนเองแล้ว ยังเป็นการสร้างงานให้แก่คนว่างงานอีกด้วย ดังได้กล่าวไว้ในตอนต้นของการประกอบอาชีพอิสระว่าเป็นแนวทางหนึ่งในการแก้ปัญหาการว่างงานของประเทศเรา

ประเภทขององค์การธุรกิจ

ปัญหาของนักธุรกิจในการที่จะตัดสินใจเข้าเริ่มต้นดำเนินกิจการใดกิจการหนึ่งนั้น ปัญหาการเลือกรูปแบบขององค์การธุรกิจเพื่อประกอบการก็เป็นปัญหาสำคัญอย่างยิ่งเพราะการที่จะตัดสินใจทำธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง นักธุรกิจจะต้องมีการวางแผนศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ ตลอดจนการจัดตั้งองค์การที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันนี้ ความก้าวหน้าทางการบริหารและการค้าจึงทำให้มีรูปแบบขององค์การธุรกิจมากขึ้น ดังนั้นนักธุรกิจจะต้องศึกษาให้เข้าใจถึงผลดี ผลเสีย และข้อเสนอมเพื่อพิจารณาประกอบในการตัดสินใจว่าควรเลือกรูปแบบอย่างใดบ้าง ในที่นี้จึงใคร่เสนอถึงประเภทและรูปแบบขององค์การธุรกิจดังนี้

ปัจจุบันอาจจะพอแยกประเภทและรูปแบบขององค์การธุรกิจในการที่จะประกอบกิจการนั้นแบ่งออกเป็นได้หลายประเภทด้วยกันคือ

1. การประกอบธุรกิจโดยเจ้าของรายเดียว (Sole Proprietership)
2. การประกอบธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership)
3. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทจำกัด (Limited Company)
4. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทมหาชนจำกัด (Public Company)
5. การประกอบธุรกิจแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)
6. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทข้ามชาติ (Transnation Corporation)

1. การประกอบธุรกิจโดยเจ้าของรายเดียว (Sole Proprietership) ซึ่งอาจจะถือเป็นประเภทแรกที่มีมาช้านาน และเป็นกิจการซึ่งเริ่มต้น เหมาะสำหรับนักธุรกิจที่จะเพิ่งเริ่มต้น การเลือกประกอบธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียวนั้นมีผลดีและผลเสียที่จะพิจารณาประกอบคือ

ผลดี

การจัดตั้งง่ายเพราะไม่ต้องจดทะเบียนจัดตั้งตามกฎหมาย เพียงแค่ขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเท่านั้น ส่วนผลกำไรก็เป็นของเจ้าของทั้งหมด สามารถประกอบการได้อย่างอิสระ ตัดสินใจได้รวดเร็ว และสามารถเลิกกิจการได้โดยง่าย ไม่ยุ่งยากในการทำบัญชี สามารถเก็บข้อมูลเป็นความลับได้ดี

ผลเสีย

ไม่สามารถทำโครงการที่ใหญ่โตได้ เพราะไม่อาจจะระดมทุนได้ เจ้าของต้องรับผิดชอบในหนี้สินไม่จำกัดจำนวน นอกจากนั้นการดำเนินธุรกิจคนเดียวนั้นผิดพลาดได้ง่ายและต้องเสียภาษีในอัตราที่สูง

2. การประกอบธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership) ซึ่งแบ่งเป็น

- 1) หุ้นส่วนสามัญ
- 2) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล และ
- 3) ห้างหุ้นส่วนจำกัด

โดยทั่วไปจะเห็นความแตกต่างได้ว่า ห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นอาจจะมีหุ้นส่วนบางประเภทจำกัดความรับผิดเฉพาะหุ้นที่ลงและบางประเภทมีความรับผิดไม่จำกัด ส่วนห้างหุ้นส่วนสามัญไม่ว่าจะห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนสามัญธรรมดาผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนจะมีความรับผิดไม่จำกัด คือ อาจจะต้องมีความรับผิดต่อบุคคลภายนอก รวมถึงทรัพย์สินส่วนตัวด้วย วิธีการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนนั้นมีบทบัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ซึ่งหากจะเป็นการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญธรรมดาที่ไม่ต้องมีการจดทะเบียน คงทำสัญญาระหว่างกันที่จะแบ่งผลกำไร แต่หากเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดแล้วก็ต้องจดทะเบียนตามกฎหมาย ซึ่งจะทำให้ห้างหุ้นส่วนนั้นมีฐานะเป็นนิติบุคคลต่างหากจากบุคคลธรรมดา

ผลดี

มีฐานะเป็นนิติบุคคลทำให้มีประโยชน์ในการระดมทุนและขยายงานได้มากขึ้น สามารถเลิกกิจการได้ง่ายกว่าบริษัท และมีข้อจำกัดทางกฎหมายน้อยกว่า

ผลเสีย

มีข้อจำกัดในการโอนหุ้นหรือเลิกกิจการ และถ้าเกิดขัดแย้งกันต้องยกเลิกการประกอบการเลย นอกจากนั้นผู้เป็นหุ้นส่วนไม่อาจประกอบกิจการแข่งกับห้างของตนเองได้

3. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทจำกัด (Limited Company) ซึ่งการจัดตั้งบริษัทจำกัดนั้น ก็จะต้องจัดตั้งขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และผู้ประกอบการอาจมอบให้ทนายความเป็นผู้จดทะเบียนจัดตั้งหรืออาจจะจดทะเบียนจัดตั้งโดยตนเองก็ได้ เพราะทางกรมทะเบียนการค้ามีหนังสือคู่มือและหน่วยงานที่จะแนะนำในการจดทะเบียนอยู่แล้ว

ผลดี

มีฐานะเป็นนิติบุคคล การบริหารงานย่อมคล่องตัวกว่า ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นมีจำกัดเฉพาะหุ้น การเลิกบริษัทต้องเป็นไปตามกฎหมายเท่านั้น สามารถโอนหุ้นได้ สามารถระดมทุนได้ ได้รับความเชื่อถือในกิจการมากกว่า และการเสียภาษีเสียแบบนิติบุคคล

ผลเสีย

มีกฎหมายกำหนดวิธีการยุ่งยาก การเลิกบริษัทนั้นยุ่งยากกว่าแบบอื่น ๆ และความสัมพันธ์ของผู้บริหารกับพนักงานมีน้อยเพราะเป็นองค์กรใหญ่ นอกจากนั้นบริษัทมีค่าใช้จ่ายมากกว่า

ปัจจุบันนี้จะเห็นว่าการจัดตั้งบริษัทขึ้นมาเป็นจำนวนมาก ในลักษณะที่เรียกว่า Holding Company เพื่อเป็นการที่เข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น ๆ พร้อมทั้งจะเข้าควบคุมการดำเนินงานกิจการได้ โดยอาจจะมีข้อพิจารณาทางภาษีสำหรับเจ้าของกิจการเป็นหลัก

4. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทมหาชนจำกัด (Public Company)

ส่วนใหญ่แล้วก็มีผลดีผลเสียลักษณะคล้าย ๆ กับบริษัทจำกัด แต่ว่ามีข้อกำหนดทางกฎหมายมากกว่า เช่น กำหนดไว้ให้เป็นพิเศษว่าจะต้องมีผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่า 100 คน การประกอบธุรกิจมหาชนนั้นอาจจะได้เปรียบในเรื่องการเพิ่มทุนนั้นสามารถขายหุ้นให้กับบุคคลภายนอกและสามารถออกหนังสือเชิญชวนได้ ซึ่งต่างกับกรณีบริษัทจำกัดที่ต้องเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามส่วน ผลประโยชน์อีกประการหนึ่งของบริษัทมหาชนนั้นก็คือ การที่ได้เสียภาษีถูกกว่าบริษัทจำกัดธรรมดา แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมหาชนนั้นมักจะไม่ค่อยได้รับความนิยม เนื่องจากว่ามีขั้นตอนและกฎหมายควบคุมค่อนข้างจะมากและเจ้าของซึ่งกิจการลงทุนนั้นไม่อาจจะสามารถมีอำนาจสิทธิขาดในการควบคุมกิจการได้ การประกอบกิจการแบบบริษัทมหาชนนั้นอาจควรจะเป็นทางเลือกที่จะเป็นโครงการที่ใหญ่และต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมากจากมหาชน

5. การประกอบธุรกิจแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture) ความจริงเรื่องกิจการร่วมค้านั้น เป็นกฎหมายบัญญัติไว้โดยเฉพาะ แต่จะมีลักษณะของการจัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทจำกัดก็ได้ ยกเว้นแต่ในประมวลรัษฎากรได้ให้คำนิยามคำว่ากิจการร่วมค้า เพื่อประโยชน์ทางภาษีก็คือ บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนสามัญหรือบุคคลธรรมดาที่ร่วมกันทำการค้านั้นเพื่อมุ่งค้าหากำไร และกิจการร่วมค้าอย่างน้อยจะต้องมีบุคคลที่ร่วมกันนั้นเป็นนิติบุคคล กิจการร่วมค้านั้นจะมีประโยชน์สำหรับกิจการที่จะต้องทำเป็นเฉพาะเรื่องเฉพาะราวและเป็นครั้งคราว ในกรณีโดยที่บริษัทไม่ต้องการที่จะเอากิจการของบริษัทที่มีอยู่ทั่วไปมากทำกิจการร่วมกันอยู่ หรืออาจจะเป็นการตั้งที่มุ่งทำกิจการใดกิจการหนึ่งโดยเฉพาะ ในปัจจุบันนี้คือกิจการร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร มีผลดีในทางภาษีอยู่เหมือนกัน เพราะเงินกำไรที่แบ่งปันหลังจากกิจการร่วมค้าที่เสียภาษีไปแล้วนั้นจะไม่ต้องเสียภาษีซ้ำซ้อนอีก

6. การประกอบธุรกิจแบบบริษัทข้ามชาติ(Transnational Corporation) ซึ่งนักธุรกิจสมัยใหม่นั้นอาจจะไม่จำเป็นต้องวางแผนในขณะนี้ แต่ในอนาคตถ้าหากประเทศไทยได้มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจก็หวังว่า ประเทศไทยอาจจะเป็น บริษัทข้ามชาติในต่างประเทศ เช่นเดียวกับประเทศในเอเชีย เช่น ญี่ปุ่นหรือเกาหลีก็ได้ การดำเนินการของข้ามชาติคือ การ

ที่บริษัทต่างประเทศเข้ามามีกิจการในประเทศไทย หรือมีผู้ถือหุ้นของบริษัทในประเทศไทยได้มีกิจการในต่างประเทศ ซึ่งหากจะมีการดำเนินการก็ต้องพิจารณาถึงกฎหมายภายในประเทศนั้นเองและกฎหมายต่างประเทศที่จะต้องเกี่ยวข้องด้วย สำหรับประเทศไทยมีกฎหมายที่ต้องพิจารณาคือประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 281 หรือที่เรียกว่า กฎหมายประกอบธุรกิจคนต่างด้าว ซึ่งกำหนดหลักเกณฑ์ว่า กิจการใดที่คนต่างด้าวจะทำไม่ได้หรือทำได้แต่ต้องขออนุญาต

ข้อพิจารณาในการเลือกองค์การธุรกิจ

การพิจารณาเลือกจะต้องพิจารณาข้อดีข้อเสียหลายประการที่กล่าวข้างต้น แต่อย่างไรก็ตามพอสรุปข้อพิจารณาได้ไว้ 10 ประการดังนี้

1. วิธีการจัดตั้งและผลของการจัดตั้งองค์การธุรกิจ

ในข้อนี้คงจะต้องดูว่า การจัดตั้งนั้นมีวิธีการจัดตั้งอย่างไร ยิ่งยากลำบากเพียงใด และมีผลจะให้องค์การธุรกิจที่จะตั้งขึ้นนั้นแยกออกเจ้าของกิจการหรือไม่ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่า ผู้ประกอบการต้องการเป้าหมายอย่างไร เช่น ถ้าหากจะต้องทำกิจการที่เล็ก ๆ น้อย ๆ ก็อาจจะจัดตั้งแบบประกอบกิจการคนเดียวเพราะว่า วิธีการง่าย ถ้าหากจะต้องคิดถึงการลงทุนที่ระยะยาวและต้องการทุนมาก รวมทั้งก็ต้องการจำกัดความรับผิดชอบการเลือกบริษัทก็อาจจะดี แต่ก็ควรจะพิจารณาองค์ประกอบอื่น ๆ ประกอบด้วย

2. ทุนในการประกอบการ

ในส่วนนี้คงจะต้องดูว่ากิจการของต้นนั้นต้องใช้ทุนมากน้อยเพียงใด และจะระดมทุนได้ทางใดบ้าง ในกรณีที่ต้องใช้ทุนมากอาจจะต้องเป็นบริษัทจำกัด หรือบริษัทมหาชนแล้วแต่กรณี

3. ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้ลงทุน

สิ่งเหล่านี้ควรจะนำมาพิจารณาเพราะหากว่าบางคนมีแต่เงิน แต่ไม่มีประสบการณ์ หรือบางคนมีแต่ประสบการณ์แต่ไม่มีเงิน จึงจะต้องหาว่ารูปแบบธุรกิจประเภทใดจะเหมาะสม เช่น บริษัทจำกัด หรือห้างหุ้นส่วน กรณีนี้คงไม่สามารถเลือกดำเนินการแบบผู้ประกอบการคนเดียวได้

4. การบริหารและการควบคุมกิจการ

สิ่งที่จะต้องพิจารณาคือว่า ถ้าหากเลือกองค์การธุรกิจแล้ว การบริหารนั้นจะกระทำได้โดยราบรื่นหรือไม่ มีกฎหมายควบคุมขั้นตอนอย่างไร จำเป็นหรือไม่ที่จะต้องมีการจัดตั้งหลาย

องค์การธุรกิจ เพื่อประโยชน์ทางด้านบริหารและภาษี

5. สภาพของธุรกิจโดยทั่วไป

องค์ประกอบข้อนี้ผู้บริหารควรจะต้องพิจารณาว่า กิจกรรมที่จะลงทุนนั้นจำเป็นจะต้องเลือกองค์กรแบบใด และมีช่วงระยะเวลาานเท่าใด ที่จะสร้างความเชื่อถือให้กับสภาวะแวดล้อมธุรกิจในขณะนั้น และจะสามารถขยายกิจการต่อไปได้หรือไม่

6. ความรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินอันเกิดจากการประกอบกิจการ

ในเรื่องนี้นับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับผู้ลงทุน เพราะการลงทุนโดยเอาตัวและทรัพย์สินส่วนตัวเข้าไปลงทุนหุ้นทั้งหมดนั้นค่อนข้างจะเป็นการเสี่ยงมาก ถ้าหากพิจารณาถึงเรื่องความรับผิดชอบนี้ เข้าใจว่าการเลือกบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด ถ้าหากพิจารณาและเป็นที่ยอมรับกันอยู่ในขณะนี้แทนที่จะเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดอย่างที่เป็นที่นิยมมีมาในอดีต

7. ความได้เปรียบทางเชิงภาษี

ปัจจุบันนี้เรื่องภาษีนี้นับเป็นเรื่องหนึ่งที่สำคัญอันจะต้องนำมาพิจารณา เพราะเหตุว่า ถ้าหากมีเงินได้มากเสียภาษีมาก ผู้ประกอบการต้องวางแผนแล้วศึกษาว่า องค์การธุรกิจที่จะจัดตั้งนั้นองค์กรธุรกิจแบบใดจะได้เปรียบในเชิงภาษีมากกว่า บริษัทจำกัดและห้างหุ้นส่วนจำกัด และห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนนั้นอาจจะมีข้อได้เปรียบในแง่ที่ว่าเสียภาษีจากกำไรสุทธิ ดังนั้นจึงจะต้องศึกษาว่า การที่จะคำนวณหากกำไรสุทธิได้นั้นมีค่าใช้จ่ายอะไรที่จะต้องห้ามตามกฎหมายบ้าง อะไรที่ไม่ต้องห้ามอันเป็นการวางแผนภาษีนั่นเอง กรณีดังกล่าวจะต้องมีการศึกษาตัวเลขเปรียบเทียบด้วย รวมทั้งในบางครั้งกรณีภาษีการค้าอาจจะมีการกำหนดให้มืองค์กรผลิตหน่วยหนึ่งและองค์การขายอีกหน่วยก็ได้

8. ระยะเวลาและความต่อเนื่องในการประกอบกิจการ

สิ่งนี้นักธุรกิจควรจะต้องดูว่า มีความปรารถนาที่จะทำธุรกิจแบบครั้งเดียวหรือทำต่อไปเรื่อย ๆ ปัญหาเป็นที่ธุรกิจกิจการคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญนั้น ถ้าหากหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งตายหรือเจ้าของกิจการตาย กิจการก็ต้องล้มเลิกไป

9. การแบ่งกำไรจากการประกอบการ

ข้อนี้ก็เป็นปัญหาเรื่องที่จะต้องพิจารณาว่า ถ้าหากแบ่งปันผลกำไรนั้น จะแบ่งออก

เป็นกำไรได้อย่างใด อย่างเช่นบริษัทจำกัดก็มีข้อจำกัดที่จะต้องเอาเงินกำไรตั้งเป็นทุนสำรอง อย่างน้อย 1 ใน 20 ของผลกำไร และข้อนี้ควรจะต้องนำมาพิจารณาว่า ผู้รับผลกำไรจากการประกอบการนั้น ควรจะเป็นนิติบุคคลหรือเป็นบุคคลธรรมดาด้วยเหตุนี้แนวความคิดของการจัดตั้งบริษัทประเภท Holding Company จึงได้เกิดขึ้น

10. การเปลี่ยนรูปแบบของธุรกิจ

ผู้บริหารควรจะต้องวางแผนในอนาคตว่า ถ้าหากประกอบธุรกิจแล้วมีปัญหาจะเปลี่ยนแปลงรูปได้หรือไม่ อย่างเช่นจากห้างจะเปลี่ยนเป็นบริษัทก็ย่อมทำไม่ได้ เพราะว่าจะต้องมีจดทะเบียนเปลี่ยนแปลง เพราะเป็นคนละประเภท จะต้องมีการยกเลิกเสียก่อนจะมีกรณีเดียวก็คือกรณีเปลี่ยนแปลงจากบริษัทเอกชนเป็นบริษัทมหาชนตามกฎหมายย่อมทำได้

ข้อพิจารณา

การที่จะเลือกรูปแบบการประกอบธุรกิจนั้นเป็นเรื่องที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบกับความเป็นไปได้ของโครงการความเป็นได้ทางการเงิน ทางด้านการตลาด และทางด้านการบริหาร

การมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ

มีโอกาสมากมายที่นักธุรกิจจะสามารถฉกฉวยมาเป็นประโยชน์ได้ อย่างไรก็ตาม การมองโอกาสก็ต้องดูจังหวะเวลา และความเหมาะสมอื่น ๆ ประกอบด้วย ต่อไปนี้จะกล่าวถึงการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจไว้เป็น 4 ประการด้วยกันคือ ความจำเป็นและการเปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นจุดสำคัญที่สุดของโอกาสของทั้งหลาย ส่วนที่สองจะกล่าวถึงการฉกฉวยโอกาส ส่วนที่สามจะอธิบายถึงขั้นตอนของการนำความคิดนั้นให้ปฏิบัติได้ และส่วนสุดท้ายจะกล่าวถึงจุดบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นได้ซึ่งจะต้องระมัดระวัง

ความจำเป็นและการเปลี่ยนแปลง

ความจำเป็นและการเปลี่ยนแปลงเป็นหัวใจของโอกาส เรามักได้ยินเสมอว่าโลกปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงในอัตราที่รวดเร็วมาก นับตั้งแต่การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การเจริญเติบโตของวิทยาการใหม่ ๆ อันมีผลกระทบต่อวิถีการดำเนินชีวิตของคน

ความจำเป็นและการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวยกตัวอย่างได้ดังนี้

1. จำนวนประชากร จำนวนประชากรจะต้องมีเพิ่มขึ้น การเพิ่มของประชากรอาจมีผลทำให้มีคนหนุ่มสาวและมีเด็กมากขึ้น ซึ่งหมายถึงตลาดของคนหนุ่มสาวและตลาดของเด็กจะขยายขึ้น แถวชนเมืองจะเริ่มคึกคัก ผู้คนจะขยายไปอยู่แถวชนเมืองมากขึ้น มีความจำเป็นต้องปลูกบ้านใหม่ ตลาดของสิ่งก่อสร้าง ตลาดของเฟอร์นิเจอร์ และตลาดเครื่องใช้ในบ้านขยายตัว

2. ประชากรมีความรู้มากขึ้น โลกมีการพัฒนาเพื่อให้ชีวิตในวันนี้ดีกว่าเมื่อวานนี้ และชีวิตในวันพรุ่งนี้ดีกว่าในวันนี้ การศึกษาที่ดีขึ้นจะเป็นพื้นฐานของการพัฒนาชีวิต คนจะต้องการสิ่งใหม่ ๆ ต้องการหาความรู้เพิ่มเติม เพื่อสนองตอบความต้องการใฝ่รู้ซึ่งมีอยู่ตามธรรมชาติ ตลาดของหนังสือต่าง ๆ จะขยายออก ระบบการศึกษาและการฝึกอบรมจะเป็นสิ่งที่คนต้องการ

3. รายได้ การเปลี่ยนแปลงรายได้มีผลต่อวิถีชีวิตของคนแน่นอนถ้ารายได้เพิ่มขึ้น คนจะเริ่มคิดถึงชีวิตที่ดี การพักผ่อน การออกกำลังกาย กีฬา การบันเทิง การท่องเที่ยว ภาพยนตร์ ละคร คนตรี ศิลปะ ความงาม ฯลฯ

ถ้ารายได้ลดลง คนจะตัดสิ่งฟุ่มเฟือยออก ชื่อเฉพาะของจำเป็นและเหมาะสมตามหลักเหตุผล การใช้เงินจะต้องคุ้มค่า

4. การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี เทคโนโลยีโดยตัวของมันเองเป็นทั้งผลและสาเหตุของโอกาส เพราะเราสร้างสิ่งใหม่ ๆ ขึ้นมาสนองโอกาสและสิ่งใหม่ ๆ นั้นมีผลกระทบต่อสิ่งอื่น ๆ ต้องเปลี่ยนแปลงตาม ย่อมเป็นโอกาสทางธุรกิจ

5. คนมีอายุยืนยาวขึ้น ความเจริญทางการแพทย์ จะทำให้คุณภาพของชีวิตดีขึ้น การรู้จักรักษาสุขภาพ รับประทานอาหารที่มีประโยชน์ มีการออกกำลังกายสม่ำเสมอ ทำงานน้อยลง มียารักษาโรคที่สามารถรักษาได้เกือบทุกโรค คนจึงมีอายุยืนยาวกว่าแต่ก่อน ซึ่งย่อมแสดงว่าตลาดของสินค้าสำหรับผู้สูงอายุจะขยายตัว กิจกรรมอะไรที่จะเหมาะสมกับผู้สูงอายุคือโอกาสของธุรกิจ

6. ลักษณะการจ้างงาน วิทยาการที่ก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ย่อมทำให้ลักษณะการจ้างงานเปลี่ยนแปลงไปด้วย คนงานต้องมีความรู้สูงขึ้น คน ๆ เดียวต้องทำงานได้หลาย ๆ อย่าง คนต้องการฝึกฝนให้มีความสามารถตามทันกับเทคโนโลยี สถาบันที่ให้บริการการศึกษาและการฝึกอบรม ย่อมอยู่ในความต้องการ

7. ความปลอดภัยในทรัพย์สิน ชีวิตที่ดีขึ้นจะทำให้คนหาทางที่จะมีกลไกในการดูแลทรัพย์สินโดยที่ตนเองสามารถใช้เวลาเพื่อความสุขสนานนอกบ้านได้เต็มที่ และไม่ต้องกังวลใจสินค้าที่เกี่ยวกับระบบการดูแลความปลอดภัย อาวุธที่ใช้เพื่อป้องกันตนเอง และสิ่งอื่น ๆ ที่จะสนองตอบความต้องการความปลอดภัยได้ คงจะเป็นโอกาสทางธุรกิจ

8. การประหยัคพลังงาน น้ำมันเป็นแหล่งพลังงานเพียงแหล่งเดียวและหากยังบริโภคน้ำมันในอัตราปัจจุบัน และยังพัฒนาแหล่งพลังงานแหล่งอื่นมาไม่ได้ ไม่นานน้ำมันก็คงจะหมดไปคนจะเริ่มหันมาสนใจการประหยัคพลังงานอย่างจริงจัง ๆ จัง ๆ การคิดค้นหรือประดิษฐ์เครื่องใช้ที่ประหยัคพลังงานได้จะมีความสำคัญมาก

9. สินค้าที่สามารถใช้พลังงานแหล่งใหม่ เช่น ระบบการใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ จะอยู่ในความสนใจของคน ถ้าพัฒนาให้อยู่ในรูปแบบที่ใช้การได้ดี ตลาดจะกว้าง คนจะซื้อ และต้องการ

10. การพยายามที่จะนำวัสดุที่เหลือใช้มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตต่อ ทั้งนี้เพราะทรัพยากรของโลกจะเริ่มขาดแคลน ไม่ได้มีเหลือเพื่อให้ฟุ่มเฟือยกันอีกต่อไป จะทำให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องนำวัสดุที่ใช้แล้วเข้ากระบวนการผลิตเป็นวัตถุดิบใหม่ และใช้วัสดุสังเคราะห์ต่าง ๆ มากขึ้น

11. ความสนใจในการรักษาสภาพแวดล้อมและธรรมชาติจะมีมากขึ้น คนจะสนใจที่จะลดภาวะมลพิษต่าง ๆ เช่น อากาศเป็นพิษ น้ำเป็นพิษ สนับสนุนการปลูกป่า ปลูกต้นไม้ รักษาธรรมชาติให้คงไว้

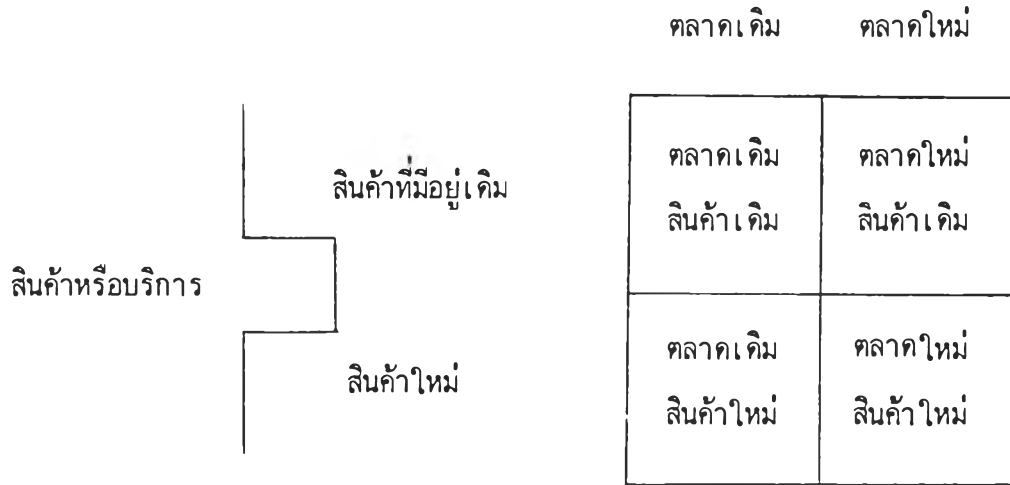
12. วัฒนธรรม และค่านิยม การสื่อสารและการคมนาคมที่รวดเร็วจะทำให้เกิดการเลียนแบบกัน เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในมุมโลกหนึ่ง จะแผ่ขยายมาสู่อีกมุมโลกหนึ่งได้ วัฒนธรรมจะเปลี่ยนไปได้เร็วกว่าก่อน จากอิทธิพลของข่าวสาร คนจะนิยมมีวิถีครอบครัวที่แยกเป็นอิสระ มีความเป็นส่วนตัวและนึกถึงตัวเองมากขึ้น สิ่งเหล่านี้เท่ากับเป็นการเปลี่ยนวิถีชีวิต ทำให้มีความต้องการใหม่ ๆ

การฉกฉวยโอกาส

การฉกฉวยโอกาสได้ก่อนคนอื่น เป็นกำไรสำหรับธุรกิจเสมอ ถ้าสามารถทำอะไรที่ถูกต้องเหมาะสมกับความต้องการของตลาดได้ก่อน ท่านก็คือผู้ชนะ การพัฒนาความสามารถที่จะฉกฉวยโอกาสอาจทำได้โดย

1. ฝ้าคูและสังเกตแนวโน้มของวิถีชีวิต ทั้งที่เป็นการดำรงชีวิตธรรมดา ๆ และวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพแวดล้อม ดังได้กล่าวถึงไว้ในส่วนแรก การฝ้าคูด้วยความระมัดระวังจะทำให้เห็นโอกาสและจังหวะเวลาที่ถูกต้อง
2. บางทีโอกาสจะผ่านเข้ามาโดยไม่รู้ อย่ำให้ผ่านไป จกฉวยไว้เสีย การฝ้าคูอย่างตั้งใจเป็นสิ่งที่ดี แต่บางทีสิ่งที่เราคาดหมายไว้ก็ไม่เป็นอย่างที่คิด และในบางครั้งโอกาสจะผ่านมาถึงเราโดยที่ไม่ได้ตั้งใจเลยก็ได้ ถ้าเป็นเช่นนั้นก็อย่ำให้ผ่านไป
3. เริ่มคำถามโดยถามว่า "ทำไมเราจึงไม่...." การถามตัวเองจะทำให้เกิดความคิด คนที่ถามตัวเองอยู่เสมอจะเป็นคนที่ไม่หยุดนิ่ง ไม่ยอมรับว่าสิ่งที่มีอยู่แล้วดีพร้อมแล้ว เพราะถ้ายอมรับว่าสิ่งที่มีอยู่แล้วดีแล้ว ย่อมไม่เกิดสิ่งใหม่ ๆ
4. สินค้าที่ผลิตออกสู่ตลาดใหม่ ๆ ที่แสดงในงานแสดงสินค้า หรืออยู่ในช่วงการทดสอบตลาด อาจมีอะไรที่ยังไม่สมบูรณ์อยู่มาก เราอาจสามารถ "แปลงโฉม" ให้เหมาะสมตามความต้องการได้หรือไม่ ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าเราจะเลียนแบบ แต่ใช้แนวคิดนั้นเป็นจุดที่จะนำมาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้มีรูปแบบใหม่ที่เหมาะสมกว่า ถูกกว่า สะดวกกว่า มีคุณค่ามากกว่า น่าสนใจมากกว่า
5. จักแนวของสิ่งธรรมดา ๆ ที่มีอยู่ออกไป รสนิยมของคนเปลี่ยน บางอย่างเปลี่ยนง่ายมาก คนเบื่อของเก่า คนต้องการสิ่งใหม่ ๆ อะไรล่ะคือความต้องการดังกล่าว และเมื่อใดจึงควรรำเสนอในตลาด อย่ำลืม่ว่า แนวความคิดที่ถูก ถ้านำออกมาเสนอผิดเวลา ก็กลายเป็นความล้มเหลวได้เหมือนกัน
6. ใช้ Product-Market Matrix เข้ามาช่วยอาจทำให้เกิดความคิดใหม่ ๆ ได้
ดังนี้

ตลาด



ตลาดเดิมสินค้าเดิม : ชีวิตในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงเร็ว สินค้าเกิดเจริญเติบโต และตายได้อย่างรวดเร็วกว่าก่อนมาก เพราะฉะนั้น แม้จะเป็นตลาดเดิมที่มีสินค้าเดิมเสนอขายอยู่ก็ตาม เราก็สามารถที่จะเจาะตลาดเข้าไปได้เพราะโอกาสของสินค้าเดิมจะตามมียู่ทุกขณะ

ตลาดใหม่สินค้าเดิม : เป็นการขยายเขตของการขายไปยังตลาดใหม่ ๆ ที่ยังไม่ได้นำเสนอ เคยขายในประเทศ ขยายไปขายต่างประเทศ เคยขายเฉพาะในเมือง ขยายไปขายในชนบท

ตลาดเดิมสินค้าใหม่ : การทำสินค้าให้แตกต่างไปจากเดิม การค้นคิดสินค้าใหม่เพื่อสนองความต้องการใหม่ ๆ ของกลุ่มผู้บริโภคเดิม หรือแม้แต่การแบ่งตลาด เจาะเข้าไปเป็นส่วน ๆ เป็นโอกาสทางธุรกิจได้เสมอ

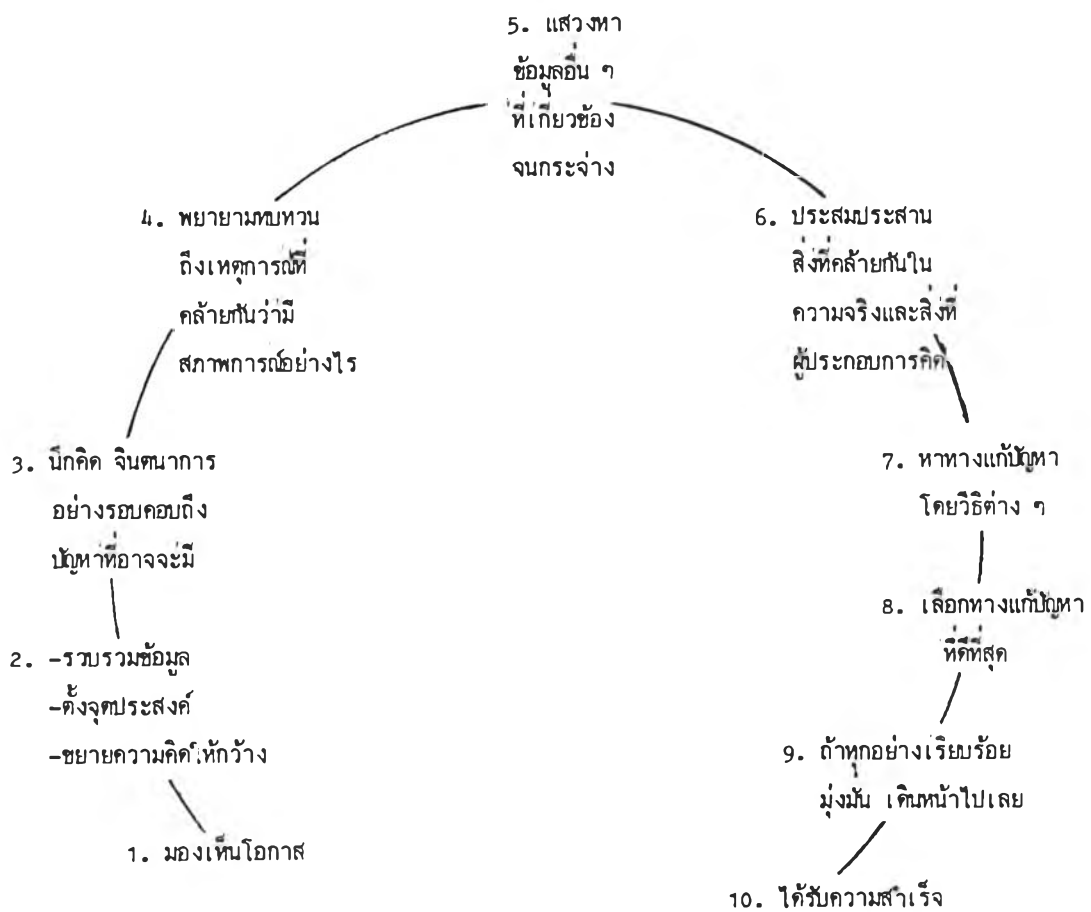
ตลาดใหม่สินค้าใหม่ : สำหรับในส่วนนี้ถือเป็น INNOVATION โดยแท้ คือการสร้างสินค้าใหม่สำหรับตลาดใหม่ ๆ นับเป็นการฉกฉวยโอกาสจริง ๆ

ขั้นตอนของการนำความคิดมาสู่การปฏิบัติ

เมื่อมีแนวความคิดหรือทราบว่าโอกาสอยู่ที่ไหน ผู้ประกอบการจะต้องเรียบเรียงความคิดออกเป็นขั้นตอนเพื่อให้สามารถนำความคิดนั้นไปสู่การปฏิบัติได้จริง

ขั้นตอนที่กล่าวถึงนี้ ผู้ประกอบการอาจทำมากกว่าหรือน้อยกว่าก็ได้ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการจะต้องวิเคราะห์ความคิดให้กระจ่าง และมองไปข้างหน้าจนรอบคอบว่าหากนำมา

ปฏิบัติจริงจะเป็นอย่างไร มีปัญหาอะไรหรือไม่ นึกถึงกรณีที่เคยคลั่งคลึงกันนี้ว่ามีสภาพการณ์อย่างไร
ทบทวนซ้ำหลาย ๆ ครั้ง แสวงหาข้อมูลปรึกษาหารือ เพื่อหาทางแก้ปัญห และประสมประสานสิ่ง
ที่คิด เลือกทางแก้ไขปัญห มุ่งมั่น มีจุดหมายที่แน่นอน มีกำลังใจไม่ยอมแพ้ ก้าวเดินไปข้างหน้า



ที่มา : คู่มือผู้ประกอบการ โอกาสครบรอบ 15 ปี โครงการปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
กรุงเทพมหานคร : หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ (2529:48)

ข้อควรระวังของผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตามข้อผิดพลาดของผู้ประกอบการใหม่ที่เกิดขึ้นเสมอ ๆ ที่ควรจะต้องระมัดระวังก็คือ

1. วัตถุประสงค์ไม่ชัดเจน ผู้ประกอบการบางท่านมองสถานการณ์ไม่กระจ่างเลย ไม่ทราบว่าต้องการอะไร จะทำอะไร ทำเพื่อใคร ตลาดอยู่ที่ไหน อย่างกระโดดข้ามขั้นตอนของการคิดอย่างรอบคอบ การหาข้อมูล การศึกษารายละเอียด และการรู้จักตนเองอย่างแท้จริงว่าต้องการอะไร

2. ขาดความรู้ในตลาดของสินค้านั้น แน่นอน ท่านอาจจะรู้ไม่ได้หมด แต่ก็ต้องศึกษาบ้าง อย่าใช้ความรู้สึกมากเกินไป

3. ขาดความเข้าใจในกระบวนการผลิต ไม่สามารถแหวกแนวของสินค้าไปจากของเดิมได้ ถ้าทำไม่ได้ไม่เรียกว่าท่านเห็นโอกาส และท่านก็ไม่ใช้ผู้ประกอบการ

4. ต้องศึกษาการบริหารงาน การบริหารการเงิน การบริหารการผลิต และเข้าใจเรื่องกฎหมาย เพราะจะเป็นส่วนที่จำเป็น เมื่อธุรกิจจะดำเนินต่อไป

ปัจจัยสำคัญในการประกอบอาชีพอิสระ

จากการประชุมสัมมนาเรื่อง กลวิธีในการแนะแนวทางการประกอบอาชีพอิสระ ของทบวงมหาวิทยาลัย สุรภีร์ สนิทวงศ์ ณ อยุธยา (2521:1-2) ได้กล่าวสรุปถึงปัจจัยสำคัญในการประกอบอาชีพอิสระ (Entrepreneurship) ไว้ดังนี้

1. ต้องรู้จักตัวเองว่ามีวิวัฒนาการของความเป็นผู้ประกอบการหรือไม่ กล่าวคือ เป็นนักสู้ไม่ท้อถอย มีจุดแข็ง จุดอ่อนอย่างไร มีทักษะด้านไหนเข้มแข็ง และตนยังขาดสิ่งใด นอกจากนั้นยังต้องทราบว่าตนเองต้องการอะไร ต้องการทำอะไร เป็นต้น

2. ความพร้อมในการเริ่มกิจการหรือยัง กล่าวคือมี 5 M ดังต่อไปนี้

- Market มีตลาดและช่องทางการจำหน่าย
- Man มีทีมงาน
- Money มีเงินทุนและช่องทางเพิ่มเครดิต (Credit) มาใช้ในกิจการ
- Management มีการจัดการ
- Manufacture มีกำลังผลิตที่ดี

นอกจากนี้ยังได้เสนอว่าการประกอบอาชีพอิสระนั้นจะต้องมีวิญญาณผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Spirit) ดังนี้

- 1) มีความเป็นผู้นำ นักต่อสู้ นำทีมได้
- 2) มีความมั่นใจในตนเอง แต่ไม่มากเกินไปจนกลายเป็นการโอ้อวด เพราะจะทำให้ผิดพลาดได้หรือน้อยเกินไปจนไม่กล้าตัดสินใจหรือตัดสินใจเข้าไปไม่ทันการ ทำให้เสียโอกาส
- 3) มีความกล้าเสี่ยงโดยมีเหตุมีผล มีการชั่งผลดีผลเสีย
- 4) มีความคิดริเริ่ม มองการณ์ไกล และคาดการณ์ล่วงหน้า มีการวางแผนสู่เป้าหมายความสำเร็จของงาน
- 5) การปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ รู้จักใช้ประสบการณ์ให้เป็นประโยชน์ ติดตามข่าวสารความเป็นไปของตลาดและสภาพทั่วไป
- 6) การเพิ่มผลผลิต การวางแผนการผลิตและการแบ่งสายงาน ตลอดจนการใช้เทคนิคใหม่ ๆ ปรับปรุงวิธีการผลิต
- 7) การรู้จักให้สิ่งที่คุ้มค่าแก่ผู้อื่น ย่อมจะได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าเช่นกัน หมายถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพต่อลูกค้า
- 8) การทำงานเพื่อช่วยเหลือผู้อื่นในการพัฒนาคุณภาพชีวิตหรือการให้ประโยชน์แก่สังคมนั้นเป็นความหมายอีกอย่างหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี
- 9) การมองในแง่ดีย่อมสร้างกำลังใจให้ไม่ท้อถอย และสามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ ให้ลุล่วงไปได้

ปัจจัยดังกล่าวเมื่อบวกกับความตั้งใจและความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ การใช้ประสบการณ์และความพยายามที่มีต่อเนื่องด้วยการทำงานอย่างจริงจัง ผลสำเร็จย่อมแก่เอื้อม

นอกจากนี้กรมอาชีวศึกษา (2531:3-10) ยังได้เสนอแนวทางการประกอบอาชีพส่วนตัวหรือการประกอบอาชีพอิสระไว้ 3 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. ขั้นเตรียมการ
2. ขั้นปฏิบัติการ
3. ขั้นประเมินผล

1. ขั้นเตรียมการ ก่อนที่จะเริ่มประกอบอาชีพส่วนตัว ควรพิจารณาและศึกษาในเรื่องเหล่านี้เป็นพื้นฐานขั้นต้น

1.1 การสำรวจตัวเอง

ไม่มีใครที่โหดจะรู้จักเรามากที่สุดเท่ากับตัวของเราเอง ดังนั้น ก่อนอื่นที่จะลงมือประกอบอาชีพส่วนตัวจะต้องพิจารณาตัวเองว่ามีความสามารถมากน้อยแค่ไหน พิจารณาด้วยความเป็นจริงและเที่ยงตรง ค้นหาความถนัดและจุดบกพร่องของตนเอง ไม่ตัดสินใจตามเพื่อนหรือบุคคลอื่น ๆ บุคลิกและความสามารถของแต่ละคนมีไม่เท่ากัน บางคนทำสิ่งหนึ่งได้ดีมาก แต่ถ้าให้ทำสิ่งอื่น ๆ อาจจะทำไม่ได้เลย ดังนั้นควรพิจารณาตนเองด้วยความรอบคอบ และถ่วงท่อนี้เป็นตัวอย่างคุณสมบัติของบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในการประกอบอาชีพส่วนตัว ที่ควรจะมีคือปฏิบัติ

1.1.1 ความมีวินัยในตนเอง การประกอบอาชีพส่วนตัวจัดเป็นอาชีพอิสระ เป็นนายของตัวเอง ฉะนั้นเราจะทำอะไรอย่างใดก็ได้ ไม่มีใครว่า จะนอนตื่นสาย จะออกขายของเมื่อใดก็ได้ ไม่มีใครบังคับ แต่การจะประสบความสำเร็จได้ก็ขึ้น มีกฎเกณฑ์ระเบียบวินัย เช่น ตื่นนอนเช้า และเร่งรีบทำงานในสิ่งที่ต้องทำอย่างเป็นระเบียบและสม่ำเสมอ ไม่ใช่ขี้ขายของได้เงินมาก่อนหนึ่ง ก็หยุดพักผ่อนไปหลายวัน ถ้าหากทำเช่นนี้เราอาจจะไม่ประสบความสำเร็จเลยก็ได้

1.1.2 มีการเอาจริงเอาจัง อดทนและหนักแน่น การดำเนินธุรกิจส่วนตัวในขั้นต้นอาจจะต้องมีการล้มลุกคลุกคลานบ้าง เส้นทางที่เดิน ชีวิตจริงที่ต้องเผชิญ อาจจะไม่ใช่ว่าทางเดินที่ราบเรียบที่ไปด้วยพรหมหรือโรยด้วยกลีบกุหลาบ แต่อาจจะเป็นทางเดินที่มีอุปสรรคปัญหาต่าง ๆ มากมาย ดังนั้นเราจะต้องมีความอดทน หนักแน่น และเอาจริงเอาจัง พร้อมทั้งต่อสู้ปัญหาอุปสรรคเหล่านั้น เพื่อที่จะก้าวไปสู่จุดหมายที่ตั้งมั่นไว้

1.1.3 มีความมานะพยายาม การที่เราจะก้าวเดินไปสู่จุดไหน เราจะต้องมีความตั้งมั่นมานะพยายามไปสู่จุดนั้นให้ได้ ถึงแม้ว่าในขั้นแรกเราอาจจะล้มเหลว ทำแล้วขาดทุน แต่เราต้องไม่ท้อถอย หรือยอมแพ้ต่ออุปสรรคนั้น จิตใจจะต้องเข้มแข็ง คิดต่อสู้ ถือเสียว่าอุปสรรคที่ผ่านมา เป็นบทเรียนที่มีคุณค่า ซึ่งเราจะต้องแก้ไขปรับปรุง ต่อสู้ต่อไป อันจะทำให้เรากลับมาเข้มแข็งและประสบความสำเร็จในที่สุด

1.1.4 มีความรัก ชอบงานที่ทำ ชยันขันแข็ง และเอาใจใส่ งานหรือกิจการใด ๆ หากมีการเริ่มต้นด้วยความรัก ความชอบ ก็จะทำให้งานหรือกิจการนั้นได้รับการเอาใจใส่เป็นพิเศษด้วยใจของตนเอง ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการเกิดความขยันขันแข็ง ตั้งใจ

ทำงาน ด้วยจุดนี้เองจะเป็นจุดเร่งเร้า กระตุ้น ที่เกิดขึ้นมาจากจิตใจส่วนลึก โดยไม่มีใครบังคับ จะทำให้มีการทุ่มเทและเสียสละ ซึ่งจะเป็นผลดีแก่กิจการ เปรียบเสมือนกิจการได้ก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ครึ่งหนึ่งแล้ว

1.1.5 มีความรอบรู้และรู้รอบ

ความรู้รอบ หมายถึง มีความรู้ในกิจการที่ตนจะทำเป็นอย่างดี ได้แก่ ความรู้ทางการศึกษา ทฤษฎีหรือแนวปฏิบัติในขั้นตอนต่าง ๆ ที่ได้ร่ำเรียนมา หรือได้ศึกษาจากผู้อื่น ซึ่งจะต้องนำความรู้นั้นมาประยุกต์ใช้ปฏิบัติในกิจการของตน

ความรู้รอบ หมายถึง ความใฝ่รู้ที่อยากจะชวนขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลา เช่น สภาพะการตลาดของสินค้านั้น ๆ สภาพการแข่งขันของแต่ละฝ่ายมีจุดใดเปรียบเสียเปรียบอย่างไร ซึ่งจะต้องมีความใฝ่รู้อยู่เสมอ เพื่อจะได้ปรับตัวให้ทันต่อเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย

1.1.6 มีความสำนึกในเชิงธุรกิจ การดำเนินกิจการค้าขาย ประกอบธุรกิจส่วนตัวไม่เหมือนกับการเป็นลูกจ้างของบริษัท ร้านค้า หรือรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ เพราะความรับผิดชอบค่อนข้างจะมีมากกว่านั้น กล่าวคือ การดำเนินทุกขั้นตอนจะอยู่ในความรับผิดชอบของเราทั้งหมด เราจะต้องเป็นผู้นำ เปรียบเสมือนแม่ทัพกองทหารที่จะต้องคุมเกมสตีอปปิ้งเหียน รับผิดชอบต่อความเจริญก้าวหน้าหรือล้มเหลวด้วยตนเองและการจะประสบความสำเร็จได้ ต้องมีจิตใจสำนึกในเชิงธุรกิจ ต้องรู้ว่าในแต่ละขั้นตอนของธุรกิจจะต้องทำอะไรบ้าง มีส่วนประกอบอะไร จะต้องมีการจ้างคนอื่นช่วยไหม จะต้องรู้จักใช้ความคิดเชิงธุรกิจ ในการแก้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ นั้น เป็นต้น

1.1.7 การมีจิตใจอยากเป็นผู้ชนะ กล่าวคือ สภาพะการประกอบธุรกิจส่วนตัวนั้นจะมีการแข่งขันกันมากมาย ทั้งในค่านตัวสินค้า การบริการ คุณภาพ ราคา การโฆษณา เป็นต้น ซึ่งการจะดำเนินกิจการให้ได้ดีในภาวะเช่นนี้ เราจะต้องมีจิตใจอยากเป็นผู้ชนะ ซึ่งจะก่อให้เกิดพัฒนา กล่าวคือ เมื่อรู้ว่าฝ่ายตรงข้ามมีอะไรดี เราก็นำมาพัฒนาให้ดีกว่าเขา เพื่อเป็นการดึงคู่แข่งคู่แข่ง อย่างเช่น ชายก๊วยเตี๋ยวรากหน้า มีสูตรพิเศษ ใส่หมูแฮม ไช่คาว ชายก๊วยเตี๋ยวผัดไทยมีไส้มันกุ้ง กุ้งสด ไช่เจียว เป็นต้น

1.1.8 มีความซื่อสัตย์สุจริต ทำอาชีพที่สุจริต ไม่คดโกงใคร และมีความจริงใจต่อลูกค้า เพราะการติดต่อกับค้าขายกันมีใช้ซื้อขายกันครั้งเดียวเลิก แต่เราต้องการให้เป็นลูกค้าขาประจำ มีการติดต่อกับค้าขายเป็นเวลานาน ฉะนั้น หากเรามีความซื่อสัตย์ สุจริต มีความจริงใจต่อกัน ก็อาจทำให้สัมพันธ์ภาพระหว่างกันมีความยืนยาวนานยิ่งขึ้น

1.1.9 มีมนุษยสัมพันธ์อันดี การมีมนุษยสัมพันธ์อันดี หมายถึง กับบุคคลโดยรอบ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า หรือผู้ขายสินค้า หรือลูกจ้างในบังคับบัญชา จะต้องมีการยิ้มแย้ม อารมณ์แจ่มใสไม่บูดบึ้งต่อกัน ซึ่งจะทำให้การค้าเงินกิจการมีความคล่องตัวขึ้นมาก

1.2 มีความใฝ่ฝันและคิดจะทำอะไร

ในขณะที่ยังไม่รู้ว่าจะเริ่มอะไร การจินตนาการก็อาจจะเป็นสิ่งจำเป็นหรืออาจจะเป็นประโยชน์บ้างก็ได้ การใฝ่ฝันคิดจะทำสิ่งนั้นกระทำสิ่งนั้นก็เป็นสิ่งสำคัญต่องานอาชีพส่วนตัว เพราะการจะประกอบกิจการงานใดก็ตามจะต้องเกิดจากความตั้งใจก่อน แล้วจึงแปรรูปไปเป็นความมานะพยายาม กระทำให้เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา ความคิดสร้างสรรค์ ความตั้งใจจริง ความทะเยอทะยานเป็นสิ่งสำคัญต่องานอาชีพส่วนตัว

1.3 มีการทำงานเป็นขั้นตอนหรือมีแบบแผน

การทำกิจการงานทุกอย่างถ้ากระทำโดยมีแผนการ โครงการและขั้นตอนแล้วจะได้เปรียบกว่ากิจการที่กระทำไปโดยยถากรรม ที่ไม่มีขั้นตอน

การทำงานที่มีการวางแผนจะมีประโยชน์ดังนี้

- 1.3.1 ทำให้งานสำเร็จราบรื่นควยคิ
- 1.3.2 ทำให้ผู้เกี่ยวข้องทราบล่วงหน้าถึงวิธีการที่จะต้องใช้ในการดำเนินงาน
- 1.3.3 ทำให้ทราบแน่นอนว่า เวลาใดจะต้องทำอะไร ที่ไหน ใครทำ จะใช้อุปกรณ์ วัสดุ อย่างไร
- 1.3.4 ทำให้ทราบแน่นอนว่าจะต้องเตรียมอะไรล่วงหน้า
- 1.3.5 ทำให้ทราบล่วงหน้าว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นบ้างในระหว่างทำงาน และเตรียมการแก้ไขได้ถูกต้อง
- 1.3.6 ทำให้งานดำเนินไปอย่างมีระเบียบแบบแผนและเป็นการฝึกนิสัยอันจะมีในการทำงาน

เมื่อทราบประโยชน์ของการวางแผนแล้ว ลำดับต่อไปก็ควรจะได้ทราบถึงวิธีการและขั้นตอนในการวางแผนการทำงาน อันจะเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพดังนี้

- 1.3.7 ขั้นตอนจุดมุ่งหมาย เช่น จะผลิตสินค้าหรือจะบริการด้านไหน
- 1.3.8 ขั้นตอนวางโครงการ เช่น โครงการขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป โครงการเลี้ยงไก่เนื้อ ฯลฯ

- 1.3.9 ชั้นกำหนดลำดับงาน อะไรจะต้องทำก่อน ทำหลัง
- 1.3.10 ชั้นจัดระบบงาน เป็นการจัดแบ่งงานออกเป็นหมวดหมู่
- 1.3.11 การประเมินผลงานหรือโครงการ คุ้มค่ากิจการที่ทำนั้นได้ผลหรือไม่

1.4 เรียนรู้ชั้นตอนทั้งหมดจากผู้รู้หรือผู้ที่เคยทำมาก่อน

ความรู้ที่จะนำไปประกอบอาชีพส่วนตัวนั้น ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

1.4.1 ความรู้ความสามารถเดิมที่มีอยู่ ซึ่งได้รับจากการศึกษาเล่าเรียนจากสถานศึกษา ซึ่งเป็นความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ความรู้เหล่านี้เปรียบเสมือนอาวุธที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานต่อไป

1.4.2 ความรู้ที่ได้จากการเรียนรู้จากผู้ประกอบอาชีพส่วนตัวอยู่แล้ว หรือผู้ที่เคยทำมาก่อน สิ่งนี้เป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นมากของผู้ที่คิดจะประกอบอาชีพส่วนตัว การที่จะลงมือประกอบอาชีพส่วนตัว ถ้ามีโอกาสได้ศึกษาถึงชั้นตอนทั้งหมดจากผู้รู้หรือผู้ที่เคยทำมาก่อนแล้วก็จะดีมาก การศึกษาชั้นตอนนั้นอาจจะปฏิบัติได้ดังนี้

1.4.2.1 สมัครขอเป็นลูกมือหรือผู้ช่วยเป็นการเรียนรู้ทางตรง

1.4.2.2 ถ้าสมัครเป็นลูกมือหรือผู้ช่วยไม่ได้ ก็ใช้วิธีสังเกต ผ่านมองและสอบถามกระบวนการทั้งหมดตั้งแต่ต้นจนจบ ศึกษาถึงกระบวนการดำเนินงาน การผลิต การจำหน่าย ปัญหาอุปสรรค กำไรขาดทุน และอื่น ๆ ที่เป็นองค์ประกอบทั้งหมด

2. ชั้นปฏิบัติการ

2.1 กระทำในสิ่งที่คิดว่าตนถนัด

เมื่อได้ตัดสินใจเลือกอาชีพใดแล้ว ให้เลือกอาชีพที่มีความถนัด เพราะถนัดสิ่งใดแสดงว่ามีความสามารถในสิ่งนั้นมากเป็นพิเศษ ผลดีของการทำงานในสิ่งที่ตนถนัดก็คือ

2.1.1 - ทำด้วยความสนุกเพลิดเพลิน

2.1.2 - ทำด้วยความรัก

2.1.3 - ไม่ย่อท้อและละทิ้งอย่างง่าย ๆ

2.1.4 - งานจะมีความต่อเนื่อง

2.1.5 - ผลผลิตจะออกมาอย่างเรียบร้อย ปรารถน และคุณภาพดี

2.2. ผลิตสินค้าหรือบริการในสิ่งที่เป็นการความต้องการของตลาด

การผลิตสินค้าหรือบริการในสิ่งที่เป็นการความต้องการของตลาด นับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญข้อหนึ่งของการประกอบธุรกิจ เพราะจะเป็นดัชนีตัวชี้ที่จะบอกว่าธุรกิจนั้นจะดำเนินต่อไปได้ในเวลานาน หรือจะล้มเลิกไป ถ้าผลิตสินค้าออกมาชนิดหนึ่งได้สวยงามดีเลิศ แต่บังเอิญเป็นสิ่งที่ตลาดไม่ต้องการ ผลผลิตออกมานั้นจะหมดความหมายทันที เพราะไม่รู้ว่าจะนำไปขายให้ใคร ดังนั้นจึงต้องผลิตสินค้าหรือบริการในสิ่งที่ตลาดต้องการ ข้อสำคัญควรศึกษาในเรื่องตลาดก่อนที่จะผลิตสินค้าชนิดนั้น ๆ การประกอบอาชีพส่วนตัวจึงจะดำเนินต่อไปได้

2.3. เงินทุน การกู้เงิน

เงินทุนนับว่ามีความสำคัญต่ออาชีพส่วนตัวเป็นอย่างมาก เพราะกิจการจะเริ่มเกิดขึ้นมาได้จะต้องเตรียมอุปกรณ์สิ่งของหลายอย่าง ซึ่งจะต้องอาศัยเงินทุนในการดำเนินงาน แหล่งเงินทุนในการทำอาชีพส่วนตัวนั้นมาจากที่ใดได้บ้าง จะยกตัวอย่างแหล่งเงินทุนดังนี้

2.3.1 ระยะเวลาเริ่มแรกไม่ควรใช้เงินลงทุนจำนวนมาก อาจรวบรวมจากเงินเก็บที่มีอยู่

2.3.2 ขอบจากบิดา มารดา ผู้ปกครอง อาจจะได้มาเลยโดยไม่ต้องคืน หรือจะคืนก็แล้วแต่จะตกลงกัน

2.3.3 จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ได้แก่ ธนาคาร บริษัทเงินทุน บริษัทประกันภัย ฯลฯ แหล่งเงินทุนประเภทนี้จะต้องทำสัญญากู้เงินกันเป็นทางการ จะต้องเขียนโครงการเขียนแผนดำเนินงาน ตลอดจนจะต้องมีการค้ำประกันเงินกู้ การกู้เงินประเภทนี้นับว่ามีความยุ่งยาก การได้เงินขึ้นอยู่กับโครงการ และความสามารถในการชำระหนี้คืน ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนตัวจะต้องพิจารณาว่าควรจะหาแหล่งเงินทุนจากที่ใด

2.4. การดำเนินงาน

การดำเนินงานควรจะต้องมีขั้นตอนหรือแผนงาน และจะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนที่วางไว้ ควบคุมดูแลให้งานดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นก็แก้ไขให้ถูกต้อง นอกจากนี้สินค้าหรือบริการที่ผลิตออกมาควรเน้นคุณภาพเหนือกว่าราคา ราคาขายควรให้ต่ำไว้ แต่คุณภาพต้องดี

การสร้างภาพประทับใจให้กับลูกค้าก็ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญ โดยคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

- 2.4.1 ราคาถูก
- 2.4.2 คุณภาพดี
- 2.4.3 บริการรวดเร็ว
- 2.4.4 พยายามให้ราคาอ่อนหวาน
- 2.5 ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งมีความสำคัญต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก เป็นองค์ประกอบที่จะทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้ยาวนาน หรือจะต้องล้มเลิกกิจการไป ทำเลที่ตั้งที่ดีควรจะประกอบด้วยสิ่งต่อไปนี้

- 2.5.1 อยู่ใกล้ทางเดิน ถนน
- 2.5.2 อยู่ห่างคู่แข่งชั้นในกิจการประเภทเดียวกัน
- 2.5.3 อยู่ในย่านผู้คนจำนวนมาก
- 2.5.4 มีประชาชนเดินผ่านไปมา
- 2.5.5 ไม่สร้างความรำคาญให้แก่คนอื่น หรือกีดขวางทางจราจร
- 2.5.6 เห็นง่าย และติดต่อสสะดวก
- 2.5.7 มีสถานที่จอดรถได้
- 2.6 การตลาดการขายและการโฆษณา

การตลาด การขาย การโฆษณา เป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดผลกำไรมากขึ้น ดังนั้นในบางครั้งจำเป็นต้องอาศัยการโฆษณาบ้าง การโฆษณาอาจจะกระทำทางตรงหรือทางอ้อม โดยให้ลูกค้าช่วยพูดต่อ ๆ กันไป สิ่งสำคัญก็คือถ้าสินค้านั้นเด่นสะดุดตา คุณภาพดี ราคาถูก จะเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ได้ดีอีกวิธีหนึ่ง

3. ข้นประเมิณผล

3.1 ภาวะการเสี่ยง

พิจารณาเห็นว่าอาชีพส่วนตัวที่ดำเนินการอยู่นั้น มีภาวะการเสี่ยงมากน้อยอย่างไร ภาวะการเสี่ยงเกิดขึ้นได้จากหลายกรณี

- 3.1.1 เงินลงทุนมากเกินไป
- 3.1.2 ผลิตสินค้าหรือบริการได้ไม่ตรงตามเป้าหมาย

ตอนที่สี่. คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการประกอบอาชีพอิสระนั้น ปัจจัยที่สำคัญยิ่งคือ ผู้ประกอบการนั่นเอง ฉะนั้นจึงใคร่กล่าวถึงรายละเอียดถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการในลำดับต่อไป

แมคเคลแลนดี (McClelland อ้างถึงในคู่มือผู้ประกอบการ 2529:44-45) ได้ศึกษาเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการพบว่า ลักษณะที่มุ่งสนใจของผู้ประกอบการมีดังนี้

1. ต้องการความสำเร็จ ผู้ประกอบการจะมีความต้องการในลักษณะนี้อยู่สูง เป็นความต้องการที่เหมือนกับเป็นแรงผลักดันให้มุ่งไปสู่การบรรลุในเป้าหมายด้วยตนเอง เป้าหมายดังกล่าวจะต้องท้าทายความสามารถพอสมควร หากไม่แล้วก็จะไม่มีผลในทางผลักดันทำงานนั้นง่ายจนเกินไป

2. บรรารณาความรับผิดชอบ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รักความรับผิดชอบที่จะทำให้ตัวเองแสดงออกได้ซึ่งความสามารถ คนพวกนี้มักชอบทำงานด้วยวิถีทางของตัวเอง แต่จะรับผิดชอบอย่างมากกับผลหรือเป้าหมายของงาน และผู้ประกอบการจะทำงานได้ดีไม่ว่าจะทำงานเป็นกลุ่มหรือลำพังก็ตาม

3. เสี่ยง (พอประมาณ)

ผู้ประกอบการไม่ใช่คนขี้กลัว เวลาทำงานจึงมักจะต้องตั้งเป้าหมาย ซึ่งเป้าหมายนั้นต้องการผลงานในระดับสูง เป็นผลงานที่ต้องอาศัยความพยายาม แต่เขาก็เชื่อมั่นว่าจะสามารถทำได้

4. การรับรู้ถึงความเป็นไปได้ของความสำเร็จ

ความเชื่อมั่นในความสามารถของตนที่จะประสบความสำเร็จเป็นคุณลักษณะอันสำคัญในบุคลิกของผู้ประกอบการ พวกเขาจะศึกษาข้อเท็จจริงซึ่งรวบรวมมา และตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อเท็จจริงเหล่านั้น หากข้อเท็จจริงยังหาได้ไม่พอ ผู้ประกอบการก็ยังจะไม่มั่นใจเต็มที่ แต่จะค้นหาต่อไป

5. ถูกกระตุ้นจากผลงาน

ผู้ประกอบการทั้งหลายจะกระหายใคร่รู้ในผลงานของตัวเอง ไม่ว่าจะผลงานนั้นจะดีเลวแค่ไหน ผู้ประกอบการจะถูกกระตุ้นให้สร้างผลงานให้ดียิ่งขึ้นเรื่อย ๆ จากการเรียนรู้ผลงานที่ผ่านมา

6. มีไฟตลอดเวลา

โดยเฉลี่ยแล้ว ผู้ประกอบการจะเป็นคนที่มีความ "ไฟ" ในระดับสูงกว่าคนทั่วไป พวกเขาจะกระตือรือร้น คล่องแคล่ว และทุ่มเทเวลาส่วนใหญ่ให้กับการทำงานด้วยวิธีใหม่ ๆ ผู้ประกอบการทั้งหลายจะเห็นคุณค่าของเวลา และนี่เองจะเป็นสิ่งกระตุ้นให้ทำงานด้วยความมีไฟอยู่ตลอดเวลา

7. มองไกล

ผู้ประกอบการมักจะมองไกล วางแผนและคิดถึงอนาคตอย่างมีความหวังตลอดเวลา พวกเขาจะค้นคว้าและคาดหมายเหตุการณ์อนาคตเสมอ

8. มีทักษะในการจัดการ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะแสดงความสามารถพิเศษทางด้านทักษะของการจัดการทั้งคนและงานเพื่อความสำเร็จในเป้าหมาย พวกเขาส่วนใหญ่จะจริงจังกับการคัดเลือกคนสำหรับงานใดงานหนึ่งโดยเฉพาะ อาจจะเลือกผู้เชี่ยวชาญแทนที่จะเลือกเพื่อนสนิทเพื่อนเพียงเพื่อนำเงินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

9. ทักษะเกี่ยวกับเงิน

สำหรับผู้ประกอบการ เงินสำคัญเป็นที่ยอมรับจาก "ความสำเร็จ" ในสายตาของผู้ประกอบการเงินมีค่า แต่ไม่ใช่ที่ตัวของเงินเอง แต่อยู่ที่ว่าเงินเป็นสัญลักษณ์ของความสำเร็จ เป็นหลักฐานแสดงความสามารถของผู้ประกอบการมากกว่า

นั่นเป็นคุณสมบัติที่สรุปได้จากผลการวิจัยของ Mc Clelland ยังมีนักวิจัยคนอื่น ๆ ที่พยายามศึกษาถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ บ้างก็ศึกษาจากกำเนิดของผู้ประกอบการ บ้างก็ศึกษาในแนวคุณลักษณะทางจิตวิทยา การค้นพบต่าง ๆ จากงานวิจัยเหล่านี้ได้เพิ่มเติมความเข้าใจในพื้นฐานและแรงบันดาลใจของผู้ประกอบการจำนวนมาก แต่จุดร่วมของงานวิจัยทั้งหลายนั้นต่างให้ความสำคัญกับ "ความต้องการความสำเร็จ"

เชฟเพโร (Shapiro อ้างถึงในคู่มือผู้ประกอบการ 2529:45) ได้รายงานผลการศึกษาว่า คนจำนวนมากที่เริ่มธุรกิจใหม่นั้นส่วนใหญ่เป็นเพราะแรงปรารถนาที่ต้องการจะประสบความสำเร็จในอาชีพด้วยลำแข้งของตัวเอง หรือเป็นเพราะแรงของความขมขื่นที่พบบนในชีวิต จึงทำให้บุคคลเหล่านี้เสี่ยงตั้งธุรกิจของตัวเอง แสดงว่าลักษณะของผู้ประกอบการที่สำคัญประการหนึ่งคือ ความต้องการความสำเร็จหรือแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์นั่นเอง

ชุมปีเตอร์ (Schumpeter 1975:47) นักเศรษฐศาสตร์มีชื่อเสียงเชื้อชาติออสเตรีย ผู้มีผลงานมากมายที่แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ก็คือ ตัวผู้ประกอบการนั่นเอง ท่านผู้นี้ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับ "ผู้ประกอบการ" ไว้ว่า เป็น บุคคลที่ทำการค้นคิดสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ โดยมีสาระสำคัญห้าประการ กล่าวคือ ประการแรก ได้แก่ การเสนอสินค้าชนิดใหม่ ๆ หรือสินค้าที่มีคุณภาพแตกต่างออกไป ยังไม่มีในท้องตลาดขณะนั้น ประการที่สอง ได้แก่ การนำเอากรรมวิธีการผลิตใหม่ ๆ ที่ยังมีได้มีการใช้ในการผลิตสินค้า ณ ที่ใด ๆ มาก่อน มาใช้ดำเนินการผลิตสินค้าของตน ประการที่สาม ได้แก่ การเปิดตลาดแห่งใหม่ เพื่อการขายสินค้าหรือบริการ ประการที่สี่ ได้แก่ การค้นพบวัตถุดิบใหม่ ๆ และนำมาใช้ในการ ผลิตสินค้า ประการสุดท้าย ได้แก่ การดำเนินการจัดตั้งองค์การอุตสาหกรรมขึ้นใหม่ อันเป็น กิจกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาในระบบเศรษฐกิจของประเทศ ฉะนั้นลักษณะ ของผู้ประกอบการอีกประการหนึ่งคือ คำนึงการคิดค้นประดิษฐ์ จึงจะสามารถแข่งกับคู่แข่งชั้นราย อื่น ๆ ได้

ฮาร์ริส (Harris 1968:331-355) ได้ศึกษาคุณลักษณะทางด้านสังคมและด้านจิตใจ ของผู้ประกอบการชาวไนจีเรีย และพบว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีประสบการณ์ทางอาชีพ มีความ สามารถด้านผู้นำ ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ความสามารถในการจัดการ แรง จูงใจด้านกำไร และเฉพาะกรณีของไนจีเรียนั้น คนส่วนใหญ่ยังขาดแคลนทักษะทางธุรกิจอยู่มาก ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ และด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ จึงเป็นคุณลักษณะที่ผู้ประกอบการควรจะมีเป็นอย่างยิ่ง

เมลลอน (Mellon 1976:5446-A) ได้ศึกษาผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการวิทยาลัยธุรกิจ ในประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า คุณลักษณะที่จำเป็นสำหรับการประกอบการ ได้แก่ ความกล้า เสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล การชอบคิดค้นสิ่งแปลก ๆ ใหม่ การตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นผู้ที่สามารถผสมผสานปัจจัยการผลิต คือ ทุนที่ดินและแรงงานได้อย่างดีเยี่ยม ฉะนั้นจึงอาจ กล่าวได้ว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่จะทำให้ธุรกิจก้าวหน้าได้คือ ความกล้าเสี่ยงอย่าง สมเหตุสมผล และด้านการคิดค้นประดิษฐ์

มิล (Mill อ้างถึงในคู่มือผู้ประกอบการ 2529:44) ได้กล่าวถึง "ความกล้าเสี่ยง" ว่าเป็นคุณสมบัติอันสำคัญของผู้ประกอบการ

ฮอร์นาเคย์ และ อบาวด์ (Hornaday and About อ้างถึงในคู่มือผู้ประกอบการ 2529:45) ได้ศึกษาลักษณะที่สำคัญของผู้ประกอบการพบว่า นอกจาก "ความต้องการความสำเร็จ" แล้ว ผู้ประกอบการยังต้องการความเป็นอิสระ และความเป็นผู้นำอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นคุณลักษณะด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ด้านความเป็นอิสระ และด้านความเป็นผู้นำ คือ คุณลักษณะที่ผู้ประกอบการควรจะมีเป็นอย่างมาก

บอร์แลนด์ (Borland 1975:771-A) ได้ทำการตรวจสอบคุณลักษณะของนักศึกษาที่มีความต้องการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต พบว่า นักศึกษาที่มีความต้องการที่จะก่อตั้งบริษัทของตนเองจะมีคุณลักษณะสองประการคือ มีแรงจูงใจสูงและมีความเชื่อในการควบคุมภายในมากกว่าการถูกควบคุมโดยอิทธิพลอื่น ๆ

จากวรรณคดีและงานวิจัยที่เกี่ยวกับลักษณะของผู้ประกอบการ เมื่อนำมาสรุปเป็นตารางแล้ว จะได้คุณลักษณะของผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ดังรายละเอียดในตารางดังนี้

ตารางที่ 1 ตารางสรุปคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผู้วิจัย คุณลักษณะ	Mill	Shum- peter	Macle- land	Schum- peter	Harris	Mellon	Harna- day & About	Borland
1. ความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุผล	✓		✓	✓		✓		
2. ลักษณะคึกคักกระตือรือร้น		✓	✓			✓		
3. โอกาสทางธุรกิจ			✓		✓			
4. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์			✓	✓	✓		✓	✓
5. ความเชื่อในอิทธิพลจากการ ควบคุมภายใน			✓	✓				✓
6. เหตุผลทางเศรษฐศาสตร์			✓	✓				
7. ความเป็นผู้นำ			✓		✓		✓	

คุณลักษณะทั้ง 7 ด้านของผู้ประกอบการนี้มีแนวคิดของแมคเคลแลนด์ (McClelland) เป็นหลักสำคัญ โดยมีผลจากการศึกษาของนักวิชาการคนอื่น ๆ มีความเห็นสอดคล้องในแต่ละด้านต่าง ๆ ดังนี้ ด้านความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุผล ได้แก่ มิล (Mill) ชูมปีเตอร์ (Schum-

peter) และเมลลอน (Mellon) ด้านลักษณะคึกคักประติษฐ์ ได้แก่ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) และเมลลอน (Mellon) ด้านความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ได้แก่ ฮาร์ริส (Harris) ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ได้แก่ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) ฮาร์ริส (Harris) ฮอร์นาเคย์ และอบาวด์ (Hornaday and Aboud) และบอร์แลนด์ (Borland) ด้านความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน ได้แก่ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) และบอร์แลนด์ (Borland) ด้านความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ได้แก่ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) และด้านความเป็นผู้นำ ได้แก่ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) และฮอร์นาเคย์ และอบาวด์ (Hornaday and Aboud)

ดังนั้นจึงเป็นที่เชื่อว่า ถ้าหากผู้ประกอบการโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการใหม่ได้มีคุณลักษณะหรือคุณสมบัติทั้ง 7 ประการดังกล่าวจะทำให้การริเริ่มดำเนินการประกอบอาชีพอิสระหรือด้านธุรกิจต่าง ๆ ดำเนินไปด้วยดี และประสบความสำเร็จในที่สุด

ตอนที่ห้า หลักสูตรของคณะวิชาวิทยาการจัดการ

สหวิทยาลัยรัตนโกสินทร์ ได้จัดตั้งคณะวิชาวิทยาการจัดการขึ้นเป็นคณะวิชาใหม่ เมื่อ พ.ศ.2528 เพื่อจัดการศึกษาในสาขาวิชาการอื่น ๆ นอกเหนือจากการผลิตครูและพระราชบัญญัติวิทยาลัยครู (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2527 ซึ่งเป็นผลให้คณะวิชาวิทยาการจัดการดำเนินงานโดยรับผิดชอบการสอนสาขาวิชาศิลปศาสตร์ และมีวัตถุประสงค์การจัดการเรียนการสอนดังนี้

1. ผลิตบุคลากรโปรแกรมวิชาการศึกษาทั่วไป อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและนิเทศศาสตร์
2. เปิดสอนกลุ่มวิชาวิทยาการจัดการแก่นักศึกษาโปรแกรมอื่น ให้มีความรู้พื้นฐาน

ด้านบริหารธุรกิจ

3. ส่งเสริมการค้นคว้าวิจัยและเขียนตำราของคณาจารย์ เพื่อพัฒนาการเรียนการสอนและบริการแก่สังคม
4. สนองตอบความต้องการของชุมชน โดยให้บริการทั้งด้านวิชาการและวิชาชีพ
5. ส่งเสริมให้นักศึกษาเห็นคุณค่าและธำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์และวัฒนธรรมชาติ
6. ร่วมมือกับหน่วยงานอื่น เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาพัฒนาตนเองให้เป็นผู้เป็นปฏิบัติงานที่ถึงพร้อมด้วยคุณภาพ

โปรแกรมที่เปิดสอนมี 3 โปรแกรมวิชา คือ

1. โปรแกรมวิชานิเทศศาสตร์

2. โปรแกรมวิชาการจัดการทั่วไป

3. โปรแกรมวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

แต่ละโปรแกรมวิชามีวัตถุประสงค์เฉพาะและโครงสร้างของหลักสูตรดังต่อไปนี้
โปรแกรมวิชานิติศาสตร์

จุดประสงค์เฉพาะ

เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีความรู้และประสบการณ์ สามารถประกอบอาชีพด้านนิติศาสตร์ได้
อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีคุณสมบัติดังนี้

1. มีความรู้และทักษะในการปฏิบัติงานด้านนิติศาสตร์ เป็นอย่างดี
2. มีเจตคติต่องานด้านนิติศาสตร์ และสามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพอิสระ

เพื่อพัฒนาสังคมและท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี

3. มีความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบต่อสังคม และวิชาชีพนิติศาสตร์
4. มีความสามารถในการจัดระบบงานบริหาร และสร้างสรรค์งานด้านนิติศาสตร์

อย่างมีประสิทธิภาพ

โครงสร้างหลักสูตร

หน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 144 หน่วยกิต โดยมีสัดส่วนหน่วยกิตแต่ละหมวดวิชาและ
แต่ละกลุ่มวิชาดังนี้

1. หมวดวิชาพื้นฐานทั่วไป 32 หน่วยกิต คือ

กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร	8 หน่วยกิต	(8- 0)
กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8- 0)
กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8- 0)
กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8- 0)
2. หมวดวิชาเฉพาะด้าน 106 หน่วยกิต

กลุ่มวิชาเนื้อหา	82 หน่วยกิต	
บังคับ	48 หน่วยกิต	(34-14)
เลือก	34 หน่วยกิต (แล้วแต่วิชาที่เลือก)	
กลุ่มวิชาวิทยาการจัดการ	16 หน่วยกิต	
บังคับ	10 หน่วยกิต	(9- 2)
เลือก	6 หน่วยกิต	(6)

กลุ่มวิชาปฏิบัติการและฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	8 หน่วยกิต	
วิชาปฏิบัติการ	3 หน่วยกิต	(2-2)
วิชาฝึกประสบการณ์	5 หน่วยกิต	(0-250)
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	6 หน่วยกิต	(แล้วแต่วิชาที่เลือก)

โปรแกรมวิชาการจัดการทั่วไป

จุดประสงค์เฉพาะ

1. เพื่อผลิตบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการสาขาวิชาบริหารธุรกิจระดับวิชาชีพชั้นสูง และสามารถนำความรู้ไปใช้ในการประกอบอาชีพธุรกิจได้เป็นอย่างดี
2. เพื่อผลิตบุคลากรที่มีความรู้ ความเข้าใจในระบบ เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และสามารถนำความรู้ไปใช้ในการตัดสินใจดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อผลิตบุคลากรที่มีเจตคติที่ดีต่อธุรกิจ และมีค่านิยมในการประกอบอาชีพอิสระได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพื่อผลิตบุคลากรที่สามารถนำวิทยาการ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อผลิตบุคลากรที่มีความรู้พื้นฐานทางการจัดการทั่วไปเป็นอย่างดี สามารถที่จะศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น ทั้งทางด้านการจัดการทั่วไป ทั้งบริหารธุรกิจและบริหารรัฐกิจ และการจัดการเฉพาะด้าน เช่น ด้านการบัญชี การเงิน การตลาด การบริหารงานบุคคล

โครงสร้างหลักสูตร

หน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 146 หน่วยกิต โดยมีสัดส่วนหน่วยกิต แต่ละหมวดวิชาและแต่ละกลุ่มวิชาดังนี้

1. หมวดวิชาพื้นฐานทั่วไป	32 หน่วยกิต	คือ
กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร	8 หน่วยกิต	(8-0)
กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8-0)
กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8-0)
กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์	8 หน่วยกิต	(6-2)

2. หมวดวิชาเฉพาะด้าน	108 หน่วยกิต	คือ
กลุ่มวิชาเนื้อหา	80 หน่วยกิต	
บังคับ	57 หน่วยกิต	(56-2)
เลือก	23 หน่วยกิต	(แล้วแต่วิชาที่เลือก)
กลุ่มวิชาวิทยาการจัดการ	16 หน่วยกิต	คือ
บังคับ	16 หน่วยกิต	(15-2)
กลุ่มวิชาปฏิบัติการและฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	12 หน่วยกิต	คือ
วิชาปฏิบัติการและ	7 หน่วยกิต	(1-16)
วิชาฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	5 หน่วยกิต	250)
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	6 หน่วยกิต	(แล้วแต่วิชาที่เลือก)

โปรแกรมวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

จุดประสงค์เฉพาะ

1. เพื่อผลิตบัณฑิตให้มีความรู้ ความสามารถและเจตคติที่ดีต่ออาชีพอุตสาหกรรมท่องเที่ยว
2. เพื่อผลิตบัณฑิตให้สามารถดำเนินการประกอบอาชีพอิสระที่เกื้อหนุนต่ออาชีพอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อันส่งผลต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ
3. เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีทั้งความรู้ทางวิชาการ และความสามารถทางปฏิบัติ ผสมผสานกับเน้นการพัฒนาตนเอง เป็นสำคัญ
4. เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีเจตคติที่ดีต่อประเทศชาติ จรรยาบรรณวิชาชีพ และขนบธรรมเนียมที่ดีของประเทศ
5. เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคิดวิจารณ์ และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถดำรงตนเป็นพลเมืองที่ดีของชาติ

โครงสร้างหลักสูตร

หน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 142 หน่วยกิต โดยมีสัดส่วนหน่วยกิตแต่ละหมวดวิชาและแต่ละกลุ่มวิชา ดังนี้

1. หมวดวิชาพื้นฐานทั่วไป	82 หน่วยกิต	
กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร	8 หน่วยกิต	(8-0)
กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8-0)

กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	8 หน่วยกิต	(8-0)
กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์	8 หน่วยกิต	(6-2)
2. หมวดวิชาเฉพาะด้าน	104 หน่วยกิต คือ	
กลุ่มวิชาเนื้อหา	80 หน่วยกิต	
บังคับ	35 หน่วยกิต	(34-2)
เลือก	45 หน่วยกิต	(แล้วแต่วิชาที่เลือก)
กลุ่มวิชาวิทยาการจัดการ	19 หน่วยกิต	
บังคับ	10 หน่วยกิต	(9-2)
เลือก	9 หน่วยกิต	(9-0)
กลุ่มวิชาปฏิบัติการและฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	5 หน่วยกิต	
ฝึกงานด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยว (ไม่น้อยกว่า 250 ชั่วโมง)		
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	6 หน่วยกิต	(แล้วแต่วิชาที่เลือก)
(กรมการฝึกหัดครู 2530:18-53)		

เมื่อพิจารณาตามโครงการหลักสูตรของโปรแกรมวิชาทั้ง 3 โปรแกรม ดังกล่าวข้างต้นแล้ว อาจกล่าวได้โดยสรุปว่าทุกโปรแกรมวิชา ได้แบ่งหมวดวิชาและกลุ่มวิชาที่เหมือนกันกล่าวคือ

1. หมวดวิชาพื้นฐานทั่วไป
2. หมวดวิชาเฉพาะด้าน
3. หมวดวิชาเลือกเสรี

หมวดวิชาพื้นฐานทั่วไป เป็นวิชาที่เกี่ยวกับหลักการและพื้นฐานความรู้ทั่วไปในกลุ่มวิชาภาษาการสื่อสาร กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ และกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์วิทยาศาสตร์ โดยเป็นรายวิชาเนื้อหาทุกข้อมติ ซึ่งแบ่งเป็นรายวิชาบังคับและรายวิชาเลือก จะเห็นได้ว่ารายวิชาในหมวดวิชาพื้นฐานทั่วไปนี้ เป็นการปูพื้นฐานด้านต่าง ๆ ดังกล่าวให้แก่นักศึกษาเพื่อให้ นักศึกษามีความพร้อมทั้งภาษา การคำนวณ และด้านสังคม สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวัน ทั้งส่วนตัวและชีวิตการทำงานได้เป็นอย่างดี

หมวดวิชาเฉพาะด้าน เป็นรายวิชาที่เกี่ยวกับโปรแกรมวิชาเอกที่นักศึกษาเลือกเรียน ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มวิชาเนื้อหา หมายถึง รายวิชาเอกต่าง ๆ ที่เป็นวิชาเฉพาะด้าน เพื่อให้ให้นักศึกษา

มีความรู้ เข้าใจ และมีทักษะในวิชาที่ตนเองเลือกเรียน ได้แก่ กลุ่มวิชาวิทยาการจัดการและการจัดการทั่วไป ซึ่งนักศึกษาทุกคนจะต้องเรียน แล้วแต่โปรแกรมว่าจะเรียนที่หน่วยกิต คิดเป็นโปรแกรมการจัดการทั่วไปนักศึกษาเรียน 16 หน่วยกิต โปรแกรมวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว นักศึกษาเรียน 19 หน่วยกิต และโปรแกรมวิชานิติศาสตร์นักศึกษาเรียน 16 หน่วยกิต ซึ่งมีวิชาที่เรียนคือ หลักการตลาด 2(2-0) องค์การและการจัดการ 3(3-0) ธุรกิจเบื้องต้น 2(2-0) หลักการบัญชี 3(2-2) จิตวิทยาธุรกิจ 3(3-0) กฎหมายธุรกิจ 3(3-0) หลักเศรษฐศาสตร์ 3(3-0) การจัดการธุรกิจขนาดย่อม 3(3-0) ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบริหาร 3(3-0) และการบริหารบุคคล ซึ่งในแต่ละรายวิชานั้นบางวิชารายละเอียดจะกล่าวถึงอาชีพอิสระ เช่น การจัดการธุรกิจขนาดย่อม การบริหารบุคคล และรายวิชาที่กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ได้แก่ ธุรกิจเบื้องต้น หลักเศรษฐศาสตร์ หลักการบัญชี รายละเอียดของแต่ละวิชานั้นจะกล่าวเพียงเป็นพื้นฐานเท่านั้นที่ให้นักศึกษาสามารถไปค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติมต่อไปได้ ไม่ได้กล่าวให้ถึงลงไปถึงว่ามีอาชีพอิสระอะไรบ้าง หรือคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ดีควรมีคุณลักษณะอย่างไร สำหรับกลุ่มวิชาปฏิบัติการและฝึกประสบการณ์วิชาชีพ หมายถึงรายวิชาที่นักศึกษาจะต้องฝึกปฏิบัติ เพื่อให้เกิดทักษะและความชำนาญในการทำงานตามวิชาเอกที่เลือกเรียน โดยจะแบ่งเป็นรายวิชาปฏิบัติการที่นักศึกษาจะฝึกปฏิบัติในห้องปฏิบัติการหรือในสถานการณ์จำลอง และมีรายวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ซึ่งนักศึกษาจะต้องออกฝึกงานในสถานการณ์จริง ในสถานประกอบการภายนอก เพื่อเป็นการเสริมสร้างประสบการณ์โดยตรงแก่นักศึกษา

สำหรับการฝึกประสบการณ์วิชาชีพนั้น จะจัดดำเนินงานเป็นโครงการฝึกงานของนักศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย คือ เพื่อให้นักศึกษาคณะวิชาวิทยาการจัดการมีความรู้ เจตคติ และทักษะในการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับงานสำนักงาน องค์การและการจัดการ การบริหารงานบุคคล การบริหารโครงการ ธุรกิจเบื้องต้น การตลาดและการบัญชี และสามารถที่จะนำไปใช้ได้เป็นอย่างดี เมื่อจบการศึกษาไปแล้ว ส่วนวิธีการดำเนินการคือ นักศึกษาทุกคนจะต้องได้รับการฝึกงานตามกระบวนการทุกขั้นตอน กล่าวคือ

1. ฝึกงานเต็มเวลา จะต้องฝึกเป็นระยะเวลาต่อเนื่องตลอดหลักสูตรครบ 4 ชั้นคือ
 - 1.1 การศึกษาและสังเกต
 - 1.2 การเป็นผู้ช่วยหัวหน้างาน
 - 1.3 การทดลองงาน

1.4 ฝึกงานเต็มรูป

2. ฝึกงานบางเวลา เป็นการฝึกงานภาคปฏิบัติซึ่งอาจารย์ประจำวิชาจะจัดให้ สอดคล้องกับภาคทฤษฎี การฝึกงานบางเวลาคงฝึกในหรือนอกวิทยาลัยก็ได้ ตามความเหมาะสม
3. การฝึกงานเสริม เป็นการฝึกให้นักศึกษามีความรู้และประสบการณ์ ในด้านธุรกิจ อาจจัดเป็นโครงการหรือกิจกรรม ซึ่งนักศึกษาจะต้องเข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมนั้น ๆ
4. จัดทำรายงานการวิจัยตามสายงานที่ปฏิบัติเกี่ยวกับการฝึกงานเต็มรูป 1 ฉบับ
5. จัดสัมมนาประเมินผลการปฏิบัติงานทั้งหมด และจัดทำรายงานเสนออาจารย์ผู้ควบคุมดูแล

หมวดวิชาเลือกเสรี เป็นรายวิชาที่เปิดกว้างให้นักศึกษาได้เลือกเรียนตามความถนัด และความสนใจของนักศึกษา โดยส่วนใหญ่จะจัดรายวิชาเลือกที่เอื้อต่อการเรียนแต่ละโปรแกรม วิชา เพื่อนักศึกษาจะได้นำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง

อนึ่ง ปัจจุบันนี้วงการธุรกิจต่าง ๆ ต้องการรับผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว เป็นส่วนใหญ่ ผู้ที่จะสำเร็จการศึกษาเพื่อออกไปประกอบอาชีพทางธุรกิจ จำเป็นต้องฝึกประสบการณ์ในการทำงานไว้ล่วงหน้า ซึ่งการเรียนการสอนของหลักสูตรของสภาการฝึกหัดครู โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักสูตรของคณะวิชาวิทยาการจัดการ นั้นก็มีเจตนารมณ์เพื่อสนองตอบต่อแนวการปฏิบัติทางธุรกิจอยู่แล้ว โดยที่หลักสูตรมีการกำหนดวิชาต่าง ๆ ให้ผู้เรียนได้ศึกษาทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อนักศึกษาจะได้สำเร็จการศึกษาเป็นบัณฑิตที่มีคุณภาพออกไปสร้างสรรค์สังคมให้เจริญก้าวหน้าต่อไป

ตอนที่หกงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

6.1 งานวิจัยภายในประเทศ

ปราโมทย์ เจนการ (2523:221) ได้ทำการวิจัยเรื่องการศึกษาอบรมกับความเป็นผู้ประกอบการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบขบวนการเข้าสู่อาชีพ สภาพปัจจุบัน และปัญหาในการประกอบอาชีพ ผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อมรวมทั้งกลุ่มบุคคลใกล้ชิด มีอิทธิพลมากต่อการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอาชีพเดิมในทางการค้าขาย อาชีพของบิดามารดา หรือผู้ปกครองที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ญาติ พี่น้องและผู้รู้จักคุ้นเคยในการธุรกิจ และองค์ประกอบด้านการศึกษาอบรมที่พบความสัมพันธ์เด่นชัด ได้แก่ ประสบการณ์เกี่ยวกับการหัดศึกษาและดูงาน

เกี่ยวกับธุรกิจ หัสนคติ ค่านิยม และความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ

ประคิษฐ์ ชาสมบัติ และคณะ (2530:82-102) ได้ทำการวิจัยเรื่องการประกอบอาชีพอิสระส่วนตัวในกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะหารายละเอียดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพส่วนตัวในกิจกรรมที่ไม่เป็นระบบ รายได้และการมีงานทำ การพัฒนาและการขยายตัวของ การประกอบอาชีพส่วนตัว ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพส่วนตัวมาจากครอบครัวที่มีฐานะทาง เศรษฐกิจไม่ดี เริ่มกิจการโดยอาศัยความรู้ ความชำนาญจากการทำงานมาเป็นเวลานานมากกว่า ที่จะอาศัยการศึกษาจากสถาบันการศึกษา อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครมานานก่อนที่จะประกอบ อาชีพส่วนตัว มีการศึกษาระดับประถมศึกษาหรือต่ำกว่า อาศัยเงินออมของตนเองลงทุนในระยะ แรก ใช้บ้านพักและสิ่งก่อสร้างติดกับบ้านที่อยู่อาศัยเป็นสถานที่ประกอบการ ไม่ได้รับการสนับสนุน จากรัฐบาลหรือเอกชน มีญาติหรือเพื่อนช่วยให้คำแนะนำและกู้ยืมเงิน ปัญหาสำคัญที่พบมากที่สุด ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน มีรายได้สุทธิ 5,867.- บาทต่อเดือน จากการประกอบอาชีพอิสระ ช่วยให้สมาชิกในครัวเรือนมีงานทำและแรงงานรับจ้างมีงานทำด้วย นอกจากนี้ยังช่วยพัฒนาทักษะ และประสบการณ์ของลูกค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานให้กับคนงานในการประกอบอาชีพส่วนตัวต่อไป

สัญญา จิตตานนท์ (2521:230) ได้ทำการวิจัยเรื่องการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ อิสระ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะแสวงหาแนวทางการศึกษา เพื่อส่งเสริมชักจูงให้คนหันมาประกอบ อาชีพอิสระ ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบอาชีพอิสระมีการศึกษาดำเนินการ บิคมารคาไม่ได้รับราชการ หรือทำงานเหมือนกับผู้ว่างงาน มีรายได้เป็นที่น่าพอใจ ชอบอาชีพอิสระมาก่อนการประกอบอาชีพ อายุอยู่ในวัยกลางคน ในขณะที่คนว่างงานอยู่ในวัยหนุ่มสาวที่เพิ่งออกจากระบบการศึกษา ไม่ประสบ ปัญหาเรื่องขาดทักษะ แต่ก็มีปัญหาเรื่องทุนบ้าง ความแตกต่างระหว่างผู้ประกอบกับผู้ว่างงานที่ สำคัญคือ ผู้ประกอบการมีทัศนคติต่ออาชีพดีกว่าผู้ว่างงานมาก แต่มีค่านิยมทางศาสนาและจริยธรรม ต่ำ ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่ออาชีพที่มีต่อองค์ประกอบอื่น ๆ มีค่าต่ำมากและมีอิทธิพลตาม ลำดับดังนี้คือ ความรู้เกี่ยวกับอาชีพอิสระ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ การฝึกฝนตนเองด้านทักษะ และการฝึกจากบิคมารคา ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ และการอยู่ในระบบโรงเรียนนาน ทำให้มีทัศนคติต่ออาชีพต่ำ ซึ่งนับว่าตรงกันข้ามกับสมมติฐาน

6.2 งานวิจัยต่างประเทศ

ลอเฟอร์ (Laufer 1975:4078A-4079A) ได้ศึกษาค้นคว้าเพื่อตรวจสอบ ลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการในฐานะที่เป็นผลผลิตจากปฏิสัมพันธ์หลายชั้นตอน ระหว่าง

วัฒนธรรม เทคโนโลยี และตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจ การวิจัยดำเนินการโดยวิเคราะห์บทบาท และอิทธิพลของตัวแปรแต่ละด้านจากข้อมูลที่ได้สำรวจจากกลุ่มผู้ประกอบการชาวฝรั่งเศส ซึ่งคัดเลือกจากภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ การค้นคว้าพบว่าสภาพแวดล้อมภายในประเทศฝรั่งเศสเอง ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและวัฒนธรรม เป็นมูลเหตุสำคัญต่อการเกิดและความเจริญเติบโตของกิจกรรม ประเภทนี้ ในด้านเกี่ยวกับตัวบุคคลพบว่า ผู้ประกอบการที่มีลักษณะอนุรักษ์นิยม มีแนวโน้มที่จะ ดำเนินกิจการในลักษณะปกป้องและรักษาสถานะเดิมของสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ และเทคโนโลยี ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะของความกล้าเสี่ยง พร้อมทั้งจะดำเนินกิจการ ใหม่ ๆ ด้วยตนเอง และมีการดำเนินกิจกรรมที่ก้าวหน้าทั้งในแง่เศรษฐกิจและเทคนิค การวิจัย ครั้งนี้ได้สรุปผลว่า ความเจริญและการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการของฝรั่งเศสนั้น ได้รับอิทธิพล จากปฏิสัมพันธ์ทั้งทางด้านสถาบัน และด้านบุคลิกภาพส่วนบุคคล โดยเฉพาะกระบวนการพัฒนา ประเทศจะเป็นตัวกำหนดความมากน้อยของโอกาสในด้านเศรษฐกิจ สำหรับผู้ประกอบการทั้งใน ปัจจุบันและอนาคต

ซัสบาวเออร์ (Susbauer 1969:1311A-1312A) ได้ทำการตรวจสอบตัวแปร ทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการจัดตั้งสถานธุรกิจประกอบกิจการด้านเทคนิค โดยการศึกษาพื้นฐาน และคุณลักษณะของผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าว เช่น ในด้านการดำเนินงาน แรงจูงใจ รวมทั้งเงื่อนไขที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการก่อตั้ง กลุ่มตัวอย่างเป็นสถานธุรกิจที่เริ่ม ดำเนินการในระหว่างปี ค.ศ. 1939-1968 ในเมืองออสติน มลรัฐเท็กซัส ประเทศสหรัฐอเมริกา ผลของการวิจัยพบว่า กระบวนการก่อตั้งธุรกิจด้านเทคนิคดังกล่าว มีความยุ่งยากสลับซับซ้อนมาก ไม่สามารถชี้เฉพาะเงื่อนไขที่มีอิทธิพลได้ ไม่มีตัวแปรหนึ่งตัวแปรใดอธิบายได้ครบถ้วน ลักษณะ ทางสังคมของผู้ประกอบการเอง อันได้แก่ อายุ การศึกษา ประสบการณ์ ก็ไม่แสดงอิทธิพลให้เห็น ลักษณะทางด้านจิตใจและความคิด พบว่า มีความสำคัญ แต่ก็ไม่เพียงพอที่จะใช้อธิบาย ตัวแปร อิทธิพลที่พบส่วนมากเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยบังเอิญ แต่ไม่มีความหมายมากพอ ตัวแปรทางด้าน แรงจูงใจพบว่า มีความสำคัญมากที่สุดจากการวิจัยครั้งนี้ นอกจากจะมีอิทธิพลในการผลักดันให้ผู้ ประกอบการออกมาจากสภาพการเป็นลูกจ้างในกิจการของผู้อื่นแล้ว ยังเป็นแรงกระตุ้นส่งเสริม ให้เกิดการก่อตั้งสถานธุรกิจของตนเอง ตัวแปรอื่น ๆ ที่มีส่วนช่วยส่งเสริมได้แก่ เพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมงาน ฐานะทางการเงิน และกลุ่มลูกค้า ส่วนตัวแปรที่เป็นอุปสรรคสำคัญเท่าที่พบ ได้แก่ การรับรู้เกี่ยวกับฐานะทางสังคม และความไม่ต้องการเป็นอิสระ

บรอกเฮาส์ (Brockhaus 1972:5914-A) ได้ศึกษาเปรียบเทียบคุณลักษณะด้านจิตใจในแง่ของความกล้าเสี่ยง และความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมภายนอกภายใน (Internal-External Control) ระหว่างผู้จัดการบริษัทกับผู้ประกอบการ และระหว่างผู้ประกอบการกับประชาชนทั่วไป ข้อมูลทำการเก็บจากผู้ประกอบการ จำนวน 31 ราย ซึ่งเป็นเจ้าของหุ้นใหญ่และทำหน้าที่จัดการธุรกิจที่มีอยู่ในฐานะลูกจ้าง และได้เริ่มกิจการมาก่อนวันเก็บข้อมูลไม่น้อยกว่าสามเดือน กลุ่มผู้จัดการเลือกจากผู้ทำหน้าที่จัดการบริษัทที่มีได้เป็นเจ้าของกิจการอื่นใดจำนวนสองกลุ่ม ๆ ละ 31 ราย กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่ได้เปลี่ยนบริษัทจัดการมาภายในระยะเวลาสามเดือนก่อนวันเก็บข้อมูล กลุ่มหลังมิได้มีการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งหรือสถานที่ปฏิบัติงาน การวัดแนวโน้มแห่งความกล้าเสี่ยงใช้แบบทดสอบ Choice Dilemmas Questionnaire และความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมภายในภายนอกใช้แบบทดสอบ I-E Locus of Control Scale การวิจัยครั้งนี้พบว่า ไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($P > .15$) ในด้านความกล้าเสี่ยงระหว่างผู้ประกอบการกับกลุ่มผู้จัดการบริษัททั้งสองกลุ่ม และในด้านความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมภายในภายนอก ($P > .80$) ส่วนด้านอื่น ๆ เช่น โอกาสที่เคยได้รับการสนับสนุน ความกลัวที่จะถูกไล่ออกจากงานในอดีต จำนวนสถานที่ที่เคยปฏิบัติงานมาก่อน จำนวนปีที่เข้ามาอยู่อาศัยในเขตที่ทำการวิจัย (เซนต์หลุยส์) และระดับของการศึกษาที่ได้รับ พบว่า ส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการมิได้มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจากผู้จัดการทั้งสองกลุ่ม นอกจากในด้านของการสนับสนุนส่งเสริมหน้าทางการงานในอดีตแล้ว พบว่า ผู้ประกอบการมีความพอใจน้อยกว่ากลุ่มผู้จัดการที่มีได้มีการเปลี่ยนแปลงบริษัท ($P < .05$) ในด้านระดับการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการได้รับการศึกษาต่ำกว่ากลุ่มผู้จัดการทั้งสองกลุ่ม ($P < .05$) และประการสุดท้ายพบว่า จำนวนปีที่เข้ามาอยู่อาศัยในเขตเซนต์หลุยส์ของผู้ประกอบการมีความยาวนานกว่า ($P < .05$) ผู้จัดการทั้งสองกลุ่ม

ชเรียร์เออร์ (Schreier 1976:1998-A) ได้พยายามที่จะสร้างพื้นฐานเพื่อความเข้าใจในการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพของผู้ประกอบการ อันจะเป็นประโยชน์ในการให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกอาชีพประกอบการ เนื่องจากปัจจุบันขาดการศึกษาค้นคว้าทางด้านบุคลิกภาพและความสนใจของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่จะทำให้สามารถคาดการณ์พฤติกรรมแห่งการประกอบการที่มีประสิทธิภาพได้ ผู้วิจัยจึงได้ทำการค้นคว้า โดยการใช้แบบทดสอบความสนใจ (Strong Campbell Interest Inventory) แบบทดสอบบุคลิกภาพ (16 Personality Factor Questionnaire) และแบบทดสอบพื้นฐาน รวมทั้งทดสอบความตั้งใจที่จะดำเนิน

อาชีพประกอบการ (Entrepreneur Background and Intention Scale) ทำการทดสอบ นักศึกษาสาขาธุรกิจของวิทยาลัย เมอร์ เมรี และมหาวิทยาลัย มาร์ควอท ในประเทศสหรัฐอเมริกา จำนวน 65 และ 60 คน ตามลำดับ ผลของการทดสอบ สรุปได้ว่า ไม่มีความแตกต่าง อย่างมีนัยสำคัญระหว่างคะแนนสูง-ต่ำ ในด้านพื้นฐานทางการประกอบการกับคะแนนจากแบบทดสอบ ความสนใจ และในการทดสอบครั้งนี้ไม่ปรากฏความแตกต่างใด ๆ ที่จะจำแนกนักศึกษาที่ได้คะแนน สูง-ต่ำจากแบบทดสอบความรู้พื้นฐานทางการประกอบการได้ ฉะนั้นจากการศึกษาครั้งนี้จึงสรุปว่า มาตราวัดความสนใจดังกล่าวไม่สามารถนำมาใช้ในการแนะแนวเพื่อให้นักศึกษาออกไปประกอบ อาชีพการประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพได้

กิลมอร์ (Gilmore 1972:477-A) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับลักษณะของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากที่ประสบความสำเร็จจะมีลักษณะทางด้านพื้นฐานและบุคลิกภาพดังต่อไปนี้ ประการแรกเป็นชาวต่างชาติ หรือมีบิดามารดาเป็นชาวต่างชาติ ประการที่สองมีแรงจูงใจที่ต้องการความสำเร็จในชีวิตระดับสูง ประการที่สาม มีโอกาส ประการที่สี่มีการดำเนินงานที่สามารถปรับตัวได้ดีตามโอกาสทางเศรษฐกิจ และประการสุดท้ายมีความเข้าใจถูกจ้างและถูกค้า ได้ถูกต้องตามความเป็นจริง การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้วิธีสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการทดลอง โดยให้มีการเข้าร่วมในกิจกรรมค้นหาความกล้าเสี่ยง ในการนี้ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างจะต้อง แสดงรายรับรายจ่ายในกิจการของตนด้วย โดยเลือกเอาจากผู้ประสบความสำเร็จที่ดำเนินกิจการ ในมลรัฐโอคลาโฮมา ผลของการศึกษาครั้งนี้พบว่าพื้นฐานส่วนบุคคลมีส่วนเพิ่มทักษะในการประกอบการ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบกิจการที่สามารถปรับตัวได้ดีตามโอกาสทางเศรษฐกิจ กลุ่มตัวอย่างมีทั้งประเภทที่คอยหาโอกาสและประเภทที่มีแนวโน้มคอยป้องกันความล้มเหลว ประการสุดท้ายเกี่ยวกับการรับรู้ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจอย่างดียิ่งเยี่ยม และถูกต้องต่อทั้งถูกจ้างของตนเองและถูกค้า