

บทบาทของธุรกิจขนาดย่อมที่มีต่อระบบเศรษฐกิจ โดย กฤษฎา เสกตระกูล
เอกสารบรรยายในโครงการพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการวิชาชีพ
สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
วันที่ 5 กันยายน 2548

นโยบายเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ เริ่มหันมาให้ความสำคัญต่อธุรกิจขนาดย่อมกันตั้งแต่ทศวรรษ 1980 (พ.ศ.

2523-2533) เป็นต้นมา เนื่องจากเห็นว่า การใช้นโยบายเศรษฐกิจโดยใช้ธุรกิจขนาดใหญ่เป็นตัวขับเคลื่อนยิ่งทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำระหว่างคนรวยกับคนจนมากขึ้น และทำให้โครงสร้างของระบบเศรษฐกิจต้องพึ่งพิงธุรกิจขนาดใหญ่มากเกินไป ซึ่งเกิดความเสี่ยงต่อความเสียหายมากถ้าเกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้น วิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจครั้งล่าสุดที่เกิดขึ้นในประเทศไทยเมื่อปี พ.ศ.2540 เป็นตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นผลกระทบดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

รัฐบาลไทยที่นำโดยพรรคไทยรักไทย ซึ่งเข้ามาบริหารประเทศตั้งแต่ปี พ.ศ.2544 ได้ผลักดันนโยบายสนับสนุน

ธุรกิจ SME เป็นอย่างมาก โดยกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ของธุรกิจขนาดย่อมขึ้นมาเพื่อหวังให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจ และมีการลดการพึ่งพิงธุรกิจขนาดใหญ่ลง ซึ่งจะส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจมีเสถียรภาพมากขึ้น และช่วยลดความรุนแรงเมื่อเกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจในอนาคต แม้ว่าธุรกิจขนาดย่อมจะเป็นผู้นำเสนอสินค้าและบริการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้เช่นเดียวกับธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ก็มีบทบาททางประการที่ทำหน้าที่ได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ เช่น

1) ธุรกิจขนาดย่อมตอบสนองความต้องการในตลาดที่มีขนาดเล็ก มีความต้องการสินค้าเฉพาะ เช่น ตลาดเกี่ยวกับผ้าไหมทอมือ สินค้าหัตถกรรม เป็นต้น ซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้าไปดำเนินการได้เพราะจะไม่คุ้มกับการลงทุน

2) ธุรกิจขนาดย่อมมีมูลค่าลงทุนในสินค้านวน เช่น เครื่องจักรไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่ ในบาง

กรณีอาจจะใช้เครื่องจักรมือสองด้วย ลักษณะดังกล่าวช่วยให้ระบบเศรษฐกิจใช้สินค้านวนอย่างมีประสิทธิภาพ

ภาพมากขึ้น เพราะจะไม่เกิดสภาพกำลังการผลิตเกินมากไป ซึ่งจะส่งผลต่อการจ้างงานด้วย

3) ธุรกิจขนาดย่อมช่วยสร้างนวัตกรรม เช่น ผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกมาเสนอต่อตลาด และมักเป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์

ลักษณะเป็นของตนเอง การพยายามค้นหาวัตตกรรมนี้เป็นความดิ้นรนของธุรกิจขนาดย่อมที่จะหลีกเลี่ยงการ

ต่อสู้ในเรื่องราคากับธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากมีต้นทุนสูงกว่า การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์จะ

ช่วยปกป้องให้ธุรกิจขนาดย่อมอยู่ได้

4) ธุรกิจขนาดย่อมถูกพิจารณาว่าเป็นแหล่งรองรับแรงงานที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจทั้งในยามปกติและยาม

วิกฤต โดยเฉพาะแรงงานไร้ฝีมือ หรือแรงงานที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำงานมาก่อน ดังนั้นธุรกิจขนาด

ย่อมมีส่วนทำให้ผลผลิตในขนาดของระบบเศรษฐกิจสูงขึ้น หลังจากที่ได้ฝึกฝนแรงงานไร้ฝีมือ หรือไร

ประสบการณ์ให้มีความเชี่ยวชาญมากขึ้น

ข้อดีของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

ค่านิยมของการได้เป็นเจ้าของธุรกิจของตนเองเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในปัจจุบัน จนสามารถเรียกได้ว่าเป็นยุคของผู้ประกอบการ (The age of entrepreneur) ได้อย่างแท้จริง การศึกษาของ Ryan, Ray and Hiduke (1999, p.2) ได้อ้างอิงผลสำรวจของ Small Business Administration (SBA) ในสหรัฐอเมริกา พบว่า

จำนวนธุรกิจขนาดย่อมของสหรัฐอเมริกาที่ก่อตั้งไปแล้วมีประมาณ 20 ล้านราย ในแต่ละปีมีธุรกิจขนาดย่อมใหม่ ๆ เกิดขึ้นไม่น้อยกว่า 1 ล้านราย และถ้าท่านกำลังคิดจะเปิดธุรกิจขนาดเล็กขึ้นใหม่แล้ว รู้ไว้ด้วยว่ากำลังมีคนคิดแบบเดียวกับเราไม่น้อยกว่า 7 ล้านคน ข้อมูลข้างต้นนี้ชี้ให้เห็นกระแสความนิยมในการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน สำหรับบุคคลที่จะก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการนั้น อะไรเป็นแรงจูงใจที่ทำให้เขาหันมาทำธุรกิจ เขาจะได้ประโยชน์อะไรบ้าง ซึ่งวิเคราะห์ได้ดังนี้

1) ความเป็นอิสระ (Independence) การทำธุรกิจของตนเอง ทำให้ได้ทำในสิ่งที่ตนเองชอบ และกลายเป็นนาย

ของตนเอง หลุดพ้นจากความเป็นลูกจ้างซึ่งต้องอยู่ภายใต้กรอบกฎเกณฑ์ที่คนอื่นกำหนด

2) ความร่ำรวย (Financial Opportunities) การเป็นเจ้าของกิจการเองทำให้มีโอกาสในการสร้างรายได้ ได้มากกว่าการเป็นลูกจ้าง (แต่ก็มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้ผลตอบแทนตามที่คาดไว้สูงด้วยเช่นกัน)

3) ความมั่นคง (Job security) การทำกิจการของตนเองนั้น บางคนกลัวว่าจะเกิดความไม่มั่นคง เพราะไม่รู้ว่าจะ

การของตนเองจะประสบความสำเร็จหรือไม่ แต่ถ้ามองในมุมกลับการทำงานกับกิจการของตนเอง เรา

สามารถทำได้นานตราบเท่าที่เราต้องการ ไม่ต้องกลัวว่าจะมีคนมาไล่เร่ออก จึงพิจารณาได้ว่าเกิดความมั่น

คงขึ้นอย่างมากในชีวิตการทำงาน

4) สร้างงานให้กับครอบครัว (Family employment) เมื่อสร้างธุรกิจให้เกิดขึ้นมาแล้ว ผู้ประกอบการแทบทั้งนั้นจะพยายามผลักดันให้ธุรกิจอยู่รอดให้ได้และเติบโตต่อไป เพื่อเป็นแหล่งงาน และหลักประกันรายได้ให้กับ

ทายาทและสมาชิกในครอบครัวในอนาคตต่อไป

5) ความท้าทาย (Challenge) การตั้งและดำเนินธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จเป็นไปตามที่ฝันของผู้

ประกอบการทุกคน การพยายามให้บรรลุความสำเร็จเป็นสิ่งที่ท้าทายผู้ประกอบการว่าจะทำให้ฝันเป็นจริงได้

หรือไม่ ซึ่งเป็นการตอบสนองความต้องการในเชิงจิตวิทยาอย่างหนึ่ง

ข้อเสียของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

การเป็นผู้ประกอบการ แม้จะมีข้อดีหลายประการตามที่กล่าวถึงข้างต้น แต่ก็มีข้อเสียหลายประการที่ควรทราบไว้

ก่อนที่จะลงมือทำธุรกิจของตนเอง ข้อเสียหลายประการเหล่านี้ได้แก่

1) ความผันผวนของยอดขาย (Sales fluctuations) ถ้าเราเป็นลูกจ้างในบริษัทขนาดใหญ่ เราจะได้รับการจ่ายค่าจ้างอย่างสม่ำเสมอในรูปของเงินเดือน ซึ่งทำให้เราวางแผนการใช้จ่ายได้ง่าย แต่ถ้าเราเป็นเจ้าของกิจการเองจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่ยอดขายมีความผันผวน ในบางเดือน ยอดขายอาจจะสูง ในขณะที่บางเดือน ยอด

ขายอาจจะตกลงไปมาก ผู้ประกอบการจะต้องคอยจัดการว่าในเดือนที่มีเงินเหลือเกินมาก หรือเดือนที่ขาดเงินมากจะทำอย่างไร เดือนไหนต้องการเงินกู้จากภายนอก เดือนไหนต้องชำระเงินกู้ การบริหารเงินสดเข้าและเงินสดออกจึงเป็นหน้าที่ของเจ้าของกิจการด้วย

2) การแข่งขัน (Competition) ข้อเสียประการที่สองของการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อม ก็คือจะต้องเผชิญกับการแข่งขันรุนแรงเป็นพิเศษ เพราะจำนวนธุรกิจขนาดเล็กและทำธุรกิจประเภทเดียวกันมีมาก การกีดกันในการเข้าหรือออกจากธุรกิจทำได้น้อย การต่อสู้ดิ้นรนเพื่อให้อยู่รอดจึงทำให้ภาวะการแข่งขันมีความรุนแรง ตัว

อย่างที่เราเห็นได้ชัดคือ ร้านอาหารและภัตตาคารขนาดเล็กจะสูญเสียลูกค้าไปให้ร้านอาหารแบบฟาสต์ฟู้ด เป็นจำนวนมาก การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และบริการที่เป็นเลิศเท่านั้นที่จะช่วยลดแรงกดดันจากการแข่งขันที่รุนแรงนี้ได้

3) ความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น (Increased responsibilities) การเป็นเจ้าของกิจการนั้น จะต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจที่สำคัญทุก ๆ ด้านของกิจการ จึงจำเป็นต้องมีความรู้แบบรอบด้าน ต้องสามารถลงมือแก้ปัญหาเกี่ยวกับงานของกิจการได้ทุกเรื่อง ผู้ประกอบการที่ดีต้องพร้อมที่จะเป็นได้ทั้งพนักงานขาย

ผู้จัดการฝ่ายบุคคล

ผู้จัดการฝ่ายบัญชี หัวหน้างานผลิต หน้าที่ที่จะต้องแก้ปัญหาได้ทุกด้านนี้ทำให้ผู้ประกอบการมีงานมากในแต่ละวัน อาจต้องทำงาน 6-7 วันต่อสัปดาห์ จึงต้องตระหนักในความรับผิดชอบที่มีมากขึ้นนี้ด้วย

4) การขาดทุน (Financial losses) การตัดสินใจที่กระทำไปโดยผู้ประกอบการนั้น อาจมีถูกหรือผิดได้ ทำให้เกิดความเสียหาย โดยเฉพาะการตัดสินใจที่ผิดพลาดบางครั้งส่งผลกระทบทำให้เกิดผลขาดทุนทางการเงิน เช่น

ถ้าเก็บสินค้าคงเหลือไว้มากเกินไป ก็อาจมีต้นทุนการเก็บรักษาสูง และเสี่ยงต่อสินค้าล้าสมัย เสื่อมคุณภาพ ไม่สามารถขายได้ เกิดผลขาดทุนขึ้น หรือถ้าเก็บสินค้าคงเหลือน้อยเกินไป ก็อาจทำให้สูญเสียโอกาสที่จะสร้างรายได้ ถ้าในตลาดมีความต้องการสินค้านั้นสูงขึ้น แต่เรามีปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการในสินค้านั้น เป็นต้น

{comments on}