



ผู้ประกอบการ : ความหมาย ประเภท รูปแบบของผู้ประกอบการในอนาคต และบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

Entrepreneurs : Definition, Categories, Styles of Future

Entrepreneurs and Their Roles Towards Economic Development

ประสาน นันทะเสน

Prasarn Nuntasen

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

Faculty of Management Sciences Rajanagarindra Rajabhat University

Corresponding author, E-mail: prasarn.nun@gmail.com

สารสังเขป

จากการทบทวนวรรณกรรมในเรื่องที่เกี่ยวกับความหมาย ประเภท รูปแบบของผู้ประกอบการในอนาคต และบทบาทของผู้ประกอบการต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ทำให้สามารถสรุปได้ว่า การให้ความหมายของผู้ประกอบการมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป ตามพื้นฐานความรู้ของผู้ให้คำนิยาม แต่อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่เป็นแกนหลักของการให้คำนิยามของผู้ประกอบการจะประกอบด้วยมิติทางด้าน 1) ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างนวัตกรรม 2) ผู้ประกอบการเป็นนักพัฒนา 3) ผู้ประกอบการเป็นผู้แสวงหาโอกาสทางธุรกิจ และ 4) ผู้ประกอบการเป็นผู้เปลี่ยนโอกาสทางธุรกิจให้กลายเป็นตลาด ส่วนการจำแนกประเภทของผู้ประกอบการนั้นแบ่งออกเป็น 5 ประเภทได้แก่ แบ่งตามการพัฒนาเศรษฐกิจแบ่งตามประเภททางธุรกิจ แบ่งตามการใช้เทคโนโลยี แบ่งตามความเป็นเจ้าของ และแบ่งตามขนาดของธุรกิจ ในขณะที่รูปแบบของผู้ประกอบการในอนาคตนั้นจะประกอบไปด้วย 8 รูปแบบ คือ ผู้ประกอบการที่ใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม ผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นจริยธรรม ผู้ประกอบการที่เห็นช่องทางการให้บริการแบบดิจิทัล ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการจัดการรูปแบบการทำงานที่มีความยืดหยุ่น ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการใช้ข้อมูลวิเคราะห์ลูกค้าเชิงลึก ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต ผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นเครือข่ายดิจิทัลเพื่อการขนส่งไร้พรมแดน และผู้ประกอบการที่สามารถเปลี่ยนธุรกิจจากการผลิตสินค้าให้เป็นการให้บริการ และนอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการเป็นกุญแจสำคัญที่มีบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการ , รูปแบบผู้ประกอบการในอนาคต , การพัฒนาเศรษฐกิจ



SUMMARY

The literature review in regard to the definitions, categories, styles of future entrepreneurs and their roles towards economic development can be summarized that the definitions of the entrepreneurs are different based on the background knowledge of the definition providers. However, the core issues of the definitions of entrepreneurs consist of the following dimensions of entrepreneurs as (1) innovation creators; (2) developers; (3) business opportunity seekers; and (4) changers of business opportunities to be markets. The entrepreneurs can be categorized into five types in the following manner: economic development; business types; the use of technology; ownership; and business sizes. The future entrepreneurs consist of eight styles as follows: paying attention to the environment; focusing on ethics; being aware of the channels that provide digital services; having the capacity to manage a flexible employment style; having the capacity for in-depth customer analysis; having the capacity to apply digital technology in all the steps of the production process; focusing on digital networks for borderless transportation; and being able to change business from product manufacturing to be service provision. In addition, it was found that entrepreneurs are an important key by playing a role toward economic development.

Keywords: Entrepreneurs, Styles of Future Entrepreneurs, Economic Development

บทนำ

ในการดำเนินธุรกิจนั้น บุคคลผู้เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และส่งผลสะท้อนไปถึงเศรษฐกิจในระดับมหภาคนั้น คือ ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ซึ่งผู้ประกอบการมีความสำคัญต่อภาคสังคมช่วยให้มีการสร้างงานให้เกิดขึ้นทั่วประเทศ ผู้ประกอบการผู้นำแนวคิดใหม่ ๆ ที่สามารถปลดปล่อยผู้คนจากเทคโนโลยีหรือวิธีการที่ล้าสมัย หรือแนะนำแนวคิดใหม่ที่สามารถปฏิบัติงานได้และสามารถสร้างผลกระทบต่อสังคม เช่น สมาร์ทโฟนได้เพิ่มการเชื่อมต่อทั่วโลกอย่างมีประสิทธิภาพในทศวรรษที่ผ่านมา หรือยานยนต์ไฟฟ้าช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอน ผู้ประกอบการเป็นผู้เปลี่ยนภาคอุตสาหกรรมจากการใช้แรงงานทักษะต่ำไปสู่การผลิตที่ใช้เครื่องจักรอัตโนมัติใช้การเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ใช้แรงงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญและทักษะสูง รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงการให้บริการแบบเดิม ๆ (Traditional Services) ซึ่งมีมูลค่าต่ำไปสู่การให้บริการที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคที่มีมูลค่าสูง (High Value Services) เชื่อมต่อกับระบบข้อมูลที่น่าไปสู่การลดต้นทุน โลจิสติกส์ การให้บริการ และการตัดคนกลางที่ไม่จำเป็นลง (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2566) นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีบทบาทในการพัฒนาเศรษฐกิจไม่เพียงแต่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเพิ่มการลงทุนหรือรายได้เท่านั้น แต่ยังมีส่วนเกี่ยวข้องถึงการเริ่มต้นและการเปลี่ยนแปลงในการก่อตั้งโครงสร้างของธุรกิจและสังคม ผู้ประกอบการมีความสามารถในการสร้างสินค้าและบริการที่มีมูลค่าสูงได้ เช่น ผู้ประกอบการที่มีการใช้นวัตกรรม (Tech Startup) ผู้ประกอบการในงานสร้างสรรค์และออกแบบ (Creative Startup/ Cultural Startup) ให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจสมัยใหม่สามารถแข่งขันในตลาดสากลได้ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565) สิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างคุณค่าให้กับสิ่งต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการเป็นผู้ขับเคลื่อนหลักให้เศรษฐกิจเติบโต เป็นผู้กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เป็นผู้คิดค้นตลาดใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น และยังเป็นผู้สร้างนวัตกรรมที่สามารถสร้างความมั่งคั่งให้กับระบบเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการเป็นกุญแจหลักในการคิด ไอเดียใหม่ ๆ และยังเป็นผู้ท้าทายปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการผลิตสินค้าและบริการ ในขณะที่ CPA IRELAND (2022)

ได้กล่าวถึงความสำคัญของผู้ประกอบการไว้ 5 ประเด็นหลัก ๆ คือ ผู้ประกอบการ คือ ตัวเร่งให้เศรษฐกิจมีความเติบโตมากขึ้น ผู้ประกอบการสามารถช่วยให้รายได้ประชาชาติเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการสามารถทำให้สังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่ดีขึ้น ผู้ประกอบการเป็นผู้ส่งเสริมให้เกิดการวิจัยและพัฒนา รวมถึงนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจและสังคม และ ผู้ประกอบการเป็นผู้พัฒนาชุมชน

เนื้อหาของบทความนี้ เริ่มจากความหมายของผู้ประกอบการ จากนั้นบทความจะกล่าวถึงประเภทของผู้ประกอบการ รูปแบบผู้ประกอบการในอนาคต และสุดท้ายบทความจะกล่าวถึงบทบาทของผู้ประกอบการต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

เนื้อหา

ความหมายของผู้ประกอบการ

คำว่า ผู้ประกอบการ หรือ Entrepreneur เริ่มใช้ตั้งแต่กลางศตวรรษที่ 16 โดยเริ่มแรกนั้นผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่รับผิดชอบดำเนินการในหน่วยธุรกิจ จนกระทั่งถึงศตวรรษที่ 17 คำว่า ผู้ประกอบการ ได้ถูกนำมาใช้ในทางวิชาการครั้งแรกโดยนักเศรษฐศาสตร์ที่ชื่อ ริชาร์ด คันทิลลอน (Richard Cantillon) ซึ่งให้ความหมายว่า บุคคลที่ยืนตีรับความเสี่ยงทางการเงินของหน่วยธุรกิจ ต่อมาในช่วงศตวรรษที่ 18 คำว่า ผู้ประกอบการ ถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายโดยนักเศรษฐศาสตร์ที่ชื่อ ฌอง แบตติสต์ เซย์ (Jean Baptiste Say) ที่ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยการย้ายทรัพยากรจากจุดที่ไม่มีประสิทธิภาพไปยังจุดที่มีประสิทธิภาพมากกว่า ส่วนนักเศรษฐศาสตร์อีกคนหนึ่งชื่อ จอห์น สจ๊วต มิลล์ (John Stuart Mill) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า บุคคลที่ยืนตีรับความเสี่ยงและรับผิดชอบในการบริหารจัดการธุรกิจ ในศตวรรษที่ 20 นักเศรษฐศาสตร์ชาวฝรั่งเศสที่ชื่อ โจเซฟ ชุมปีเตอร์ (Joseph Schumpeter) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า บุคคลผู้ที่เปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจและสังคมโดยการนำเอาแนวความคิดใหม่ ๆ มาลงปล้นความคิดเก่า ๆ ซึ่งจะได้สิ่งสร้างสรรค์ใหม่ ๆ ขึ้นมาพร้อมกัน อย่างไรก็ตามในที่นี้ผู้เขียนได้สังเคราะห์ความหมายของผู้ประกอบการโดยอยู่บนพื้นฐานแนวคิดของ Bloom (1956) หรือที่เรียกว่า



Bloom's taxonomy โดยได้นำความหมายของคำว่าผู้ประกอบการ จากงานวิจัยทางด้านผู้ประกอบการหลาย ๆ เล่มมาผสมผสานอย่างเป็นระบบเพื่อให้เกิดความรู้ใหม่หรือโครงสร้างที่ชัดเจนในด้านเนื้อหา โดยผู้เขียนขอเสนอความหมายของคำว่า “Entrepreneur” หรือ “ผู้ประกอบการ” ที่สำคัญ 4 ประการคือ

ประการที่ 1 ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างนวัตกรรม (Innovation) ผู้ประกอบการและนวัตกรรมมีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกันในการขับเคลื่อนความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของเศรษฐกิจ (Singh and Gaur, 2018) ผู้ประกอบการไม่ใช่เพียงเป็นเจ้าของธุรกิจ ผู้บริหารหรือนักประดิษฐ์ แต่ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้สร้างนวัตกรรมอีกด้วย โดย Schumpeter (1930) ได้มีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบการและนวัตกรรม โดยมองว่าผู้ประกอบการคือ นวัตกรรม (Innovator) โดยนวัตกรรมจะช่วยให้เกิดความเติบโตทางเศรษฐกิจ เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างนวัตกรรมใหม่ขึ้นมาแทนแบบเดิม ซึ่งสนับสนุนให้เกิดการสร้างธุรกิจเนื่องจากผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ ประดิษฐ์สินค้าและบริการใหม่ ๆ สามารถที่จะประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการที่ต้องการชนะในการประกอบธุรกิจจะต้องสร้างความเปลี่ยนแปลง ความสร้างสรรค์ และต้องหานวัตกรรม และไอเดียใหม่ ๆ อยู่เสมอ และควรมองหาวิธีใหม่ ๆ ที่จะช่วยพัฒนาธุรกิจและสินค้าที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงด้วย

ประการที่ 2 ผู้ประกอบการเป็นนักพัฒนา (development) โดย Mazla, et al. (2019) ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการในประเด็นของนักพัฒนาไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ ปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ มีบทบาทสำคัญในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Product : GDP) ของระบบเศรษฐกิจให้สูงขึ้น โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำปัจจัยการผลิตอันประกอบไปด้วย ทุน (Capital) ที่ดิน (Land) และแรงงาน (Labor) มาบูรณาการในการบริหารจัดการเพื่อผลิตสินค้าและบริการใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลทำให้มีการสร้างงาน (Employment) ให้กับระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น ทำให้แรงงานมีรายได้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังมีบทบาทในการพัฒนากระบวนการผลิต ลดของเสียจากกระบวนการผลิตให้ลดลง

และผู้ประกอบการยังเป็นผู้ที่นำความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมาใช้ในการเพิ่มผลผลิตให้เพิ่มมากขึ้น

ประการที่ 3 ผู้ประกอบการเป็นผู้แสวงหาโอกาสทางธุรกิจ (Seizing Opportunities) ในยุคปัจจุบันผู้ประกอบการต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ ผู้ประกอบการสามารถเริ่มต้นธุรกิจจากการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจด้วยการประเมินสิ่งแวดล้อมอันประกอบด้วย ตลาดใหม่ ความเปลี่ยนแปลงทางสังคม ความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และเทคโนโลยี (สันติธร ฐิริภักดี, มปป.) เพื่อนำมาพิจารณาเป็นแนวคิดทางธุรกิจ เมื่อผู้ประกอบการได้แนวคิดธุรกิจแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาปัจจัยในการลงทุนด้านอื่น ๆ เพื่อประเมินและตัดสินใจว่าการลงทุนนั้นมีโอกาสความไปได้ในทางธุรกิจอย่างไร โดยปัจจัยหลักในการลงทุนที่สำคัญคือ ปัจจัยทางการตลาด ความสามารถทางการบริหารจัดการ ความได้เปรียบในการแข่งขัน และสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

ประการที่ 4 ผู้ประกอบการเป็นผู้เปลี่ยนโอกาสทางธุรกิจให้กลายเป็นตลาด (converting opportunities to market) ดังที่ Longencker, Moore, Petty and Palich (2006) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ ไว้ว่า บุคคลที่ค้นพบความต้องการของตลาดและดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยต้องเผชิญกับความเสี่ยง มีแรงกระตุ้นผลักดันเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในนวัตกรรม และความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับ Workie, Chane, Mohammed and Birhanu (2019) ที่ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ ไว้ว่า บุคคลที่มีความสามารถในการค้นหาหรือระบุโอกาสในตลาด และสามารถเรียงลำดับความสำคัญในการใช้ทรัพยากรให้ตอบสนองต่อโอกาสที่ได้รับ และมีความสามารถในการใช้ทรัพยากรในการสร้างประโยชน์เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่คุ้มค่าในระยะยาว

จากแนวคิดพื้นฐานที่สำคัญดังกล่าว ผู้เขียนจึงให้ความหมายผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่แสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ แปลกใหม่ โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการแปลงความต้องการของตลาดให้เป็นสินค้าและบริการที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเภทของผู้ประกอบการ

นักวิชาการที่ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ประกอบการได้แบ่งผู้ประกอบการออกเป็นหลายประเภท โดยการแบ่งประเภทของผู้ประกอบการนั้นสามารถแบ่งได้บนพื้นฐาน (on the basis) ของสิ่งต่าง ๆ เช่น บนพื้นฐานของการนำไปใช้ประโยชน์ (functions) บนพื้นฐานของคุณลักษณะเฉพาะ (characteristics) และบนพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจ เป็นต้น ผู้เขียนได้ศึกษาบทความวิชาการการแบ่งประเภทผู้ประกอบการของ Tripathi, et al. (2022), Aggarwal (2024), Morris, et al. (2016) และ Guterman (2020) และได้สังเคราะห์ประเภทของผู้ประกอบการได้เป็น 5 ประเภทดังนี้

1. แบ่งตามการพัฒนาเศรษฐกิจ (Economic Development) Clarence Danhof (1949) ได้ใช้เกณฑ์ทางด้านการพัฒนาเศรษฐกิจมาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งผู้ประกอบการออกได้เป็น 4 ประเภท คือ

1.1 ผู้ประกอบการนวัตกรรม (Innovating Entrepreneurs) เป็นผู้ประกอบการที่เน้นการใช้การวิจัยเป็นฐานในการคิด เป็นผู้ที่มีความสำคัญในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือสิ่งใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการประเภทนี้สนใจในนวัตกรรมใหม่ ๆ และมีการลงทุนจำนวนมากในการวิจัยและพัฒนาในการทำเรื่องในจินตนาการให้เป็นความจริง ตัวอย่างผู้ประกอบการประเภทนี้ได้แก่ มาร์ค ซัคเคอร์เบิร์ก (Mark Zuckerberg) ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ร่วมก่อตั้งเฟซบุ๊ก และอีลอน มัสก์ (Elon Musk) ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของบริษัท สเปซเอ็กซ์และบริษัท เทสลาโมเตอร์ส เป็นต้น

1.2 ผู้ประกอบการที่ลอกเลียนแบบผู้อื่น (Imitative Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้จะเฝ้าคอยสังเกตและติดตามนวัตกรรมใหม่ ๆ หรือระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพที่ผู้ประกอบการรายอื่นใช้อยู่ และจะนำมาทำซ้ำหรือลอกเลียนแบบ ผู้ประกอบการประเภทนี้จะมีความคิดที่พร้อมจะลอกเลียนแบบนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่ประสบความสำเร็จจากผู้ประกอบการนวัตกรรม โดยจะทำการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต เทคโนโลยีให้เหมือนกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งในบางครั้งก็สามารถทำได้ดีกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเสียอีก ส่วนมากจะพบผู้ประกอบการประเภทนี้ในประเทศที่ด้อยพัฒนา

1.3 ผู้ประกอบการที่กลัวต่อการเปลี่ยนแปลง (Fabian Entrepreneur) โดย Gajapathy (2022) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการประเภทนี้ไว้ว่า เป็นผู้ประกอบการที่มีความคิดกลัวหวาดระแวง และไม่เชื่อมั่นในการปรับตัวเพื่อยอมรับนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้ในกิจการของตนเอง พวกเขาไม่มีการปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมของธุรกิจ พวกเขาขี้ดมั่น เชื่อมมั่นกับเทคนิคในการผลิตแบบเดิม ๆ ที่คุ้นเคย โดยผู้ประกอบการประเภทนี้จะยอมรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ก็ต่อเมื่อพวกเขาล้มเหลวหรือมีผลการดำเนินงานของธุรกิจ (Firm Performance) เสียหายอย่างหนักเท่านั้น ถึงจะยอมรับการเปลี่ยนแปลง

1.4 ผู้ประกอบการที่ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง (Drone Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้บางครั้งอาจจะเรียกว่า ผู้ประกอบการประเภทอนุรักษ์นิยม (Conservative) หรือประเภทค้ำแบบหัวชนฝา จะมีมุมมองแบบดั้งเดิม ไม่เปิดใจยอมรับการเปลี่ยนแปลง ไม่ต้องการเห็นการเปลี่ยนขององค์กร มีความพอใจกับรูปแบบธุรกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ไม่ต้องการปรับปรุงองค์กร ถึงแม้ว่าจะต้องพบกับความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ปฏิเสธการปรับปรุงวิธีการทำงานแบบเดิม ๆ ไม่ยอมรับโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ และยึดติดกับความคิดแบบประเพณีนิยม

2. แบ่งตามประเภททางธุรกิจ (Type of Business)

2.1 ผู้ประกอบการการค้า (Trading Entrepreneur) จะดำเนินการเกี่ยวกับกิจการทางการค้าโดยเฉพาะเรื่องช่องทางการจำหน่ายเป็นหลัก โดยจะให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตค่อนข้างน้อย แต่จะมุ่งเน้นกระบวนการขายสินค้าไปยังผู้ซื้อเป็นหลัก ผู้ประกอบการประเภทนี้มีศักยภาพที่สามารถทำการค้นหาช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของพวกเขาได้จะสามารถจำหน่ายได้ในตลาดประเภทใดได้บ้าง และยังสามารถในการกระตุ้นผู้ซื้อให้มีความต้องการซื้อสินค้าได้เป็นอย่างดี ผู้ประกอบการประเภทนี้มีความสามารถที่จะค้นหาช่องทางในการขายสินค้าต่าง ๆ ได้ทั้งภายในและต่างประเทศ นอกจากนั้นยังสามารถที่จะเปลี่ยนไอเดียและความคิดสร้างสรรค์ให้กลายเป็นเครื่องมือที่สนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของตนเองให้มียอดขายที่เพิ่มมากขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา



2.2 ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม (Industrial Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้จะให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตสินค้าและบริการเป็นหลัก มีความสามารถในการจำแนกความต้องการของผู้ซื้อสินค้าได้เป็นอย่างดีว่าผู้ซื้อมีความต้องการสินค้าและบริการประเภทใด และสามารถที่จะสร้างสินค้าและบริการนั้นเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้ประกอบการประเภทนี้จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคส่วนใหญ่ในระบบเศรษฐกิจนั้น ๆ เช่น การผลิตสินค้าประเภทอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักร เป็นต้น

2.3 ความเป็นผู้ประกอบการขององค์กร (Corporate Entrepreneur) เป็นกระบวนการขององค์กรที่ส่งเสริมและเอื้ออำนวยต่อการนำนวัตกรรมไปใช้ในองค์กร มีการจัดการความเสี่ยงในการทำธุรกิจ ตอบสนองต่อโอกาสใหม่ ๆ พัฒนาศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดใหม่ ดำเนินงานโดยใช้ความคิดใหม่ นวัตกรรมใหม่ สร้างสินค้าใหม่ และใช้กระบวนการผลิตที่พัฒนาอยู่ตลอดเวลา เป็นการส่งเสริมและการสร้างคุณค่าให้ธุรกิจจากการใช้ทรัพยากรภายใน โดยมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรภายในให้สามารถคิดและแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ เสมือนเป็นผู้ประกอบการเองโดยตรง โดยได้รับการยอมรับว่าความเป็นผู้ประกอบการขององค์กรสามารถทำให้องค์กรมีการดำเนินงานที่ดีขึ้น

2.4 ผู้ประกอบการเกษตรกร (Agricultural Entrepreneur) เป็นผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นและสนใจดำเนินการกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรรมโดยใช้เครื่องจักร ระบบชลประทาน ตลอดจนการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีมาทำการผลิตพืชผลทางการเกษตร โดยสามารถปรับปรุงวิธีการผลิตสินค้าทางการเกษตรให้มีประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้นและยังสามารถหาตลาดในการขายสินค้าเกษตรได้อีกด้วย ผู้ประกอบการประเภทนี้ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องและเป็นธุรกิจที่สนับสนุนการทำเกษตรกรรมในด้านอื่น ๆ เช่น ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเกษตรที่เป็นห้างสรรพสินค้า หรือร้านสะดวกซื้ออีกด้วย

3. แบ่งตามการใช้เทคโนโลยี (use of technology) การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในภาคส่วนต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจจะเป็นรากฐานที่สำคัญที่ทำให้ธุรกิจมีการเติบโต

ในอนาคต เราสามารถแบ่งประเภทของผู้ประกอบการตามการใช้เทคโนโลยีได้ดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการด้านเทคนิค (Technical Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้เพื่อทำให้อิเดียของตนเองเป็นจริงขึ้นมาให้ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการประเภทนี้จะให้ความสำคัญในเรื่องของการจ้างผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค เทคโนโลยี และวิศวกรรมมาช่วยในการผลิตสินค้าและบริการ และต้องการความร่วมมือทางด้านเทคโนโลยีจากผู้ประกอบการรายอื่นมาช่วยกันในการพัฒนาและผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ และจะใช้ความรู้ทางเทคโนโลยีในการวางแผนกลยุทธ์และการตัดสินใจในการสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและบริการที่ผลิตขึ้นมา

3.2 ผู้ประกอบการที่ไม่ได้มุ่งเน้นทางด้านเทคนิค (Non-Technical Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้ไม่ได้ให้ความสำคัญในการใช้เทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและบริการ แต่จะให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาช่องทางการจำหน่าย สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายสินค้าและบริการมากกว่า (Wang, et al., 2020) โดยมุ่งหวังให้ธุรกิจของตนเองสามารถอยู่รอดและเติบโตในตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง โดยผู้ประกอบการประเภทนี้ไม่จำเป็นต้องผลิตสินค้าและบริการเอง แต่นำเข้าสินค้าและบริการที่ผลิตโดยผู้อื่นมาขายผ่านช่องทางการตลาดที่ตนเองถนัดและเชี่ยวชาญเป็นพิเศษ

3.3 ผู้ประกอบการมืออาชีพ (Professional Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้ คือ ผู้ประกอบการที่ให้ความสนใจในเรื่องการจัดตั้งธุรกิจมากกว่าการให้ความสนใจในเรื่องการบริหารธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นมา และจะขายธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นมาเมื่อได้ผลตอบแทนที่สูงและจะเริ่มต้นการจัดตั้งธุรกิจใหม่ด้วยไอเดียใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา ตัวอย่างผู้ประกอบการประเภทนี้ เช่น นายทักษิณ ชินวัตร อดีตนายกรัฐมนตรีของประเทศไทยได้ซื้อหุ้นของสโมสรฟุตบอลแมนเชสเตอร์ซิตีในปี 2007 มูลค่า 80 ล้านปอนด์ และขายหุ้นให้กับซีอีโอ มัสนัวร์ นักธุรกิจจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในปี 2008 ในราคา 150 ล้านปอนด์ โดยได้กำไรถึง 70 ล้านปอนด์หรือประมาณ 4,550 ล้านบาท

4. แบ่งตามความเป็นเจ้าของ (Ownership)

4.1 ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของคนเดียว (Private Entrepreneur) เป็นผู้ประกอบที่เป็นเจ้าของกิจการที่มีขนาดเล็กหรือกลาง ที่มีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของ เป็นผู้นำเงินมาลงทุน และทำหน้าที่ทั้งความการดำเนินการ บริหารเองทั้งหมด เมื่อกิจการประสบผลสำเร็จมีผลกำไรก็จะได้รับผลประโยชน์เพียงคนเดียว ในขณะที่เดียวกันก็ยอมรับการเสี่ยงภัยจากการขาดทุนเพียงคนเดียวเช่นกัน กิจการประเภทนี้มีอยู่ทั่วประเทศจำนวนมากได้รับความนิยมสูงสุดและเป็นธุรกิจที่เก่าแก่ที่สุด การดำเนินงานไม่สลับซับซ้อน มีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจดำเนินงาน กิจการมีขนาดเล็กกว่าธุรกิจประเภทอื่น ตัวอย่างกิจการประเภทนี้ เช่น ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง ร้านเสริมสวย ร้านตัดเย็บเสื้อผ้า ร้านอาหารตามสั่ง เป็นต้น ลักษณะการทำงานและหน้าที่ตั้งแต่เป็นผู้จัดการ พนักงานขาย พนักงานเก็บเงิน ตลอดจนจดบันทึกรายการบัญชีเอง

4.2 ผู้ประกอบการรัฐกิจ (Public Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้เป็นบุคลากรของภาครัฐเป็นผู้ที่มีความสามารถและศักยภาพสูง เป็นผู้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงในการพัฒนาระบบราชการ ทั้งในระดับผู้บริหารระดับต้น และผู้บริหารระดับอาวุโส เพื่อปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการภาครัฐ โดยเพิ่มประสิทธิภาพของระบบราชการและการปฏิบัติการที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศ (ทศพร ศิริสัมพันธ์, 2560) ผู้ประกอบการรัฐกิจที่ดำเนินงานต้องทำงานโดยมีการเตรียมการณไวล่วงหน้า มีการวิเคราะห์ความเสี่ยง ประยุกต์องค์ความรู้ในแบบสหสาขาวิชาเข้ามามีใช้ในการตอบโต้กับโลกแห่งการเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันเพื่อสร้างคุณค่า มีความยืดหยุ่นและความสามารถในการตอบสนองกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างทันเวลา

4.3 ผู้ประกอบการที่ร่วมลงทุนกับผู้อื่น (Joint Entrepreneur) เป็นผู้ประกอบการที่ต้องการดำเนินการในรูปของกิจการร่วมค้า ซึ่งเกิดจากการรวมเพื่อการค้าหรือหากำไรของกิจการตั้งแต่ 2 กิจการขึ้นไป โดยการรวมตัวดังกล่าวอาจเป็น การตั้งกิจการทางการค้าร่วมกันระหว่างบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนที่เป็นนิติบุคคลด้วยกัน หรือแม้แต่ระหว่างบริษัทกับบุคคลธรรมดา ก็ได้ โดยปกติส่วนใหญ่กิจการร่วมค้าที่ทำมักไม่จดทะเบียนเป็นบริษัทใหม่กัน เพราะเริ่มง่าย ไม่เสียเวลาจดทะเบียน และที่สำคัญคือประหยัดภาษีกว่า

เนื่องจากไม่มีภาระต้อง ตั้งสำรอง 5% ทุกครั้งที่จะมีการจ่ายเงินปันผลจนกว่าจะมีเงินสำรอง 10% เพราะไม่ใช่บริษัทจำกัด ซึ่งจะทำให้บริษัทผู้เข้าร่วมจะได้รับเงินปันผลมากกว่าแบบจดทะเบียนที่เป็นบริษัทใหม่

5. แบ่งตามขนาดของธุรกิจ (Size of Enterprise)

โดย Osmeop (2019) ได้แบ่งประเภทของธุรกิจตามขนาดของธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

5.1 ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดย่อม (Micro Entrepreneur) หรือบางครั้งอาจจะเรียกว่า “ผู้ประกอบการเล็กพริกขี้หนู” ก็ได้ โดยผู้ประกอบการประเภทนี้จะเป็นเจ้าของวิสาหกิจที่มีขนาดย่อม (Micro Enterprise) ซึ่งจะมีที่มงานหรือพนักงานไม่เกิน 5 คน โดยทั้ง 5 คนจะต้องมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในส่วนต่าง ๆ ของธุรกิจ โดยจะไม่แยกหน้าที่ในการทำงานที่ชัดเจน จากข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ระบุว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีจำนวนถึง 2,644,561 ราย นับเป็นวิสาหกิจส่วนใหญ่ของประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.74 ของจำนวนผู้ประกอบการรวมทั้งประเทศ ส่วนใหญ่เป็นกิจการในรูปแบบธุรกิจส่วนบุคคล 2,253,132 ราย กิจการในรูปแบบนิติบุคคลมีจำนวน 391,429 รายโดยผู้ประกอบการประเภทนี้จะมี ความหลงใหล (Passion) ในธุรกิจนั้นเป็นรากฐาน โดยธุรกิจจะมีแนวคิด ไอเดียมาจาก ผู้ก่อตั้ง และผู้ประกอบการประเภทนี้จะคิดเสมอว่าสินค้าและบริการของพวกเขาจะสามารถแก้ไขปัญหาที่ลูกค้าประสบอยู่ (Pain Point) ได้อย่างไร ขณะเดียวกันขนาดของธุรกิจที่มีขนาดเล็กจะช่วยให้ผู้ประกอบการปรับตัวได้ง่าย เพราะต้องพึ่งพาตนเองเป็นส่วนใหญ่

5.2 ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดย่อม (Small-Scale Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้จะบริหารกิจการในภาคการผลิตสินค้าที่มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100 ล้านบาท ส่วนกิจการในภาคการค้าและบริการมีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 30 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดย่อมเปรียบเสมือนส่วนหนึ่งของธุรกิจชุมชน เพราะมีการผลิตสินค้าและบริการจำนวนมาก เป็นวิสาหกิจที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนและประเทศ ช่วยสร้างงาน สร้างนวัตกรรม กระตุ้นให้เกิดการแข่งขันทางเศรษฐกิจ และที่สำคัญคือการช่วยเหลือ



ธุรกิจขนาดใหญ่ให้ผลิตสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น เพราะธุรกิจขนาดใหญ่นั้นไม่อาจทำหน้าที่ครบได้ทุกอย่าง บางอย่างจึงจำเป็นต้องพึ่งพาธุรกิจขนาดย่อมในการจัดจำหน่าย การขาย ปัจจัยการผลิต และการบริการ แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการประเภทนี้ย่อมต้องพบกับปัญหาและข้อจำกัดหลายประการ เช่น ปัญหาด้านการตลาด การขาดแคลนเงินทุน การขาดแคลนแรงงาน ข้อจำกัด ด้านเทคโนโลยี ข้อจำกัดด้านการจัดการ

5.3 ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดกลาง (Medium-Scale Entrepreneur) ผู้ประกอบการประเภทนี้จะบริหารกิจการที่มีรายได้ต่อปีมากกว่า 100 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท มีการจ้างงานมากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน ลักษณะของผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดกลางที่แตกต่างจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดย่อมก็คือ มีการจ้างแรงงานที่มากกว่า มีการมอบอำนาจในการตัดสินใจให้กับผู้จัดการเพิ่มขึ้นแทนที่เจ้าของจะตัดสินใจทุกเรื่อง การบริหารจัดการในองค์กรจะมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น จะมีการมอบหมายงานให้กับสมาชิกในองค์กรมากขึ้น จะมีการจ้างผู้เชี่ยวชาญและมีการลงทุนในเทคโนโลยีที่มากขึ้น และจะมีการปรับปรุงกระบวนการทำงานโดยลดขั้นตอนการทำงานให้เหลือเฉพาะที่สำคัญ (Streamline Operations)

5.4 ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจขนาดใหญ่ (Large-Scale Entrepreneur) วิสาหกิจขนาดใหญ่จะมีบทบาทสำคัญในเศรษฐกิจระดับสากล โดยเฉพาะอย่างยิ่งสามารถจ้างงานจำนวนมาก ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการทำให้เกิดรายได้ที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตามธรรมชาติของวิสาหกิจขนาดใหญ่จะมีการปรับปรุงและพัฒนาองค์กรให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้นการดำเนินงานและการจัดการของวิสาหกิจประเภทนี้จะมุ่งเน้นที่การค้นหากฎทางธุรกิจและการผลิตสินค้าและบริการที่มีความท้าทายไม่เหมือนใครในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ผู้ประกอบการประเภทนี้จะบริหารวิสาหกิจที่มีการจ้างงานจำนวนมาก จะมีสายการบังคับบัญชาที่ยาวกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง มีการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจำนวนมากในแต่ละวัน วิสาหกิจประเภทนี้จะมีลูกค้าเป็นจำนวนมากเนื่องจากเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ มีการใช้ทรัพยากรจำนวนมากในการผลิต และมีการ

ผลิตสินค้าและบริการที่หลากหลาย วิสาหกิจประเภทนี้ส่วนใหญ่จะมีการลงทุนร่วมกับบริษัทข้ามชาติ วิสาหกิจประเภทนี้จะมี ความสามารถเข้าถึงเงินทุน เทคโนโลยี และสร้างทรัพย์สินทางปัญญาได้มากกว่าวิสาหกิจประเภทอื่น ตัวอย่างของวิสาหกิจขนาดใหญ่จะเป็นการลงทุนร่วมกับบริษัทข้ามชาติ เช่น Apple, Amazon และ Coca-Cola เป็นต้น

รูปแบบผู้ประกอบการในอนาคต

พลังของผู้บริโภคมีผลต่อธุรกิจอย่างมาก การตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคเป็นโจทย์ใหญ่ที่ทุกธุรกิจให้ความสำคัญ ซึ่งองค์กรธุรกิจพยายามทำความเข้าใจลูกค้าและพฤติกรรมของตลาดอยู่เสมอ ถ้าภาพรวมของธุรกิจในประเทศดีมีกำไรก็จะเป็นสัญญาณที่ดีที่ชี้ให้เห็นว่าเศรษฐกิจกำลังเติบโตไปในทิศทางบวก นักลงทุนก็อยากลงทุนเพิ่มมากขึ้น เป็นการกระตุ้นให้การเติบโตของอุตสาหกรรม และการจับจ่ายใช้สอย เกิดการจ้างงาน แต่วันนี้ธุรกิจไทยกำลังเผชิญกับความเสี่ยง รวมถึงเทคโนโลยีดิจิทัลที่เป็นได้ทั้งโอกาส และภัยคุกคามธุรกิจในอนาคตกลายเป็นว่าธุรกิจของไทยโตช้า ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลให้ธุรกิจปรับตัวไม่ทัน อาจส่งผลเสียต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว การสำรวจปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ครอบคลุมทุกมิติไม่ว่าจะเป็นด้านสังคม สิ่งแวดล้อม เทคโนโลยี เศรษฐกิจ และการเมือง เพื่อประกอบเป็นฉากทัศน์ในอนาคตจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการต้องมองว่าเศรษฐกิจโลกมีประเด็นใดบ้าง ต้องทำ Scenario planning หรือภาพเหตุการณ์จำลองในอนาคตอย่างไร ดังนั้นภาพเหตุการณ์จำลองที่จะเกิดขึ้นในอีก 5 ปี 10 ปี 15 ปี และ 20 ปีข้างหน้า นั้นเปรียบเสมือนเข็มทิศนำทางว่าถ้าเราจะไปเจอเหตุการณ์ของภาพนี้จะมีสัญญาณอะไรบางอย่างบอกเราล่วงหน้าก่อน ทำให้เราเตรียมตัวและเอาชนะและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ในระยะยาว โดยผู้ประกอบการในอนาคตจะมี 8 รูปแบบ ดังนี้ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม, 2567)

1. ผู้ประกอบการที่ใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม (neo-ecological) แนวโน้มในอนาคตผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับธุรกิจที่ให้ความสำคัญ

ใจกับสิ่งแวดล้อม ธุรกิจใดก็ตามที่ทำลายสิ่งแวดล้อมผู้บริโภคจะไม่ซื้อ ดังนั้นสินค้าและบริการที่นำเสนอภาพลักษณ์ของการเอาใจใส่สิ่งแวดล้อมจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม และได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคในวงกว้าง ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัสดุที่ Recycle ได้ กระบวนการผลิตที่ประหยัดพลังงานหรือลดการปล่อยมลพิษ หรือการดำเนินธุรกิจเพื่อสนับสนุน Circular economy

2. ผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นจริยธรรม (ethical operation) ธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับจริยธรรม ความโปร่งใส จะได้รับการปกป้องจากผู้บริโภค หรืออาจจะกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า องค์กรที่ยึดมั่นในความสุจริต โปร่งใส และมีจริยธรรมใน การทำธุรกิจ จะได้รับการสนับสนุนและการปกป้องจากภาคประชาสังคม การดำเนินธุรกิจนับจากนี้เป็นต้นไปต้องมุ่งเน้นความซื่อสัตย์สุจริต แสดงความโปร่งใสในการดำเนินงาน การปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้วยความยุติธรรม เสมอภาค และไม่เอารัดเอาเปรียบ หากมีประเด็นที่สร้างความไม่พอใจของสังคมเพียงครั้งเดียวอาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจจนต้องปิดกิจการได้

3. ผู้ประกอบการที่เห็นช่องทางการให้บริการแบบดิจิทัล (digital touchpoint) เป็นธุรกิจที่เป็นการเติบโตของเทคโนโลยีดิจิทัล องค์กรธุรกิจสามารถออกสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่จะตอบสนองต่อผู้บริโภคได้รวดเร็วขึ้น และสามารถสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการได้มากขึ้น จำเป็นต้องพัฒนาช่องทางเพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม นอกจากจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าแล้ว ยังเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้ องค์กรสามารถเรียนรู้และเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ช่องทางการติดต่อระหว่างผู้บริโภคและผู้ขายในอนาคตจะเปลี่ยนไปสู่ Online Platform โดยสมบูรณ์ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร การใช้บริการ รวมไปถึงการสื่อสารระหว่างลูกค้ากับธุรกิจ ซึ่งนอกจากจะสร้างความสะดวกรวดเร็ว และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงทีแล้ว Digital Touch Point ยังช่วยให้องค์กรสามารถรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า เพื่อนำไปวิเคราะห์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้แก่ลูกค้า รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่โดนใจลูกค้าเฉพาะกลุ่มได้เป็นอย่างดี

4. ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการใช้ข้อมูลวิเคราะห์ลูกค้าเชิงลึก (big data analytics and AI) องค์กรธุรกิจต้องวิเคราะห์ข้อมูลว่า มีโอกาสอะไรบ้างที่สามารถสร้างความได้เปรียบสร้างนวัตกรรมที่สามารถเอาชนะคู่แข่งทางธุรกิจได้ ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่และการใช้ปัญญาประดิษฐ์ จะเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่องค์กรยุคใหม่ใช้ในการค้นหาโอกาสทางธุรกิจ สร้างความแตกต่างในสินค้าและบริการ รวมถึง การสร้างนวัตกรรมที่เหนือความคาดหมาย" ข้อมูลเป็นหัวใจสำคัญของการประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจในโลกยุคใหม่ ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถแจ้งเกิดและยกระดับตัวเองขึ้นมาเทียบเคียงบริษัทยักษ์ใหญ่ได้โดยใช้ Big Data เป็นอาวุธคู่กาย การวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่สามารถใช้ได้ในหลากหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็น การจับพฤติกรรมลูกค้า การค้นหาส่วนแบ่งตลาดใหม่ ๆ การอ่านใจคู่แข่ง การวางจุดขายของตัวเอง รวมถึง การเฝ้าระวังความเสี่ยงหรือภัยคุกคามที่มองไม่เห็น โดยเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์จะมีบทบาทสำคัญในการใช้ประโยชน์จากข้อมูลจำนวนมากมหาศาล

5. ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการจัดการรูปแบบการจ้างงานที่มีความยืดหยุ่น (On-Demand Workforce) เมื่อสังคมเกิดการชะงักงันจากโรคโควิด ผู้ประกอบการก็จะเริ่มบอกว่าเราไม่ต้องทำงานเต็มเวลาก็ได้ รูปแบบธุรกิจก็จะไม่ใช่เป็นการจ้างงานระยะยาวแล้ว อาจจะเป็นสัญญาจ้างเป็นงาน ๆ ไป ดังนั้นการกำหนดรูปแบบการจ้างงานที่มีความยืดหยุ่น จะช่วยให้องค์กรสามารถจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังสามารถดึงดูดคนรุ่นใหม่ รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเข้ามาทำงานได้ง่ายขึ้น ปัจจุบันภายนอกมีการเปลี่ยนแปลงเหนือความคาดหมายส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างรวดเร็วและรุนแรง ผู้ประกอบการต้องพยายามลดผลกระทบลงให้น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้และต้องฟื้นตัวให้เร็วที่สุด ส่วนหนึ่งของการปรับเปลี่ยนเพื่อยืดหยุ่นคือการบริหารจัดการแรงงานที่มีความยืดหยุ่นสูงแต่ยังคงไวซึ่งประสิทธิภาพในขณะเดียวกันก็สามารถตอบสนอง Life Style ของแรงงานยุคใหม่ด้วย การจ้างแรงงานประจำจึงอาจถูกแทนที่ด้วยการจ้างรูปแบบใหม่ ๆ เช่น การจ่ายค่าตอบแทนตามจำนวนชิ้นงานหรือตามเวลาการทำงานแต่มีกลยุทธ์ในการจูงใจแรงงานไว้กับองค์กร เช่น Loyalty Program



6. ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต (Smart Production) องค์การธุรกิจพยายามค้นหาเทคโนโลยีที่จะนำมาลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้มากที่สุด ผู้ประกอบการที่นำแนวคิดอุตสาหกรรม 4.0 มาประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสมกับบริบทของตนเอง จะทำให้กระบวนการผลิตมีความยืดหยุ่น ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่าง ฉับไว ความก้าวหน้าอย่างก้าวกระโดดของเทคโนโลยีในด้านประสิทธิภาพหรือความสามารถ ในขณะที่การเข้าถึงเทคโนโลยีมีต้นทุนที่ลดลงอย่างมาก ส่งผลให้องค์กรตัดสินใจนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตมากขึ้น การพัฒนาระบบการผลิตอัจฉริยะจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารจัดการในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นการจ้างแรงงาน การพัฒนาทักษะของพนักงาน หรือการจัดการข้อมูลสารสนเทศ ระบบการผลิตอัจฉริยะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะนำองค์กรไปสู่รูปแบบธุรกิจดิจิทัลในท้ายที่สุด

7. ผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นเครือข่ายดิจิทัลเพื่อการขนส่งไร้พรมแดน (Micro Supply Chain) การที่องค์กรธุรกิจเป็นผู้ประกอบการเล็ก ๆ ไม่จำเป็นต้องมี Supplier หลายเจ้า ด้วยเทคโนโลยีของการติดต่อสื่อสาร เทคโนโลยีการขนส่งทำให้เราติดต่อ Supplier ได้ทั่วโลก โดยที่องค์กรธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีสต็อกสินค้า โดยในช่วงที่ผ่านมา ธุรกิจอีคอมเมิร์ซได้รับความนิยมทำให้เกิดธุรกิจสตาร์ทอัพแนวใหม่ขึ้นมาเรียกว่า ธุรกิจ Fulfillment บริการคลังสินค้าพร้อมจัดส่ง เป็นการบริการที่อำนวยความสะดวกเพื่อธุรกิจค้าขายออนไลน์ในเรื่องของพื้นที่การจัดเก็บ การแพ็คสินค้า และจัดส่งสินค้าเป็นการบริหารจัดการเรื่องโลจิสติกส์ให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนต่ำลง

8. ผู้ประกอบการที่สามารถเปลี่ยนธุรกิจจากการผลิตสินค้าให้เป็นการให้บริการ (Everything as a Service: EaaS) โดยผู้ประกอบการจะไม่ผลิตสินค้าเพื่อขายแล้ว แต่จะให้บริการจากสินค้านั้น แล้วเก็บเงินแทน โดย Everything as a Service คือการให้บริการในทุก ๆ อย่าง โดยอาศัยหลักการและจุดเด่นของ Cloud Computing นำมาใช้ประโยชน์ โดยมีผู้ให้บริการได้เปิดบริการต่าง ๆ ให้กับผู้ใช้งานได้นำมาใช้ในการทำงานบนระบบต่าง ๆ เช่น ระบบธุรกิจผ่านระบบอินเทอร์เน็ตเพื่อช่วยเหลือ และส่งเสริม

การทำงานของระบบ หรือการใช้แอปพลิเคชันต่าง ๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต เช่น การใช้แอปพลิเคชันเอกสารบนเว็บเบราว์เซอร์ จุดเด่นของบริการต่าง ๆ ที่ให้ผู้ให้บริการใช้ ก็จะมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน มีเป้าหมายผู้ใช้ที่แตกต่างกัน และมีหลักการในการแก้ไขปัญหาในชีวิตให้แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น เมื่อผู้ใช้งานต้องการใช้งานโปรแกรมบัญชี โปรแกรมวิเคราะห์ยอดขาย ดังนั้น ผู้ใช้งาน (Client) ต้องการ (Request) การใช้งานโปรแกรม (Software) ดังนั้นผู้ให้บริการ (Service) ก็ทำการสร้างโปรแกรมให้ตามความต้องการ (Software-as-a-Service: SaaS) ซึ่งผู้ใช้งานไม่จำเป็นต้องรู้ว่าซอฟต์แวร์นี้ไปติดตั้งบนเครื่อง Server อะไร เป็น Linux หรือ Windows มีการติดตั้ง Plug-in อะไรเพิ่มเติม ต้องเชื่อมต่อกับ Database อะไร ผู้ใช้งานต้องการแค่ Username และ Password ที่สามารถเข้าไปใช้งานโปรแกรมนั้นได้ และมีฟังก์ชันที่ใช้งานได้ตามที่ต้องการเท่านั้นเอง หน้าที่การเตรียมเป็นของผู้ให้บริการที่จะจัดเตรียมเอาไว้ให้ ตัวอย่างของ SaaS ได้แก่ Salesforce, Amazon หรือพวก Google, Hotmail เป็นต้น

บทบาทของผู้ประกอบการต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

ผู้ประกอบการถือว่าเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจในแต่ละประเทศ ผู้ประกอบการมีส่วนในการช่วยสร้างนวัตกรรมและทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ สร้างความมั่นคง เปิดโอกาสให้แรงงานได้มีงานทำ ผู้ประกอบการเปรียบเสมือนเครื่องยนต์ที่มีประสิทธิภาพในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ บทบาทที่สำคัญของผู้ประกอบการที่มีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจมีดังนี้ Benade et al., (2014) และ Dhaliwal (2016)

1. การสร้างโอกาสให้คนอื่นได้มีงานทำ (Employment Opportunities)

ผู้ประกอบการนอกจากจะทำให้ตนเองมีงานทำแล้วยังมีบทบาทสำคัญในการมอบงานให้คนอื่นได้มีงานทำด้วย นอกจากนั้นยังสร้างสรรค์งานใหม่ ๆ ที่ใช้คนและวัตถุดิบจากธรรมชาติในประเทศนั้น ๆ มาผลิตสินค้าและบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนที่อยู่ในพื้นที่ในชนบทและห่างไกลความเจริญจะไม่มีความรู้ ความสามารถในการผลิตสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการจะมีส่วนสำคัญในการสร้างงานให้กับผู้คนเหล่านั้นได้มีงานทำอย่าง

ยั่งยืน เมื่อแรงงานเหล่านี้มีงานทำก็จะเกิดทักษะในการทำงาน มีความเชี่ยวชาญส่งผลทำให้องค์กรมีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง รายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งท้ายที่สุดจะทำให้เศรษฐกิจมีการเติบโต และมีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น

2. การสร้างรายได้และลดปัญหาสังคม (Income Generation and Social Problems)

กิจกรรมของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะเพิ่มระดับรายได้และคุณภาพชีวิตให้ได้ตามเกณฑ์มาตรฐานของชุมชนนั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ค้นหาโอกาสทางธุรกิจเพื่อสร้างความมั่งคั่งให้กับประเทศ ถ้าคนในประเทศนั้น ๆ มีงานทำก็จะมีเงินในการจ่ายภาษีให้กับรัฐบาล จะส่งผลให้รัฐบาลมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เมื่อคนมีงานทำมากขึ้นก็จะทำให้ปัญหาเรื่องอาชญากรรมลดลง ทำให้ประเทศมีความปลอดภัยจะส่งผลทำให้มีนักท่องเที่ยวจากต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศเพิ่มมากขึ้น ยังมีนักท่องเที่ยวจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้นจะทำให้มีการจ้างงานในประเทศเพิ่มสูงขึ้น

3. การเพิ่มผลผลิตและการเติบโตของเศรษฐกิจ (higher productivity and economic growth)

อุตสาหกรรมหลายประเภทสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีราคาต่ำ ซึ่งเกิดจากผู้ประกอบการที่มีการนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาสร้างสินค้าเพื่อสนองต่อการบริโภคภายในประเทศและส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ผู้ประกอบการสามารถผลิตสินค้าโดยใช้ทรัพยากรจากท้องถิ่นมาแปลงสภาพเป็นสินค้าที่มีคุณภาพถือได้ว่าเป็นการเพิ่มมูลค่า (value) ให้กับสินค้าได้โดยตรง ส่งผลให้สินค้านั้นมีราคาที่สูงขึ้นและยังมีการจ้างงานเพิ่มในเวลาเดียวกันอีกด้วย นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังเป็นผู้สร้างประดิษฐ์กรรม (Invention) และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทรัพยากรในพื้นที่นั้น ๆ ในการนำมาสร้างสินค้าที่มีประสิทธิภาพสูง

4. การเพิ่มปริมาณการส่งออกและลดปริมาณ การนำเข้า (increases in export and less dependence on imports)

ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำในการพัฒนาตลาดใหม่ ๆ โดยจะนำสินค้าที่เหลือจากการบริโภคภายในประเทศส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่รัฐบาลได้ทำสัญญาตกลงการซื้อขายระหว่างประเทศและสนับสนุนให้มีการส่งออกจะส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนในการผลิตและส่งออก

สินค้าไปยังตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศได้เพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบันประเทศกำลังพัฒนาหลาย ๆ ประเทศต้องพึ่งพาการนำเข้าจากประเทศที่พัฒนาแล้ว ทำให้ปริมาณเงินไหลออกไปยังต่างประเทศ ดังนั้นปริมาณการส่งออกจะต้องมากกว่าปริมาณการนำเข้าถึงจะทำให้เกิดความความได้เปรียบในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ (Economic Advantage) โดยรายได้จากการส่งออกจะเป็นตัวช่วยกระตุ้นให้เศรษฐกิจเติบโตขึ้น

นอกจากนี้ผู้เขียนมีข้อสังเกตว่าบทบาทของผู้ประกอบการต่อการพัฒนาเศรษฐกิจนั้นยังมีมากกว่าประเด็นที่ได้กล่าวมาข้างต้น โดยผู้ประกอบการยังมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในมิติอื่น ๆ อีก ได้แก่

5. การช่วยเหลือในการพัฒนาชุมชน (Contributing to Community Development)

ผู้ประกอบการสามารถช่วยเหลือสังคมได้ผ่านการให้ความร่วมมือในการดำเนินการรับผิดชอบต่อสังคม โดยสามารถช่วยเหลือและสนับสนุนในการพัฒนาโครงสร้างทางกายภาพที่มีความจำเป็นต่อชุมชน เช่น ศูนย์สุขภาพ ศูนย์ฝึกอบรมและให้คำปรึกษาความรู้ทางด้านธุรกิจ สำหรับในประเทศไทยตัวอย่างผู้ประกอบการที่ช่วยเหลือสังคม ได้แก่ บริษัทซิชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้เปิดศูนย์พักคอยที่ชื่อว่า “ต้นปัน” ในการสร้างห้องควบคุมแรงดันให้ปลอดเชื้อ ห้อง Oxygen High Flow และห้องสำหรับล้างไตเพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยโควิด-19 ในขณะที่บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) ได้ทำความร่วมมือกับโรงพยาบาลราชวิถีร่วมกันพัฒนาต้นแบบห้องไอซียู โมดูลาร์ (Modular ICU) เพื่อช่วยแยกผู้ป่วยโควิด-19 ออกจากผู้ป่วยปกติ และช่วยปกป้องบุคลากรทางการแพทย์ที่ต้องดูแลคนไข้ได้อย่างปลอดภัยยิ่งขึ้น

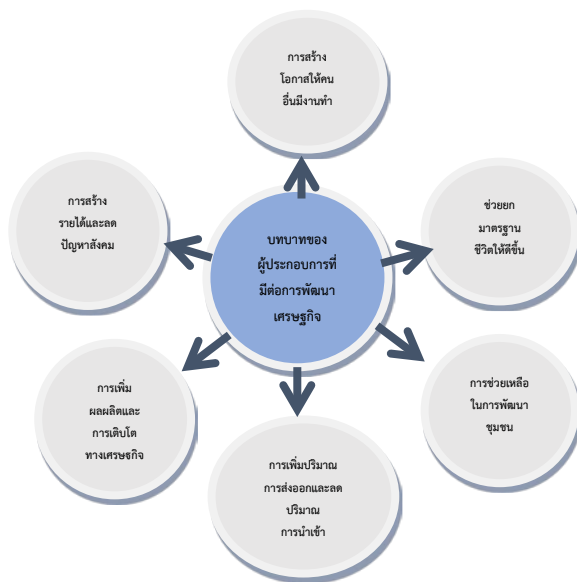
6. ช่วยยกระดับมาตรฐานชีวิตให้ดีขึ้น (Raise Standards of Living)

ผู้ประกอบการจะค้นหาความต้องการของของผู้บริโภคในตลาดและจะใช้นวัตกรรมในการสร้างสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านั้น ผู้ประกอบการจะสร้างธุรกิจใหม่ และมีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้แรงงานเหล่านั้นได้รับค่าจ้างและนำไปใช้จ่ายในการซื้อสินค้าและบริการในชุมชน ทำให้เกิด



ความมั่งคั่ง (wealth) แก่ประชากร และยังเป็นการเพิ่มมาตรฐานชีวิตของทุกคนในระบบเศรษฐกิจให้ดีขึ้น

กล่าวโดยสรุปได้ว่าบทบาทของผู้ประกอบการที่สำคัญทั้ง 6 ด้านนั้นซึ่งประกอบไปด้วย การสร้างโอกาสให้คนอื่นมีงานทำ สร้างรายได้และลดปัญหาสังคม การเพิ่มปริมาณการส่งออกและลดปริมาณการนำเข้า การช่วยเหลือในการพัฒนาชุมชน และช่วยยกมาตรฐานชีวิตให้ดีขึ้นมีอิทธิพลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 บทบาทของผู้ประกอบการที่มีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

สรุป

ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผลการดำเนินงานของธุรกิจประสบความสำเร็จ เป็นตัวเร่งทำให้เศรษฐกิจมีความเติบโต ทำให้รายได้ประชาชาติเพิ่มขึ้น เป็นผู้ส่งเสริมให้เกิดการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ ขึ้นมา โดยผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่แสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาดให้เป็นสินค้าและบริการที่สนองตอบต่อความต้องการของตลาด ผู้ประกอบการสามารถแบ่งเป็น 5 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่ การแบ่งตามการพัฒนาเศรษฐกิจ การแบ่งตามประเภทของธุรกิจ การแบ่งตามการใช้เทคโนโลยี การแบ่งตามความเป็นเจ้าของ และการแบ่ง

ตามขนาดของธุรกิจ ในขณะที่รูปแบบผู้ประกอบการในอนาคตนั้นจะต้องใส่ใจสิ่งแวดล้อม มุ่งเน้นจริยธรรม เห็นช่องทางการให้บริการแบบดิจิทัล มีความสามารถในการใช้ข้อมูลวิเคราะห์ลูกค้าเชิงลึก มีความสามารถในการจัดการการจ้างงานที่มีความยืดหยุ่น

มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต มุ่งเน้นเครือข่ายดิจิทัลเพื่อการขนส่งไร้พรมแดน และมีความสามารถเปลี่ยนธุรกิจจากการผลิตสินค้าให้เป็นการให้บริการ ผู้ประกอบการมีบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ คือ สร้างโอกาสให้คนอื่นได้มีงานทำ สร้างรายได้และลดปัญหาสังคม เพิ่มผลผลิตและการเติบโตของเศรษฐกิจ เพิ่มปริมาณการส่งออกและลดปริมาณการนำเข้า ช่วยเหลือ ในการพัฒนาชุมชน ช่วยยกมาตรฐานชีวิตให้ดีขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2566). *ผู้ประกอบการยุคใหม่ทำอย่างไรจึงจะสำเร็จ วิถีคิดจากธุรกิจที่สำเร็จจริง*. สืบค้นจาก <https://nec.dip.go.th/ebook/book12/book12.pdf>.
- ทศพร ศิริสัมพันธ์. (2560). *ระบบราชการ 4.0 กับการสร้างนวัตกรรมและความเป็นผู้ประกอบการภาครัฐ*. สืบค้นจาก <https://www.dpe.go.th/manual-files-401291791810>.
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม. (2567). *8 เทรนด์ผู้ประกอบการต้อง เปลี่ยนและ 4 ฉากทัศน์ในอนาคต*. สืบค้นจาก <https://www.youtube.com/watch?v=TwDD9M5BCJg>.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2564). *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รายเดือน พ.ศ. 2564*. สืบค้นจาก <https://opendata.nesdc.go.th/en/dataset/sme-mreport-2564>.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2565). *รายงานสถานการณ์ MSME*. สืบค้นจาก <https://data.go.th/dataset/gdpublish-msme-outlook>.
- สันติธร ภูริภักดี. (ม.ป.ป.). *การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัย กรุงเทพ.



- Aggarwal, C. (2024). 15+ Different Types of Entrepreneurs. Retrieved December 22, 2024, from <https://images.shiksha.com/mediadata/articleCtaPdf/141505.pdf?v=1698786416>.
- Benade, L., Gardner, M., Tescher, C., & Gibbons, A. (2014). 21st century learning in New Zealand: Leadership insights and perspectives. *Journal of Educational Leadership Policy and Practice*, 29 (4), 47-60.
- Bloom, B.S. (1956). *Taxonomy of Educational Objectives, Handbook The Cognitive Domain*. David McKay: New York.
- Danhof, C. H., (1949). American Evaluations of European Agriculture. *Journal of Economic History, Cambridge University Press*, 9(S1), 61-71.
- CPA Ireland. (2022). *Importance of entrepreneurship*. Retrieved July 15, 2024, from <https://www.cpaireland.ie/CPAIreland/media/Education-Training/2022%20Examinations/Articles%202022/FL-MF-Importance-of-entrepreneurship.pdf>.
- Dhaliwal, A. (2017). Role of entrepreneurship in economic development. *International Journal of Scientific Research and Management*, 4(6), 4262-4269.
- Gajapathy. V. (2022). *A brief study on types of entrepreneurs*. *International Journal of Innovative Research in Engineering and Management*, 9(3): 8-12.
- Guterman, A. (2021). *Definitions and types of entrepreneurship*. Retrieved December 20, 2024, from https://www.researchgate.net/publication/354821821_Definitions_and_Types_of_Entrepreneurship.
- Longencker, J.G., Moore, C. W., Petty, J. W., & Palich, L. (2006). Ethical attitudes in small businesses and large corporations: Theory and empirical findings from a tracking study spanning three decades. *Journal of Small Business Management*, 44(2): 167-183.
- Mazla, M. I., Jabor, M. K., Tufail, K., Yakim, A. F., & Zainal, H. (2019). The roles of creativity and innovation in entrepreneurship. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 470, 213-217.
- Morris, M.H., Neumeyer, X., Jang, Y. & Kuratko, D.F. (2016). Distinguishing types of entrepreneurial ventures : An identity-based perspective. *Journal of Small Business Management*, 56(3), 1-22.
- Singh, S. K., & Gaur, S. S. (2018). Entrepreneurship and innovation management in emerging economies. *Management Decision*, 56(1), 2-5.
- Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP). (2019). Executive summary white paper on SME 2019. Retrieved December 20, 2024, from https://en.sme.go.th/upload/mod_download/download-20190919092631.pdf.
- Tripathi, M. A., Tripathi, R., Sharma, N., Singhal, S., Jindal, M., & Aarif, M. (2022). A brief study on entrepreneurship and its classification. *International Journal of Health Sciences*, 6(S2).
- Wang, C., Lee, Y. L., Hui Yap, J. B., Wood, L. C., & Rahman, H.A. (2020). Non-technical innovation and entrepreneurship in project-based small service firms. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 23(1): 1-13.
- Workie, B., Chane, M., Mohammed, M. & Birhanu, T. (2019). *Entrepreneurship*. Retrieved July 22, 2024, from <https://www.coursesidekick.com/business/17047071>.