

การศึกษาเปรียบเทียบความเป็นผู้ประกอบการ

ระหว่างธุรกิจไทยกับญี่ปุ่น :

ในแง่บทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ*

ไว อามรمان**

บทความนี้ทำการเปรียบเทียบความเป็นผู้ประกอบการระหว่างธุรกิจไทยกับญี่ปุ่น โดยมองในแง่ความเป็นผู้ประกอบการที่มีบทบาทต่อกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจที่ผ่านมา เป็นการศึกษา โดยใช้ข้อมูลจากกรณีศึกษาธุรกิจและประวัติธุรกิจ โดยทั่วไปทฤษฎีความเป็นผู้ประกอบการมักจะให้ความสนใจต่อด้านบุคคลในเรื่องแรงจูงใจ และการตัดสินใจของผู้ประกอบการ นอกจากนี้การศึกษาเรื่องผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะอธิบายในเชิงความสัมพันธ์กับวัฒนธรรม ดังเช่น Brigitte Berger (1991) ได้กล่าวไว้ว่า “วัฒนธรรมเป็นผู้ชี้แนะ และผู้ประกอบการเป็นตัวเร่ง” ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสังคมเศรษฐกิจจะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในทางความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมของคนในสังคมนั้น ๆ ดังตัวอย่างเช่น การปฏิวัติอุตสาหกรรมในโลกตะวันตกเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงความคิดของคนในสังคมนั้นขึ้นก่อน (Macfarlane, 1987) นอกจากนี้งานการศึกษาเกี่ยวกับแนวความคิดเรื่องความเป็นผู้ประกอบการปรากฏในงานที่สำคัญ เช่น Weber (1905), David McClelland (1964), Alexander Gerschenkron (1966), Talcott Parson และ Neil Smelter (1956) Fred W. Riggs (1964), Evert H. Hagen (1968), Hansfried Kellner (1991)

ในบทความนี้จะให้ความสนใจบทบาทความเป็นผู้ประกอบการในการพัฒนาเศรษฐกิจ ตามแนวคิดของ Schumpeter (1961) และ Hideichiro Nakamura (1986)

1. แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาเรื่องความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

พลวัตและเศรษฐกิจเกิดจากการเปลี่ยนแปลงตัวแปรด้านประชากร เทคโนโลยี หรือทรัพยากร ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมีบทบาทในการสร้างธุรกิจใหม่ ค้นหาทรัพยากรใหม่ หรือพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ (Schumpeter, 1961) ประเด็นสำคัญของการศึกษาเรื่อง ความเป็นผู้ประกอบการมักจะอยู่ที่คำถามว่า ทำไมพวกเขาจึงมีลักษณะอย่างนั้น และทำไมพวกเขาจึงมีพฤติกรรมดังกล่าว ซึ่งได้มีการพยายามในการอธิบายในเชิงความสัมพันธ์กับความคิดของสังคม A.H. Cole (1959) ได้ชี้ให้เห็นว่าปัจจัยซึ่งมีผลกำหนดความเป็นผู้ประกอบการนั้น คือ สภาพสังคม (Social

* บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายงานการวิจัยเรื่อง การศึกษาเปรียบเทียบความเป็นผู้ประกอบการระหว่างธุรกิจไทยกับญี่ปุ่น : ในแง่บทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ และเป็นเอกสารประกอบการสัมมนาทางวิชาการ “ทิศทางการวิจัยเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในศตวรรษที่ 21” ณ สถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปทุมธานี วันที่ 5 สิงหาคม 2542

** รองศาสตราจารย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Conditioning) โครงสร้างอุตสาหกรรม (Entrepreneurial Stream) และองค์การ (Organization) ซึ่งปัจจัยทั้ง 3 จะส่งผลต่อลักษณะและพฤติกรรมของผู้ประกอบการ

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทั้งสามในเรื่องผู้ประกอบการนั้นพบในงานสำคัญ เช่น Landes (1949) อธิบายพฤติกรรมของผู้ประกอบการฝรั่งเศสว่า ทำให้เศรษฐกิจล้าหลัง เพราะเป็นการบริหารแบบครอบครัว มีความสนใจเรื่องเสถียรภาพ และความซื่อสัตย์ ตลอดจนร่วมมือระหว่างกลุ่มธุรกิจมากกว่าการแบ่งปัน จึงทำให้ระบบการผลิตของฝรั่งเศสไม่ก้าวสู่การผลิตเชิงปริมาณ (Mass Production) Smelser (1956) ได้อธิบายการเปลี่ยนแปลงช่วงการปฏิวัติ อุตสาหกรรมของอังกฤษ เกิดจากเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมทางความคิด ส่วน Gerschenkron (1962) อธิบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศล้าหลัง ซึ่งมักมีความคิดชาตินิยมหรือสังคมนิยม มักจะสร้างโครงสร้างเชิงระบบช่วยสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรม ทำให้เกิดการพัฒนาศรษฐกิจเร็วมีอัตราการเติบโตสูง งานที่สำคัญอีกท่านหนึ่งคือ Chandler ศึกษาการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจของอเมริกา ซึ่งอธิบายการพัฒนาเศรษฐกิจ แสดงให้เห็นการขยายตัวทางโครงสร้างภายใน แทนการใช้กลไกตลาด

ปัจจัยทั้งด้านวัฒนธรรม เศรษฐกิจ และองค์การกำหนดความเป็นผู้ประกอบการในสังคมนั้น ๆ ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวม การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศหนึ่งจะขึ้นกับความสามารถของความเป็นผู้ประกอบการในเศรษฐกิจนั้น ๆ ในบทความนี้จะให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมความคิดของสังคมต่อพฤติกรรมของผู้ประกอบการ ซึ่งความหมายของปัจจัยด้านวัฒนธรรมประกอบด้วย

1. เป้าหมาย (Goal) หมายถึง จุดมุ่งหมายในชีวิตของคนในสังคมนั้น ซึ่งจะกำหนดพฤติกรรมของเขาเหล่านั้น
2. ระบบความเชื่อ (Value System) หมายถึง ความเชื่อ ยอมรับกันในสังคม เช่น ความซื่อสัตย์ ความร่วมมือ หรือการทำลายสิ่งใหม่
3. ลำดับฐานะทางสังคม (Social Ranking) หมายถึง กำหนดฐานะ อาชีพ อำนาจ รวมทั้งการยอมรับในสังคม
4. รูปแบบพฤติกรรม (Pattern of Conduct) หมายถึง รูปแบบ การดำเนินพฤติกรรมของผู้ประกอบการ

การให้คำจำกัดความของความเป็นผู้ประกอบการในบทความนี้ จะเป็นการมองในแง่องค์การธุรกิจซึ่งสัมพันธ์กับบทบาทการพัฒนาเศรษฐกิจในความหมายที่ว่าความเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจนั้น หมายถึง การสร้างและพัฒนาเศรษฐกิจ ซึ่งหน่วยในการวิเคราะห์นั้น คือองค์กรธุรกิจ

ดังนั้น ความเป็นผู้ประกอบการขององค์การธุรกิจตามแนวความคิดของ Hideichiro Nakamura (1986) หมายถึง

1. ปรัชญาการบริหารของธุรกิจที่ก่อให้เกิดความสามารถขององค์กร
2. การพัฒนาสร้างสรรค์วิธีการบริหารแบบใหม่
3. การตอบสนองต่อตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปสภาพแวดล้อมธุรกิจ
4. การตัดสินใจลงทุนขนาดใหญ่ที่ก่อให้เกิดการผลิตในเชิงปริมาณ
5. การสร้างองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ตลอดจนการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่งก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน

2. การเปรียบเทียบความเป็นผู้ประกอบการในกรณีธุรกิจญี่ปุ่นกับไทย

การเปลี่ยนแปลงสำคัญในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการขยายตัวมีจำนวนและคุณภาพมากขึ้น คือ *อิสระในการประกอบอาชีพ* จากประวัติศาสตร์เห็นได้ว่า การเปลี่ยนแปลงซึ่งเปิดโอกาสให้เกิดอิสระในการดำเนินธุรกิจ จะก่อให้เกิดผู้ประกอบการขึ้นอยู่เสมอ ในกรณีของไทยพบว่าหลังจากการเปลี่ยนแปลงจากสนธิสัญญาเบาว์ริงเลิกการผูกขาดการนำเข้า ทำให้เกิดการค้าขายตัว เกิดพ่อค้ากลุ่มใหม่ขึ้นเป็นจำนวนมากในระบบเศรษฐกิจ หรือช่วงการพัฒนาประเทศให้ทันสมัยในรัชกาลที่ 5 รวมทั้งการเลิกทาส และพัฒนาระบบการศึกษาขึ้นเปิดโอกาสให้มีผู้ประกอบการเกิดขึ้นอย่างมากมาย ในประเทศญี่ปุ่น ในช่วงการเปิดประเทศและสมัยเมจิก่อให้เกิดผู้ประกอบการเป็นไปในแบบเดียวกัน

ในประเด็นแรก ในแง่แหล่งกำเนิดของกลุ่มผู้ประกอบการสมัยใหม่ซึ่งเกิดขึ้นในกระบวนการเปิดประเทศหรือยกเลิกการผูกขาดของรัฐ ต่างทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแตกต่างกันระหว่างญี่ปุ่นและไทย กล่าวคือในกรณีญี่ปุ่น ก่อนการเปิดประเทศ แคว้นต่าง ๆ ได้เริ่มสร้างโรงงานตามแบบตะวันตกโดยพวกเขาไม่ใส่ใจเกิดจากกลุ่มชนชั้นช่างฝีมือพอเข้าสู่สมัยเมจิ กลุ่มพวกเขามาไม่มีบทบาทสำคัญ เป็นผู้ประกอบการในการพัฒนาธุรกิจสมัยใหม่ เช่น

Masuda Takashi (ค.ศ.1848-1938)

เป็นผู้ตั้งบริษัท Mitsui Trading Company (Mitsui Bussan) และได้เป็นผู้เข้าทำงานต่อจากมิโนมูระ แต่พื้นเพภูมิหลังของมาสุดา นั้น แตกต่างอย่างมากจากมิโนมูระ เขาเป็นบุตรของชาмуไร ได้ย้ายจากเกาะ Sado ในปี ค.ศ. 1860 มายังเอโดะ ที่เอโดะเขาได้เรียนภาษาอังกฤษที่สถานกงสุลอเมริกัน และเมื่อหลังจากสมัยเมจิ เขาได้ใช้ประโยชน์จากภาษาอังกฤษที่ได้เล่าเรียนมา โดยเป็นล่ามแก่ผู้ที่ค้าขายกับต่างประเทศในโยโกฮามา และในช่วงเวลาหนึ่งปี ซึ่งเขาได้ทำงานในกระทรวงการคลัง เขาได้รู้จักคุ้นเคยกับ Inouye Kaoru ซึ่งในปี ค.ศ. 1872 ได้แต่งตั้งให้มาสุดา เป็นรองประธานของ Senshu Trading Company ซึ่งเป็นบริษัทของ Inouye Kaoru เอง แต่บริษัทก็ได้ยุบไปหลังจากนั้นหนึ่งปี มิโนมูระ จึงขอให้มาสุดา ตั้งบริษัทการค้ากับต่างประเทศขึ้น โดยเข้าในเครือข่ายมิตซูชิ มาสุดาเป็นผู้ที่มีประสบการณ์มากมายมาแต่แรกเริ่ม โดยเป็นผู้ที่คุ้นเคยกับการค้าต่างประเทศในโยโกฮามา ได้เล่าเรียนภาษาอังกฤษ และยังสามารถรู้ซึ่งถึงปัญหาการที่มีการส่งสินค้าเข้ามาในช่วงที่เขาทำงานอยู่กระทรวงการคลัง ตัวเขาจึงพร้อมที่จะทำงานเช่นนี้ เขามีความเชื่อมั่นว่าในการแข่งขันกับบริษัทต่างประเทศจะต้องเป็นการลงทุนร่วมกันขนาดใหญ่ (Joint Stock Company) จึงจะประสบความสำเร็จระหว่างเกิดกบฏซัตซึเมะนั้น บริษัทการค้ามิตซูชิได้รับประโยชน์มากและทำให้กิจการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ดังที่ Hirschmeir ได้กล่าวไว้ว่าระหว่างกบฏซัตซึเมะ บริษัทการค้ามิตซูชิได้รับคำสั่งให้จัดหาศพหลายของเสียบียงอาวุธประมาณสองในสามของทั้งหมด ทำให้บริษัทการค้ามิตซูชิสามารถที่จะเพิ่มความมั่งมีภายในหนึ่งปีจาก 100,000 เยน เป็น 500,000 เยน

สิ่งที่มาสุดาสนใจในอันดับเบื้องต้นนั้น คือ การส่งเสริมการค้ากับต่างประเทศ และในการที่จะช่วยส่งเสริมให้สถานการณ์ในการเป็นผู้ส่งออกในตลาดเอเชียเป็นไปได้ เขาจึงตัดสินใจซื้อเหมือง Miike Coal Mine เขาได้ทำการสืบอย่างลับ ๆ และเขาเชื่อมั่นว่า จริง ๆ แล้วกิจการเหมืองก็ได้กลายเป็นสินทรัพย์จำนวนมากที่สุดอย่างหนึ่งของบริษัทมิตซูชิ แต่ในระยะเวลาที่มาสุดาได้นำสมบัติทั้งหมดที่เขาเป็นเจ้าของมาลงทุนด้วยมาสุดาก็เหมือนกับผู้นำอื่น ๆ ของระบายนั้ที่กระหายที่จะส่งเสริมการค้าต่างประเทศและลงทุนในอุตสาหกรรมที่ทันสมัยมาสุดานั้นร่วมมือบ่อยครั้งกับชิบูซาว่า เขาได้กล่าวว่า ในการลงทุนในกิจการหลายอย่างของเขาทั้งภายใน

เครื่องมือชุดและนอกมิชุด เขาไม่ต้องการเงิน แต่เขาต้องการงานเพื่อความเจริญของบริษัท และพยายามใช้พลังงานทั้งหมดเพื่อจุดประสงค์ดังกล่าว

Iwasaki Yataro (ค.ศ. 1834-1885)

เป็นชาวนาโรชนบท และเป็นผู้ที่มีความใกล้ชิดกับพ่อเมืองแคว้น Tosa หลังจากสมัยเมจิ เขาได้ตั้งบริษัท ninty ninth ขึ้นมาดำเนินการค้าการขนส่งต่อมาภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัทมิชุดซุชิ เขามีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับข้าราชการของรัฐที่ชื่อ Okuma และได้รับความช่วยเหลือและสิทธิพิเศษอย่างมากจากรัฐบาล เพราะรัฐบาลเห็นว่า เขาเป็นผู้ที่มีความสามารถที่จะพัฒนาการขนส่งทางเรือของญี่ปุ่น เพื่อจัดการที่ต้องพึ่งเรือต่างประเทศ และเพื่อลดการจ่ายเงินให้แก่ต่างประเทศ รัฐบาลได้ซื้อเรือจากต่างประเทศ 13 ลำ เพื่อใช้ในการสงครามกับฟอร์โมซาในปี ค.ศ. 1874 และรัฐบาลได้มอบเรือเหล่านี้แก่อิวาซากิ นอกจากนี้ อิวาซากิ ยังได้รับมอบหมายให้ดำเนินการด้านการขนส่งทางทะเล ระหว่างเกิดกบฏซัตซึมะ ในปี ค.ศ. 1877 โดยรัฐบาลได้จัดเรือให้มากกว่า 9 ลำ และเงินช่วยเหลือจำนวนมาก ด้วยความช่วยเหลือดังกล่าวนี้ และการให้ความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง ทำให้อิวาซากิสามารถพัฒนากิจการเดินเรือได้ ซึ่งเริ่มดำเนินการเดินเรือไปยังต่างประเทศได้ใน ปี ค.ศ. 1879 หลังจากนั้นบริษัทมิชุดซุชิ ก็ได้ทำกิจการอื่น ๆ ด้วย อิวาซากิ เป็นคู่แข่งที่สำคัญของบริษัทขนส่งต่างประเทศ แต่การดำเนินงานของเขามีลักษณะผูกขาดมาก การดำเนินงานต่าง ๆ มักจะทำภายใต้บริษัทของเขาอาทิจั้น ขนส่งสินค้าโดยเรือของเขา ประกันเรือที่ Mitsubishi Maritime Insurance Company สินค้าก็เก็บไว้ในโกดังของมิชุดซุชิด้วย การกระทำแบบผูกขาดของอิวาซากิก่อให้เกิดศัตรูขึ้นมากในหมู่นักธุรกิจ ศัตรูของเขาอาทิจั้น ชิบูซาวา ซึ่งร่วมมือกับบุคคลอื่น เช่น มาสุดาของมิชุดซุชิ พยายามที่จะทำลายการผูกขาดในการขนส่งของมิชุดซุชิ โดยได้ตั้งบริษัท Kyodo Unyu ขึ้นในปี ค.ศ. 1883 ศัตรูของอิวาซากิก็ได้ความช่วยเหลือจากรัฐบาล โดยรัฐบาลให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัท Kyodo Unyu ถึง 2.6 ล้านเยน ทำให้มีทุนถึง 6 ล้านเยน ระหว่างช่วง 2 ปี ของการแข่งขันกัน (ค.ศ. 1883-1885) ของ 2 บริษัทใหญ่ ค่าโดยสารระหว่างโกเบและโยโกฮามา ได้ลดลงจาก 3.50 เยนเป็น 0.25 เยน อิวาซากิกล่าวหาว่าชิบูซาวา ทำงานเพื่อให้คนต่างชาติ แต่คนอื่นก็กล่าวหาว่า อิวาซากิ เป็นศัตรูของรัฐบาลตามความคิดของชิบูซาวา นั้นเขาคิดว่า การร่วมมือทางเศรษฐกิจเป็นสิ่งที่ดี โดยมีบริษัทร่วมหุ้นและการแข่งขันที่ยุติธรรม แต่อิวาซากินั้นเชื่อว่า คนที่แข็งแกร่งกว่าควรจะได้ครอบครอง อิวาซากิ เห็นว่าการผูกขาดเป็นสิ่งที่ดี เพราะเมื่อเอกชนได้กำไร ก็ยอมทำให้ชาติได้กำไรด้วย สงครามระหว่าง 2 บริษัท สิ้นสุดลงในปี ค.ศ. 1885 อิวาซากิได้แอบซื้อสต็อกของบริษัทคู่แข่งเป็นจำนวนมาก และได้เข้าควบคุมบริษัทที่ได้ร่วมใหม่ซึ่งมีชื่อว่า Nihon Yusen Company

ถึงแม้ว่า อิวาซากิ จะมุ่งด้านการขนส่ง และสิ่งที่เกี่ยวข้อง เขาก็ขยายกิจกรรมไปอย่างอื่นด้วย ในปีค.ศ.

1884 เขาได้ซื้อต่อเรือนางาซากิจากรัฐบาล ซึ่งรัฐบาลทำได้อย่างไม่ดีนัก โดยเขาได้อ้างเหตุผลว่า รัสเซียในขณะนั้นได้สร้างอู่ต่อเรือขนาดใหญ่ที่วลาดิวอสต็อก (Vladivostok) แล้ว ขณะที่อู่ต่อเรือที่นางาซากิมีเพียงแค่งานซ่อม เขาได้ซื้อต่อเรือนางาซากิจากรัฐบาลและได้ลงทุนปรับปรุงในระยะ 2 ปี ต่อมานางาซากิได้กลายเป็นอู่ต่อเรือที่ใหญ่และทันสมัยที่สุดของญี่ปุ่น นอกจากนี้เขาได้ซื้อกิจการเหมืองถ่านหินด้วย จะเห็นได้ว่ากิจกรรมของอิวาซากิมีมาก มีทั้งการขนส่ง เหมือง การต่อเรือ และการธนาคาร ภายใน 20 ปี ของการเป็นผู้ประกอบการของเขาทำให้อมิชุดซุชิ เป็นบริษัทอันดับสองในญี่ปุ่น และเป็นคู่แข่งที่สำคัญของมิชุดซุชิ

บทบาทของมิตซูบิชิที่มีอย่างมากที่สุดนั้นมีในช่วงปี ค.ศ. 1936 โดยบริษัทมิตซูบิชิมีทุนลงทุนถึง 120 ล้านเยน และมีทรัพย์สิน 300-350 ล้านเยน และครอบคลุมกิจการทั้งการขนส่ง การต่อเรือ กิจการเหมือง อุตสาหกรรมหนัก ไฟฟ้า คลังสินค้า กิจการค้าขาย

อิ้วซากิ ตายในปี ค.ศ. 1885 เขาได้บอกเพื่อนของเขาว่า เขาเป็น “The man of the Far East “ กฎของครอบครัวเขานั้นมีอยู่ว่า ไม่ทำโครงการเล็กให้ทำแต่กิจการใหญ่ การทำงานของบริษัทมิตซูบิชิ ถึงแม้จะได้ชื่อว่าเป็นบริษัทแต่ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความคิดสินใจของอิ้วซากิเพียงผู้เดียว

Shibusawa Eiichi (ค.ศ.1840-1931)

ชิบูซาวา เป็นผู้ประกอบการซึ่งมาจากชนชั้นซามูไร ซึ่งเด่นผู้หนึ่งในประวัติศาสตร์ของญี่ปุ่น เขาเป็นผู้มีความรู้ และเป็นผู้นำที่มีอิทธิพลต่อวงการอุตสาหกรรมเอกชน ในการพัฒนาเศรษฐกิจ ชิบูซาวาเน้นเรื่อง บริษัทร่วมหุ้น (Joint-Stock Enterprises) และการมีอิสระจากรัฐบาล ตัวเขาเองนั้นได้ลาออกจากตำแหน่งในกระทรวงการคลัง เพื่อที่จะทำงานเป็นผู้นำในการสร้างส่วนเอกชน

ชิบูซาวา เป็นชาวนาที่มั่งมีในจังหวัด Musashino ครอบครัวเขาทำธุรกิจเกี่ยวกับสีย้อมผ้า เขาเป็นผู้มีการศึกษาดี และมีความทะเยอทะยานอย่างมาก เขาได้เข้ารับราชการสมัยโตกุกาวา และได้รับความเชื่อถือไว้วางใจอย่างมากจากโชกุนคนสุดท้าย เขาได้รับเลือกเป็นผู้ติดตามน้องชายของโชกุน ไปยังกรุงปารีสในฐานะเป็นผู้จัดการทางการเงิน ในปี ค.ศ. 1867 ในขณะที่มีการแสดงของทั่วโลก (World Exhibition) ที่ฝรั่งเศสนั้น เขามีความประทับใจอย่างมาก 3 ประการ กล่าวคือ ประการแรก เขาได้เห็นว่า นักธุรกิจนั้นสามารถที่จะอยู่ในสังคมชั้นสูง และเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป ว่ามีความเท่าเทียมกับผู้อื่น ประการที่สอง เขาได้เห็นว่า โครงการอุตสาหกรรมใหญ่และโครงการใหญ่อื่น ๆ จะสามารถทำได้เมื่อมีการทำแผนการลงทุนที่ร่วมหุ้นกัน ประการสุดท้าย เขายังได้รับการแนะนำโดยเพื่อนนายธนาคารของเขาชื่อ Flury-Herald ถึงเทคนิคของระบบธนาคารที่ทันสมัย

หลังจากที่ชิบูซาวากลับมาญี่ปุ่นในปี ค.ศ. 1869 Okuma ซึ่งเป็นบุคคลสำคัญของรัฐบาลได้ขอให้เขาทำงานในกระทรวงการคลัง เขายอมรับภายใต้เงื่อนไขว่า เขาจะออกจากตำแหน่งได้ตลอดเวลา เพื่อทำงานธุรกิจเอกชน ระหว่าง 4 ปี ที่ทำงานในกระทรวงการคลัง ชิบูซาวาเป็นผู้รับผิดชอบอย่างมากในเรื่องการปฏิรูปภาษี และการจัดระบบการเงินใหม่ เขาได้ลาออกจากตำแหน่งในกระทรวงการคลังในปีค.ศ. 1873 อายุได้ 34 ปี ถึงแม้จะนั้นเขาจะเป็นผู้มีความสำคัญเป็นอันดับสองในกระทรวงการคลัง

ชิบูซาวายังไม่ได้จากกระทรวงไป เมื่อเขาได้รับเลือกเป็นผู้ควบคุมทั่วไปของ First National Bank ที่สร้างขึ้นใหม่ (ธนาคารนี้ในภายหลัง คือ Dai-Ichi) ธนาคารนี้เป็นธนาคารที่ร่วมหุ้นส่วนใหญ่จากมิตซูบิชิ และ ONO ในปี ค.ศ. 1875 หลังจาก that ONO ได้ตกต่ำลงไป ชิบูซาวา ได้รับเลือกเป็นประธานของธนาคาร ซึ่งได้กลายเป็นสำนักงานใหญ่และจัดการธุรกิจและอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นใหม่ ชิบูซาวาไม่เพียงปฏิเสธอาชีพในกระทรวงการคลัง เขายังปฏิเสธธุรกิจเอกชน ที่พยายามจะให้งานเขา อาทิเช่น Minomura Rizaemon แห่งมิตซูบิชิซึ่ง

ต้องการให้เขาไปเป็นผู้จัดการของมิตซูบิชิ บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น โอวามากิแห่งมิตซูบิชิ ก็ได้เชิญให้เขาเข้าร่วมงานในบริษัทมิตซูบิชิ ชิบูซาว่าได้ปฏิเสธทั้งสองกรณีเพื่อที่จะคงไว้ซึ่งความเป็นอิสระต่องานของเขา

หลักใหญ่ประการหนึ่งของชิบูซาว่า คือ ต้องการกระจายหุ้นของบริษัทแต่พ่อค้าบางคน ซึ่งเป็นผู้เข้มแข็งทางอุตสาหกรรมและการเงิน เช่น โอวามากิ ต้องการขยายกิจการด้วยตนเอง และสะสมกำลังทางธุรกิจ ชิบูซาว่าคัดค้านการกระทำแบบนี้มาก เขาตำหนิพ่อค้าซึ่งมีความคิดสมัยเก่าและเขาต่อสู้การผูกขาดของโอวามากิที่จัดตั้งบริษัทขนส่งที่มีพลังขึ้นมา สำหรับชิบูซาว่านั้น ความเจริญทางเศรษฐกิจของประเทศ สำคัญยิ่งกว่าความเจริญส่วนบุคคลและการมีอำนาจของบุคคล เขาได้แสดงให้เห็นถึงความไม่เห็นแก่ตัว โดยจัดตั้งบริษัทเงินทุนร่วม ซึ่งหวังได้กำไรเพียงเล็กน้อย หรือ ไม่ได้เลย เขามีความเห็นว่าการรวมทุนบริษัทนั้นเป็นสิ่งจำเป็น ไม่เพียงแต่รวบรวมเงินทุนให้เพียงพอสำหรับโรงงานขนาดใหญ่ แต่ยังจำเป็น เนื่องจากว่า ผู้เป็นเจ้าของทุนซึ่งยังด้วยการศึกษา และการจัดธุรกิจแบบทันสมัยนั้นยังอยู่ในขั้นไม่ดีพอ ถ้าได้ร่วมทุนกับผู้อื่น จะเป็นไปได้ที่จะทำให้สามารถจัดการและควบคุมบริษัทโดยคนที่มีความคิดก้าวหน้า ไม่ว่าเขาผู้นั้นจะมีทุนหรือไม่ก็ตาม ตัวชิบูซาว่าเองได้กลายเป็นประธานของธนาคาร Dai-Ichi เพราะความสามารถของเขา และเขาได้เลือกผู้จัดการสำหรับบริษัทต่าง ๆ ของเขา บนรากฐานเดียวกัน

ชิบูซาว่าเป็นผู้หนึ่งซึ่งเน้นด้านการศึกษามาก เขาเห็นว่านักธุรกิจที่ทันสมัยควรสามารถที่จะประเมินและเข้าใจถึงแผนงานของเขาในธุรกิจและแผนงานของประเทศด้วย ซึ่งนักธุรกิจสามารถที่จะทำได้ด้วยการศึกษาอย่างละเอียด ชิบูซาว่าปฏิเสธที่จะช่วยเหลือและร่วมมือกับผู้ที่ขาดคุณภาพ

ในปี ค.ศ. 1874 ชิบูซาว่า และ Mori Arinori ได้วางแผนสร้างโรงเรียนธุรกิจขึ้นเป็นครั้งแรกในญี่ปุ่น และได้พัฒนาเป็นมหาวิทยาลัย Hitotsubashi ชิบูซาว่าในขณะที่เป็นประธานของสภาการค้าของโตเกียว (Tokyo Chamber of Commerce) และสมาคมของธนาคาร ซึ่งได้ตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1878 เขาได้วางรูปแบบแนวคิดใหม่ทางธุรกิจจากคำพูดของเขาหลาย ๆ ครั้งนั้น เขาเห็นว่า จำเป็นที่ผู้ประกอบการที่ทันสมัยต้องแตกต่างจากพ่อค้าสมัยเก่าในแง่ของการศึกษา มาตรฐานของความซื่อสัตย์ และเป็นผู้สามารถแสดงออกต่อสาธารณะชนได้เป็นอย่างดี ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการนั้นควรจะเป็นผู้ทรงไว้ซึ่งความเป็นอิสระจากรัฐบาลได้มีผู้เลียนแบบ แนวลักษณะของผู้ประกอบการของชิบูซาว่า และได้มีผู้ประกอบการหลายคน ตั้งโรงเรียนขึ้นมาหลายแห่ง แต่โอวามากิซึ่งเป็นผู้ประกอบการในสมัยเมอิจินั้นได้รับความสำเร็จ แต่พฤติกรรมต่างจากชิบูซาว่าหลายประการด้วยกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้านการเกี่ยวข้องกับรัฐบาล และความสัมพันธ์ในแง่การเมือง แต่เขาก็เห็นด้วยกับชิบูซาว่าในเรื่องของการศึกษา Godai Tomoatsu ก็เป็นผู้หนึ่งซึ่งเลิกทำงานกับรัฐบาลและหันมายึดอาชีพผู้ประกอบการในโอซากา Godai ได้บอกกับเพื่อนว่า ไม่มีใครขาดแคลนบุคคลผู้สามารถในรัฐบาลของพระมหาจักรพรรดิ ดังนั้นเขาอาจลาออกได้และได้มาอยู่ในระดับของคนธรรมดา เขากล่าวว่า เขามีความตั้งใจที่จะส่งเสริมธุรกิจและอุตสาหกรรมให้เจริญขึ้นและทำงานเพื่อความร่ำรวยของธุรกิจเอกชน ด้วยวิธีนี้ ก็สามารที่จะนำความรุ่งเรืองและความเข้มแข็งมาสู่ประเทศด้วยได้

ชิบูซาว่า และเพื่อนของเขา ต้องพยายามอย่างมากที่จะล้มล้างทัศนคติเก่า ๆ ที่มีต่อชื่อเสียงของนักธุรกิจ เกี่ยวกับสถานะและระดับมาตรฐานของความซื่อสัตย์ ซึ่งมีอยู่น้อย โดยความจริงแล้ว เมื่อญี่ปุ่นได้เปิดประเทศและ

ได้เปิดเมืองท่าใหม่ ชื่อเสียงของพ่อค้าญี่ปุ่นไม่คึกคัก จิบูซาวาได้ใช้คำใหม่สำหรับนักธุรกิจในลักษณะของเขา โดยใช้คำว่า Jitsugyoka ซึ่งมีความหมายว่า ผู้ประกอบการ ผู้ซึ่งต้องเสี่ยงต่องานโดยแท้จริง โดยใช้แทนคำว่า Chonin (พ่อค้า) เขาให้คำนิยาม Jitsugyoka ไว้ว่า คนซึ่งทำงานด้วยความซื่อสัตย์ เพื่อสร้างอุตสาหกรรมในความคิดของเขานั้น ความซื่อสัตย์และการอุตสาหกรรมนั้นเชื่อมโยงกัน

ตัวของจิบูซาวา เป็นเสมือนนักธุรกิจและข้าราชการของรัฐบาล เขาไม่เคยเหน็ดเหนื่อยต่อการแสดงออกถึงความต้องการกำไรในธุรกิจส่วนตัว แต่เขาก็แสดงในอีกทางหนึ่งเสมือนกับว่าเป็นคนของรัฐบาลเมจิด้วยความมีกักตุน และทำงานในเรื่องปัญหาของนโยบายทางเศรษฐกิจและการศึกษา ตลอดทั้งการเมืองภายในประเทศและต่างประเทศ

ตามสายตาของนักเขียนเรื่องสมัยก่อนสงครามนั้นเห็นว่า จิบูซาวาเป็นผู้หนึ่ง ซึ่งมีความพยายามต้องการทำให้เศรษฐกิจญี่ปุ่นเข้มแข็ง โดยต้องการลดการตั้งกำแพงและเพิ่มการส่งออก จากข้อเขียนและสุนทรพจน์ของเขาหลายครั้ง ชี้ให้เห็นว่า จิบูซาวาเป็นผู้ประกอบการที่มีอุดมคติ

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจอิกรายหนึ่ง ซึ่งสามารถเป็นตัวแทนของผู้ประกอบการ heimmin (ชาวนา นักหัตถกรรม และพ่อค้า) ได้เป็นอย่างดี โดยได้รับความสำเร็จ ในการดำเนินอุตสาหกรรมแบบตะวันตก ทั้งนี้ไม่ได้รับความช่วยเหลือจากนายธนาคารผู้มีอิทธิพล หรือคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ และ ไม่ได้รับความช่วยเหลือโดยตรงจากรัฐบาล เขาผู้นั้นคือ Suzuki Tosaburo (รัศมีคารา ชันติกุล, บทบาทผู้ประกอบการญี่ปุ่นก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2.1983)

ความคิดของผู้ประกอบการญี่ปุ่น การสร้างอุตสาหกรรมเป็นการพยายามทำให้ประเทศอยู่รอด จิตสำนึกของนักอุตสาหกรรมในสมัยเมจิเป็นการทำงานเพื่อประโยชน์สังคม ผู้ประกอบการสมัยใหม่ของญี่ปุ่นมาจากชนชั้นชาмуไร

ในการพัฒนาอุตสาหกรรมญี่ปุ่นนั้น เป็นการนำโดยโครงสร้างส่วนบน โดยชนชั้นชาмуไรได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ... ในญี่ปุ่นชนชั้นชาмуไรเป็นลักษณะ Bourgeoise มากกว่ากลุ่มพ่อค้าและ ชาวนา

ในการพัฒนาเศรษฐกิจชนชั้นชาмуไรมีโอกาสน้อยที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจ ซึ่งชนชั้นพ่อค้าญี่ปุ่นดำเนินงานอยู่ ดังนั้นกลุ่มชาмуไรจึงจำเป็นต้องแสวงหาหนทางใหม่ และรัฐบาลก็ให้การสนับสนุน พวกชาмуไรมีจุดได้เปรียบในแง่ของการได้รับความรู้ในการศึกษา และ ได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาล พวกเขาจึงได้เข้าไปทำธุรกิจในภาคสมัยใหม่ เช่น การธนาคาร การขนส่ง และ โรงงานอุตสาหกรรม จึงทำให้ภาคการผลิตสมัยใหม่ดำเนินงานภายใต้พวกชาмуไร และภาคการค้าต่างประเทศอยู่ในกลุ่มพ่อค้า

(Johannes Hirschmeier, 1977)

รากฐานความคิดนี้ได้สืบทอดมาจนถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ของญี่ปุ่นในปัจจุบันด้วย ลักษณะการเปลี่ยนแปลงสังคมศักดินาเป็นทุนนิยมของญี่ปุ่น เกิดจากชนชั้นซามูไร ซึ่งไม่ใช่เจ้าที่ดิน ไม่ต้องการแสวงหาเกียรติยศชื่อเสียงเพื่อเข้าสังคม แต่ทุ่มเทชีวิตให้กับโรงงานของตนเอง

ชิบูซาว่า บุคคลสำคัญในสมัยเมจิพยายามสร้างจรรยาบรรณธุรกิจซึ่งเป็นบรรทัดฐานสำคัญซึ่งสร้างผู้ประกอบการให้เป็นกลุ่มปัญญาชน เขาเสนอให้ใช้จรรยาบรรณของซามูไร กล่าวคือให้ยึดถือความซื่อสัตย์ ความปรองดองร่วมมือ และมุ่งรับใช้สังคม ซึ่งเป็นแนวทางความเชื่อที่แตกต่างจากนักธุรกิจรุ่นเก่า รวมทั้งให้นักอุตสาหกรรมญี่ปุ่นที่มุ่งจะนำเทคโนโลยีแบบตะวันตกนั้นจะต้องนำมาใช้ในวิถีทางแบบญี่ปุ่น

ความคิดของนักอุตสาหกรรมญี่ปุ่นค่อนข้างเป็นลักษณะชาตินิยม จุดมุ่งหมายของสมัย เมจิในการสร้างความมั่นคง สร้างกองทหารที่เข้มแข็ง ทำให้ความคิดของผู้ประกอบการสร้าง โรงงานสมัยใหม่พยายามผลิตสินค้าส่งออก เพื่อให้ประเทศสามารถมีดุลการชำระเงินชดเชยการนำเข้าอาวุธ พหุติกรรมผู้ประกอบการจึงพยายามส่งออก แม้ได้กำไรน้อย ซึ่งมีความสำคัญต่อประเทศ

ในกรณีธุรกิจไทย การพัฒนาธุรกิจมาจากผู้ประกอบการชาวจีน ชาวจีนส่วนใหญ่อพยพเข้ามาอยู่ในเมืองไทย นั้นหนีความแห้งแล้งจากเมืองจีนออกมาแสวงหาโชค

คนจีนได้เริ่มเข้ามาสะสมทุนเป็นนายทุนขนาดเล็กตั้งแต่รัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 เป็นต้นมา การสะสมทุนดังกล่าวได้เติบโตมาเป็นทุนขนาดกลางในสมัยรัชกาลที่ 7,8 และกลายมาเป็นทุนขนาดใหญ่ในรัชสมัยของรัชกาลที่ 9 คือตั้งแต่พ.ศ.2490 เป็นต้นมา ด้วยเหตุนี้บรรดาตระกูลเศรษฐีจีนในปัจจุบันจึงพัฒนามาตามขั้นตอนดังกล่าวทั้งสิ้น

ตัวอย่างเช่น ตระกูลโสภณพาณิชย์ ที่มีนายจีน โสภณพาณิชย์ (หรือตัน เป๊ะ ชั่น) เป็นต้นตระกูลนั้นก็เป็นที่มาของพ่อค้าข้าวมาก่อนโดยขยายการค้าข้าวในประเทศ เป็นส่งไปขายที่ฮ่องกง จากการเดินทางไประหว่างกรุงเทพฯกับฮ่องกง ทำให้มีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำ “โพยก๊วน” จึงมาทำมาหากินโดยตั้งโพยก๊วน โดยจัดตั้งบริษัทเอเชียเทรดส์ ทำโพยก๊วนระหว่างไทยกับฮ่องกง แล้วเข้ามาเป็นกัมปะโดร์ ธนาคารกรุงเทพ จนกระทั่งได้เข้าไปถือหุ้นในธนาคาร และกลายเป็นายธนาคารมหาเศรษฐีอันเป็นที่รู้จักกันดีในขณะนี้

ตระกูล “หวังหลี” ซึ่งเริ่มการค้าข้าว และการเดินเรือระหว่างประเทศไทยกับประเทศจีน มาตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 6-8 จนกระทั่งนายตัน ชิวเม้งนายกสมาคมพ่อค้าจีน ทายาทตระกูลหวังหลี ถูกพวก “ฮั่วคั้ง” ซึ่งมีชื่อเต็มว่า “ฮั่วเคี้ยว ตี้คั้ง ยิบปั้ง” (จีนโพ้นทะเลต่อต้านญี่ปุ่น) แท้งตายหน้าโรงจิวเขาวราช ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 นายตันชิวคั้ง ก็สืบทอดและขยายธุรกิจการเดินเรือ การค้าต่างประเทศ และการธนาคารของตระกูลหวังหลีเรื่อยมา จนกระทั่งเป็นนายทุนเศรษฐีปัจจุบัน

(ส.สุคนธาภิรมย์, บทบาทคนจีนต่อภาวะเศรษฐกิจไทยในสมัยกรุงรัตนโกสินทร์.2526)

ตัวอย่างของผู้ประกอบการชาวจีน ซึ่งประสบความสำเร็จในประเทศไทยที่เป็นนักธุรกิจที่

อากร เต็ง

เต็งเป็นเจ้าของบริษัทกิมเซ่งหลี จำกัด บริษัทนี้อาจจะเป็นองค์การธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในช่วงปี 1910 ซึ่งจ้างคนงานมากกว่าพันคน เต็งเกิดในประเทศจีนและมากรุงเทพฯ เมื่ออายุได้สิบแปดปี ด้วยเงินที่เขาออมไว้จากการทำงานเล็ก ๆ น้อย ๆ ในกรุงเทพฯ เขาย้ายไปเชียงใหม่อีกครั้งที่นี่เขาเปิดร้านขึ้นร้านหนึ่ง เมื่อเขาร่ำรวยเขาได้เข้าทำธุรกิจไม้ซุง (ไม้สัก) และได้รับสัมปทานการเก็บภาษีจากรัฐบาล ต่อมาเขาย้ายกลับกรุงเทพฯ และตั้งบริษัทกิมเซ่งหลี ในขณะที่เขายังทำกิจการผูกขาดการเก็บภาษีและไม้ซุงเขาได้ตั้งโรงสีข้าวขึ้นห้าแห่ง โรงเลื่อยขึ้นสามแห่งและอู่ต่อเรือหนึ่งแห่ง และได้มีส่วนในการก่อตั้งธนาคารแห่งหนึ่ง (ธนาคารไทยพาณิชย์) และบริษัทเดินเรือ (บริษัทเดินเรือจีนสยาม) บริษัทกิมเซ่งหลีได้เริ่มแยกออกจากกันในกลางศตวรรษที่ 1910 การออกเสียงชื่อจีนเต็ม ๆ ของเต็งในภาษาแมนดาริน คือ จางทิง (Chang Ting)

อ้อจือเหลียง

อ้อจือเหลียง เกิดในกวางตุ้งในปี 1899 และเมื่ออายุได้สิบเก้าปีเขาได้อพยพมากรุงเทพฯ เขาได้ทำงานครั้งแรกที่ร้านขายสารสีซ้อม และต่อมาอีกสองสามปีด้วยความช่วยเหลือของหุ้นส่วนคนหนึ่งในบ้านเขาได้ทำธุรกิจอย่างเดียวกันของตัวเอง ในปีต่อ ๆ มา เขาประสบความสำเร็จในธุรกิจ และเมื่อถึงเวลาที่เกิดสงครามแปซิฟิก เขาได้สร้างธุรกิจอย่างกว้างขวางไม่เพียงแต่ในประเทศไทยแต่ยังไปถึงเมืองอื่น ๆ ในเอเชียอาคเนย์ (เช่น ปีนัง) ด้วย ในช่วงต้น ๆ ของปีหลังสงครามเขาได้ก่อตั้งบริษัทหลายแห่งและได้ช่วยให้เกษตรกรชาวจีนหนุ่ม ๆ เช่น อุเทน เตชะไพบูลย์ และเกียรติ ศรีเฟื่องฟู ได้เริ่มต้นกิจการ เมื่อเขาถึงแก่กรรมในกลางทศวรรษ 1970 เขาอยู่ในคณะกรรมการบริหารของบริษัทมากกว่ายี่สิบแห่ง

สุกรี โพธิ์ตันนังกูร

สุกรี เกิดในเกาะไหหลำในกลางทศวรรษ 1910 และมากรุงเทพฯ ในวัยเด็กกับบิดามารดาของเขา บิดาของเขาถึงแก่กรรมหลังจากนั้นไม่นานและสุกรีต้องต่อสู้เพื่อการดำรงชีวิต แต่เมื่อทศวรรษ 1940 เขาออมเงินได้เพียงพอที่จะตั้งร้านค้าสิ่งทอ (ร้านกิมย้งจ้วน) ในสาเหิง ในทศวรรษ 1950 เขาได้เป็นผู้จัดหาเครื่องแต่งกายให้แก่ทหาร และต่อมาไม่นานเขาได้เข้าสู่กิจการผลิตโดยเช่าโรงงานสิ่งทอที่รัฐบาลเป็นเจ้าของ เมื่อรัฐบาลเริ่มแผนงานทดแทนการนำเข้าในด้านสิ่งทอ เขาได้ตั้งโรงงาน (โรงงานอุตสาหกรรมผ้าไหมไทย) ซึ่งในปี 1965 ได้กลายเป็นบริษัทร่วมทุนกับบริษัทญี่ปุ่น ในปีต่อ ๆ มาเขาได้ตั้งกิจการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติอีกหลายบริษัท (ส่วนใหญ่บริษัทญี่ปุ่น) และได้สร้างกลุ่มสิ่งทอที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ

สุริย์ อัมภราธร

สุริย์ เกิดในมณฑลกวางตุ้ง ในปี 1911 และอพยพมาประเทศไทยในวัยหนุ่ม เขาทำงานครั้งแรกในฐานะเด็กฝึกงานเป็นช่างเครื่องกลและต่อมาได้ตั้งโรงงานของเขาเอง เนื่องจากเขามักจะให้บริการซ่อมเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับโรงงานน้ำตาลและได้คุ้นเคยกับธุรกิจน้ำตาล ในปลายทศวรรษ 1940 เขาได้ตัดสินใจเข้าสู่ธุรกิจนี้ด้วยตัวเอง เขาได้ตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัท (บริษัทการค้า) และโรงงานน้ำตาลทรายศรีราชา ปัจจุบันเขาเป็นเจ้าของโรงงานน้ำตาลหลายแห่ง และกลุ่มธุรกิจของเขา กลุ่มไทยรุ่งเรืองเป็นหนึ่งในกลุ่มน้ำตาลที่ใหญ่ที่สุดสองกลุ่มในประเทศ

กงเหลียน สีนุญเรื่อง (ค.ศ.1875-1939)

เกิดที่ ต.บางรัก พระนคร ปี 1875 ต่อมาบิดาเสียชีวิต และเรือกำปั่นสูญหายไป หลังจากนั้น 2 ปี โรงสีไฟ บุนเซ่งหลี เกิดไฟไหม้ และเมื่อปี 1886 พี่ชายคือ นายเชียวสุกเกียน ก็เสียชีวิตไปด้วย เข้าเรียนหนังสืออังกฤษที่โรงเรียนอัสสัมชัญ เข้าเรียนต่อที่โรงเรียนอัสสัมชัญ (2 ปี 8 เดือน) ปี 1891 เข้าทำงานห้างวินด์เซอร์ ห้างสีดาว มีโรงสีไฟ เอเยนต์ เรือกลไฟทะเล และเข้ารับราชการ กรมศุลกากร ทำบัญชีข้าว สิ่งทอ เมื่อปี 1899 จากนั้นปี 1904 ได้เป็นปลัดกรมกฎหมาย และย้ายมาอยู่กรมเจ้าท่า(1905) ลาออกมาตั้งบริษัทยาสูบสยาม และตั้งห้างเพนนครพาณิชย์ นำเข้าจักรยาน ยี่ห้อ “ฮัมเบอร์” จากอังกฤษ หลังสงคราม ได้เปิดอุรณนตต่อมาโอนให้บริษัท มัลติมเบริงเย เปิดแผนกวิทยุ เข้าเป็นกรรมการหอการค้าไทย ปี 1939 จึงได้เสียชีวิตลง

เลือน บั้วสุวรรณ (ค.ศ.1912-1956)

เกิดที่ตำบล เสาไห้ จังหวัดสระบุรี ในปี 1912 ไปศึกษาที่ประเทศจีนตั้งแต่ปี 1916 หลังจากนั้นปี 1930 ได้กลับมาเมืองไทย เป็นกรรมการขนส่งกรมรถไฟ หลังจากทำงาน 2 ปี เก็บเงินเรียนภาษาไทย ตอนกลางคืน ลาออกมาทำงานโรงสีอำเภอโนนไทยเสมียนโรงสี บ้านมะค่า ลาเป็นผู้จัดการโรงสีไทยอิสาน จังหวัดขอนแก่น ขยายโรงสีจังหวัดอุดร และนครพนม ในปี 1946 หลังสงครามลงมากรุงเทพฯ ได้ซื้อโรงงานสุราจาก คุณชวน ชวพันธ์ ผลิตสุรา “รวงทองวิสติ” เข้าควบกิจการบริษัทสามัคคี จำกัด (บริษัททหารสามัคคี) จากนั้นปี 1954 เป็นผู้จัดการธนาคาร ศรีอยุธยา นายกสมาคมพ่อค้าไทย กรรมการโรงงานทอกระสอบอีสาน ผู้อำนวยการบริษัทส่งเสริมเศรษฐกิจแห่งประเทศไทย สร้างโรงงานกระดาษและน้ำตาล

(อ้างใน โยะชิชิระระ คุมิโอะ, กำเนิดทุนนิยมเทียมในเอเชียอาคเนย์.2537)

ส่วนใหญ่เป้าหมายในชีวิตของคนจีนที่อพยพเข้ามาในเมืองไทยมีความมุ่งมั่นที่จะเป็น เจ้าตัว และได้กลับไปเมืองจีนซึ่งเป็นบ้านเกิดเมืองนอนของตน ความเป็นคนต่างประเทศในต่างแดนทำให้ต่างช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มักติดต่อกันในกลุ่มมาจากถิ่นฐานเดียวกัน ก่อให้เกิดเครือข่ายการทำธุรกิจ โดยเฉพาะในธุรกิจการค้าขนส่ง และการธนาคาร เช่น ชีวิตของเหียงกวงเอี่ยม เกี่ยวข้องกับการค้า การช่วยเหลือคนจีนด้วยกัน การช่วยเหลือบ้านเกิดเมืองนอน

ตอนนั้นพ่อซึ่งมีอายุเพียง 17 ปี ออกเดินทางไปกับเรือหัวแดง โดยลำพังคนเดียวใช้ชีวิตอยู่กับทะเลเป็นเวลา 40 กว่าวัน การเดินทางเต็มไปด้วยความลำบาก เพราะต้องอาศัยอยู่บนศาลฟ้าเรือ ถูกลมตีฝนสาดยังไม่พอ แล้วยังต้องทนกับความหิว และความหนาวเหน็บมาตลอดทาง หลังการใช้ชีวิตอยู่ที่กัมพูชา 6 ปี แต่ยังไม่สามารถสร้างหลักฐานอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน พ่อจึงตัดสินใจไปหาทางที่อื่นต่อไป จึงตัดสินใจไปกรุงเทพฯ ตอนนั้นพ่ออายุได้ 23 ปี อยู่ในวัยที่กำลังหนุ่มแน่นเต็มไปด้วยความฝันที่จะสร้างเนื้อสร้างตัว หลังจากที่ได้เข้าทำงานในโรงงานของ เชียงกี้ พ่อก็ทำงานด้วยความขยันขันแข็งไม่กลัวความเหนื่อยยาก หวังจะสร้างผลงานให้ปรากฏอย่างรวดเร็ว เพื่อชดเชยเวลาที่สูญเสียไปตอนที่อยู่ในกัมพูชา ต่อมาเจ้าแก้วโรงงานเชียงกี้สังเกตเห็นว่าพ่อมีร่างกายกำยำล่ำสัน อีกทั้งก็ขยันขันแข็ง จึงย้ายพ่อไปทำงานขนสินค้าที่ท่าเรือ งานที่นี้ยิ่งหนักขึ้นกว่าเก่าอีก ต้องแบกหีบห่อสินค้าซึ่งหนักอึ้งไว้บนหลัง ขึ้นลงเรือ..... ต่อมาเจ้าแก้วเห็นว่ามิผลงานดีจึงมอบงานคุมการส่งสินค้าให้พ่อดูแล ตั้งแต่นั้นมาพ่อก็มีโอกาสลงขันลงตามแม่น้ำเป็นประจำ ทำให้พ่อมีความชำนาญในเส้นทางทั้งยังรู้จักท่าเรือและโกดังสองฝากฝั่งเป็นอย่างดีทุกแห่ง พ่อก็

ทำงานอย่างเต็มความสามารถ สามารถสร้างผลงานที่ดีจนเป็นที่รู้จักของพ่อค้าย่านนั้น พ่อจึงเป็นที่เชื่อถือในหมู่เจ้าของ และผู้จัดการในธุรกิจต่าง ๆ เป็นอย่างดี ในช่วงเวลาเดียวกันพ่อได้เงิน 300 บาทที่เก็บสะสมไว้ไปซื้อเรือสินค้าเล็ก ๆ ลำหนึ่งและเช่าสินค้าขนาดเล็กอีก 2 ลำ จากอู่ต่อเรือมาเปิดกิจการขนส่งสินค้าขึ้น รายได้ของพ่อจึงเพิ่มเป็นลำดับ ประกอบกับความเป็นคนประหยัดคอดออม จึงมีเงินเก็บเป็นทุนทรัพย์ พอกทุนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในที่สุดความบากบั่นพยายามของพ่อ ทำให้บริษัทขยายตัวมั่นคง พ่อจึงเริ่มมองหาลู่ทางขยายธุรกิจด้านอื่น ๆ ท่านเห็นว่าการส่งออกข้าวของไทยจะต้องขยายตัวขึ้นเป็นลำดับ..... พ่อจึงติดต่อเช่าโรงสีแห่งหนึ่งชื่อ กวงเฮงไถ่ ทดลองทำธุรกิจด้านนี้อยู่ 1 ปี เพื่อหาประสบการณ์ ในปีรุ่งขึ้นจึงซื้อกิจการ โรงสี กวงเฮงไถ่ และในปีถัดมาก็ซื้อ โรงสีกวงเฮงไถ่เพิ่มขึ้นอีก 1 โรง จึงนับได้ว่าพ่อได้เปลี่ยนฐานะมาอยู่ในกลุ่มเจ้าแล้ว (ในที่สุดกิจการ โรงสีนี้กลายเป็นโรงสีรายใหญ่ที่สุดในขณะนั้น).....

หลังจากที่ชั่วเถาถูกญี่ปุ่นยึดครองพ่อมีความเป็นห่วงในชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัวชาวจีนในโพ้นทะเลจำนวนมากที่อยู่ในเขตไคจิ๋ว และชั่วเถา ดังนั้น พ่อจึงได้หารือเรื่องการส่งเงินกับผู้รับผิดชอบในเขตต่าง ๆ ของมณฑลกวางตุ้ง คณะกรรมการหอการค้าไทยจีนเห็นว่า การที่พ่อเดินทางไปประเทศจีน และปฏิบัติภารกิจต่าง ๆ จนลุล่วงโดยไม่เกรงกลัวภัยอันตรายและความยากลำบากต่าง ๆ นับได้ว่าเป็นความสำเร็จอย่างใหญ่หลวง จึงได้จัดงานเลี้ยงฉลองให้.... ในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2582 มีปิ่นที่สะกดรอยตามพ่อ และชุดค็อกอยู่บริเวณนั้นก็โผล่พรวดออกมา กวาดกระสุนใส่พ่ออย่างรวดเร็ว พ่อจากไปอย่างไม่มีวันกลับ รวมอายุได้ 61 ปี

(อัมพร เอี่ยมสุรีย์, รักชาติยังชีพ : ชีวิตประวัติเหี้ยกวงเอี่ยม.2537)

พฤติกรรมของผู้ประกอบการเชื้อชาติจีนวัดกังวล ต่อความไม่แน่นอนของนโยบายต่อคนจีนประกอบกับในไทยต้องการร่ำรวย ผู้ประกอบการเชื้อสายจีนทำให้มีแนวโน้มในการลงทุนระยะสั้นในลักษณะทุนพาณิชย์มากกว่าการลงทุนในอุตสาหกรรม พร้อมทั้งเป้าหมายธุรกิจจึงเพื่อครอบครัวมากกว่าสังคมรอบตัว

ในประเด็นด้านปรัชญาการบริหารของธุรกิจญี่ปุ่น มีเป้าหมายธุรกิจเป็นลักษณะชาตินิยม การแข่งขันระหว่างกันเองไม่สามารถทำให้แข่งขันกับธุรกิจต่างประเทศได้จึงมีแนวคิดในการร่วมมือเป็นกลุ่มในการแข่งขันกับต่างประเทศ มีระบบการจ้างงานตลอดชีพ ทำให้พนักงานมีความจงรักภักดีและทุ่มเทให้กับบริษัทพยายามที่จะรักษายอดขายและกำไรของบริษัท ใช้ระบบการประเมินผลในระยะยาวทำให้ธุรกิจมีทัศนคติในการมองการลงทุนยาวขึ้นและยังแข่งขันระหว่างกันสูง ในด้านความสัมพันธ์กับลูกน้องในองค์การ ยึดถือคุณธรรมไม่ใช้อำนาจ

ในกรณีของไทย เจ้าของธุรกิจมักเป็นคนไทยเชื้อสายจีน การดำเนินงานส่วนใหญ่ มุ่งการแข่งขันให้ธุรกิจสามารถมีกำไรอยู่รอด การจ้างงานพนักงานเป็นความสัมพันธ์ทางสัญญา หากพนักงานมีความสามารถจะได้รับการประเมินผลการทำานดี โอกาสการเลื่อนขั้นเท่ากับเจ้าของน้อย อย่างไรก็ตามถือว่าบริษัทเป็นสมบัติของครอบครัว ทำให้ความคิดของการเป็นเจ้าของบริษัทสูง พนักงานจะต้องเชื่อฟังเจ้าของ นอกจากนั้นความแตกต่างของวัฒนธรรมระหว่างโครงสร้างส่วนบนกับส่วนล่างทำให้ระบบการประเมินผลยึดผลงานมากกว่าพฤติกรรมการทำงาน ความรู้สึกร่วมมือและทุ่มเทต่อการทำงานขึ้นกับแต่ละบุคคล

ความแตกต่างในปรัชญาการบริหารซึ่งเป็นลักษณะชาตินิยมแบบญี่ปุ่นทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับเอกชนมีความร่วมมือสูง รัฐบาลคอยชี้นำส่งเสริมประโยชน์ให้กับเอกชนเห็นว่าบริษัทเป็นทุนของสาธารณะ และบริษัทรับ

ผิดชอบต่อสังคม การแบ่งเขตการทำงานใน การพัฒนาอุตสาหกรรมระหว่างรัฐบาลกับเอกชนจึงน้อยรัฐส่งให้เอกชนทำ อุตสาหกรรมสาธารณูปโภค ด้านพลังงาน รถไฟ ในกรณีไทย ไทยความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับเอกชนเป็นการแบ่งแยกหน้าที่ งานรัฐกับงานเอกชน แนวความคิดของสาธารณูปโภคให้รัฐรับผิดชอบเพื่อประโยชน์สังคม จึงเกิดนโยบายรัฐวิสาหกิจ รวมถึงการเข้าไปริเริ่มอุตสาหกรรมนำร่องต่าง ๆ ต่อมาจึงเปิดเสรีให้เอกชน

ประเด็นความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับเอกชนแน่นแฟ้นขึ้น หากบริษัทแสดงถึงความรับผิดชอบต่อพนักงานและสังคมจะได้รับการสนับสนุนจากรัฐรวมทั้งรัฐจะลดขอบเขตการทำงานของ ตนเองให้กับภาคเอกชน ในระบบของญี่ปุ่นนั้น รัฐพยายามส่งเสริมให้ธุรกิจรับผิดชอบต่อพนักงานดูแลสวัสดิการให้แก่ พนักงานแทนระบบที่รัฐจะสร้างให้กับประชาชนในทางเดียวกันรัฐเองก็พยายามจะส่งเสริมให้ธุรกิจมีกำไร ดังนั้นธุรกิจ ซึ่งแสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมจะสามารถได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลสูง เคยมีกรณีของบริษัทที่ทิ้ง สารตะกั่วลงไปในทะเลส่งผลกระทบต่อชุมชนสูง ได้มีการวิพากษ์วิจารณ์กันอย่างกว้างขวาง ซึ่งในที่สุด บริษัทต้อง แสดงถึงความรับผิดชอบต่อชุมชน ซึ่งเป็นคุณธรรมของบริษัทในกรณีของธุรกิจไทยนั้นความรับผิดชอบต่อสังคมของ ธุรกิจยังจำกัดขอบเขตอยู่ในบริษัทมหาชนมากกว่าบริษัทเอกชน

ในแง่การเปรียบเทียบ พัฒนาระบบการบริหารระหว่างธุรกิจญี่ปุ่นกับไทยนั้น คำนี้ถึงประเด็นการแยกกัน ระหว่างความเป็นเจ้าของกับการบริหารและการเกิดผู้บริหารมืออาชีพ ซึ่งทำให้เกิดระบบการบริหารทันสมัยในช่วง ปลายการพัฒนาอุตสาหกรรม (Dakrendorf,1957) การพัฒนาระบบการบริหารญี่ปุ่นเป็น Managerial Ism ซึ่งแยกการ เป็นเจ้าของออกจากการบริหาร ลักษณะการถือหุ้นไว้ระหว่างกลุ่มบริษัท และร่วมมือกันในระหว่างกลุ่มทำให้เกิดกลายเป็น กลุ่มธุรกิจที่เรียกว่า Keiretsu เป็นลักษณะทุนนิยมพันธมิตร (Alliance Capitalism) (อ้าง Gerlach,1992 และ Scher,1997) ในธุรกิจไทยส่วนใหญ่เป็นการบริหารแบบครอบครัวมากกว่าที่จะมีการแยกกันระหว่างการเป็นเจ้าของกับการบริหาร ดังปรากฏในงานศึกษาของ เกริกเกียรติ พิพัฒนเสรีธรรม Akira Suehiro (1989) Kunio Yoshihara (1986) แสดงให้เห็น ธุรกิจส่วนใหญ่บริหารโดยครอบครัว บริษัทเป็นเครื่องมือในการสร้างกำไร และจะระมัดระวังการเงิน พร้อมทั้งไม่ยอม ให้คนนอกเข้ามาร่วมถือหุ้นมากเกินไป การบริหารการเงินจะพยายามรักษาระแสเงินสดไว้มากกว่าการลงทุน หาก จะขยายการลงทุนมักจะแยกบริษัทออกจากกันเป็นบริษัทใหม่ เพื่อลดความเสี่ยงและพึ่งพาการกู้จากภายนอก มากกว่า การใช้ทุนภายใน กลุ่มธุรกิจประสบความสำเร็จมักจะใช้วิธีรับเทคโนโลยีโดยการรวมทุนกับต่างประเทศ และพึ่งพาเงิน กู้จากธนาคาร ขยายธุรกิจออกเป็นเครือธุรกิจ มากกว่าการขยายตัวในบริษัทเดียวกัน ความสำเร็จของบริษัทอยู่ที่กำไร ของบริษัทมากกว่าความมั่นคงของบริษัท

ในประเด็นของความเป็นผู้ประกอบการซึ่งตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของตลาดในธุรกิจไทย เริ่มมาจากธุรกิจ ส่งออกข้าว รู้ความต้องการข้าว ซึ่งเป็นอาหารหลักของคนเอเชีย เฉพาะในประเทศจีน โดยอาศัยเครือข่ายคนจีนโพ้น ทะเลและความชำนาญในการเดินเรือ ทำให้การขยายตัวของเศรษฐกิจทำในไทยเติบโตอย่างรวดเร็ว ภายใต้เครือข่ายมี การขยายธุรกิจเกี่ยวข้อง เพื่อแข่งขันกับยุโรปนับตั้งแต่การตั้งบริษัทประกันภัย บริษัทขนส่งทางทะเล ธนาคารพาณิชย์ เพื่อสนับสนุนการส่งออกข้าว

“เดิมมานั้นพ่อค้าและนักธุรกิจทั้งในย่านทรงวาด พาดสาย และยาวราช ต่างไม่ได้รับความสะดวกในการติด ต่อธุรกิจกับธนาคารของชาวต่างประเทศ เพราะนอกจากธนาคารของชาวต่างประเทศจะให้การปฏิบัติต่อ บริษัทของชาวต่างประเทศที่เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยมากกว่านักธุรกิจไทยแล้ว ธนาคารของชาว ต่างประเทศยังค่อนข้างจะเอารัดเอาเปรียบพ่อค้าและนักธุรกิจของเราอีกด้วย ยิ่งกว่านั้น กิจกรรมธนาคารก็เป็น

สิ่งสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการเป็นกำลังหนุนและสร้างเสริมการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรูปของการค้าต่างประเทศทั้งการส่งสินค้าออกและการนำสินค้าเข้า

ต่อมาเมื่อรัฐบาลสนับสนุนอุตสาหกรรม โดยการออก พรบ. ส่งเสริมการลงทุนพร้อมทั้งเปลี่ยนแปลงนโยบายการผสมกลมกลืนคนจีนให้เป็นคนท้องถิ่น ในสมัยจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ รัฐบาลพยายามสร้างอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า ทำให้พ่อค้าไทยเชื้อชาติจีนหันเข้ามาสู่การลงทุนในอุตสาหกรรมร่วมกับต่างประเทศ ต่อมารัฐบาลสนับสนุนนโยบายการส่งเสริมการส่งออก การตอบสนองต่อการส่งออกเกิดขึ้นภายใต้ขีดจำกัดของการขาดเทคโนโลยี ซึ่งการขยายตัวอย่างรวดเร็วของประชากรในประเทศพร้อมกันนโยบายการพัฒนาประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจไทยตอบสนองตลาดภายในประเทศมากกว่าการออกไปแข่งขันต่างประเทศ

ในญี่ปุ่น การรับรู้การปฏิวัติอุตสาหกรรมขององค์กรและการเข้ามาของนายพลเปรี กระทบต่อความรู้สึกของญี่ปุ่นอย่างรุนแรง ความพยายามในการพัฒนาอุตสาหกรรมส่งออก เพื่อหลุดจากการเป็นอาณานิคมของตะวันตก ผลักดันให้ญี่ปุ่นออกไปแสวงหาทรัพยากรเพื่อเข้ามาใช้ในการผลิตสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อให้สามารถซื้อทรัพยากรเข้ามาในประเทศ ความกล้าของอุตสาหกรรมภายในประเทศรวมทั้งความต้องการเครื่องจักรมีประสิทธิภาพเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรม ก่อให้เกิดการแย่งชิงขององค์กรการตลาดกับองค์กรการผลิต บริษัทการค้าสากลทำหน้าที่ในการขยายเครือข่ายในต่างประเทศ เพื่อหาเครื่องจักรมีประสิทธิภาพนำเข้าวัตถุดิบ และส่งออกสินค้าญี่ปุ่น ส่วนบริษัทผู้ผลิตในประเทศพยายามพัฒนาเทคโนโลยี ปรับปรุงคุณภาพสินค้า ผลิตรถยนต์คันต่ำสุด บริษัทญี่ปุ่นพยายามนำเข้าวัตถุดิบจากเอเชีย และผลิตสินค้าขายยุโรปและอเมริกา (Kenichi Yasumuro, 1984)

ลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการอีกประการคือ การตัดสินใจลงทุนขนาดใหญ่ ความคิดของธุรกิจญี่ปุ่น เป็นโรงงานผลิตของโลกตามแบบอังกฤษ โดยพยายามสร้างอุตสาหกรรมกลยุทธ์ แบ่งงานในระหว่างกัน (Specialization) เพื่อให้ได้ต้นทุนต่ำ สร้างกลุ่มอุตสาหกรรมและประเภทในภูมิภาคธุรกิจญี่ปุ่น คัดเลือกตั้งแต่แรกที่จะออกสู่ตลาดโลก ทำให้มีพฤติกรรมขยายขนาดกำลังผลิต เพื่อให้ต้นทุนต่ำลง ความคิดของธุรกิจการผลิตของไทยส่วนใหญ่มีกุ่มงตลาดภายในประเทศ จึงมักกำหนดขนาดการลงทุนในการผลิตอยู่ภายใต้การเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศ มักมีแนวโน้มการกระจายการลงทุนไปในธุรกิจอื่น (Diversification) ธุรกิจไทยส่วนใหญ่มักจะร่วมลงทุนกับต่างประเทศผลิตมุ่งตลาดในประเทศ เช่น ในกรณีของเครือสหพัฒน์มีวิธีการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นโดย

“การขยายธุรกิจให้ใหญ่โต” เข็มได้คิดยุทธวิธีต่างขึ้นมาใช้ เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายปลายทางหลายประการ กล่าวคือ

หนึ่ง-การร่วมทุนกับต่างประเทศจัดเป็นยุทธวิธีอันสำคัญที่ทำให้เครือสหพัฒน์เติบโตได้อย่างรวดเร็ว

สอง-การอนุญาตให้ขายสินค้าแข่งกันเองในสหกรณ์

สาม-การนำบริษัทในเครือเข้าจดทะเบียนหลักทรัพย์ในประเทศไทย

สหกรณ์ไม่ได้จำกัดตัวเองในการร่วมทุนกับญี่ปุ่นเท่านั้น แต่หากยังสนใจร่วมทุนกับประเทศต่าง ๆ ทั่ว

โลก ซึ่งแต่เดิม สหกรณ์มักจะเป็นฝ่ายที่ต้องไปชักชวนผู้ร่วมทุน แต่ในระยะสามปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจประเทศไทย บูมอย่างมาก..... ตัดสินใจร่วมทุนกับบริษัทต่าง ๆ ถึง 35 บริษัท ใช้เงินลงทุนทั้งหมดหลายพันล้านบาท ทำให้ธุรกิจของสหกรณ์เติบโตอย่างรวดเร็วยิ่งขึ้นไปอีก

การแข่งขันภายในนั้นเราให้อิสระในการออกสินค้ามาแข่งขัน ผู้กันได้เต็มวิถีทาง เมื่อเกิดความผิดพลาดหรือพ่ายแพ้ ข้อแก้ตัวก็มีน้อย หรือฟังไม่ขึ้น โอกาสที่จะยอมรับความสามารถกันก็มีมากขึ้น เพราะทุกคนได้เริ่มด้วยทรัพยากรที่ค่อนข้างเท่าเทียมกัน ต่างกันก็แต่ความสามารถและไหวพริบแต่ละคนเท่านั้น เมื่อแข่งไปสักระยะหนึ่ง ผู้พ่ายแพ้ในการแข่งขันภายในก็ยอมรับว่า ตนเองไม่ถนัดในสินค้าและงานแบบนี้แล้วก็หันไปหาสินค้าหรืองานที่ตนเองถนัดมากกว่า
(สมใจ วิริยะบัณฑิตกุล, สหพัฒน์ฯ โดแล้วแตกและแตกแล้วโต.2533)

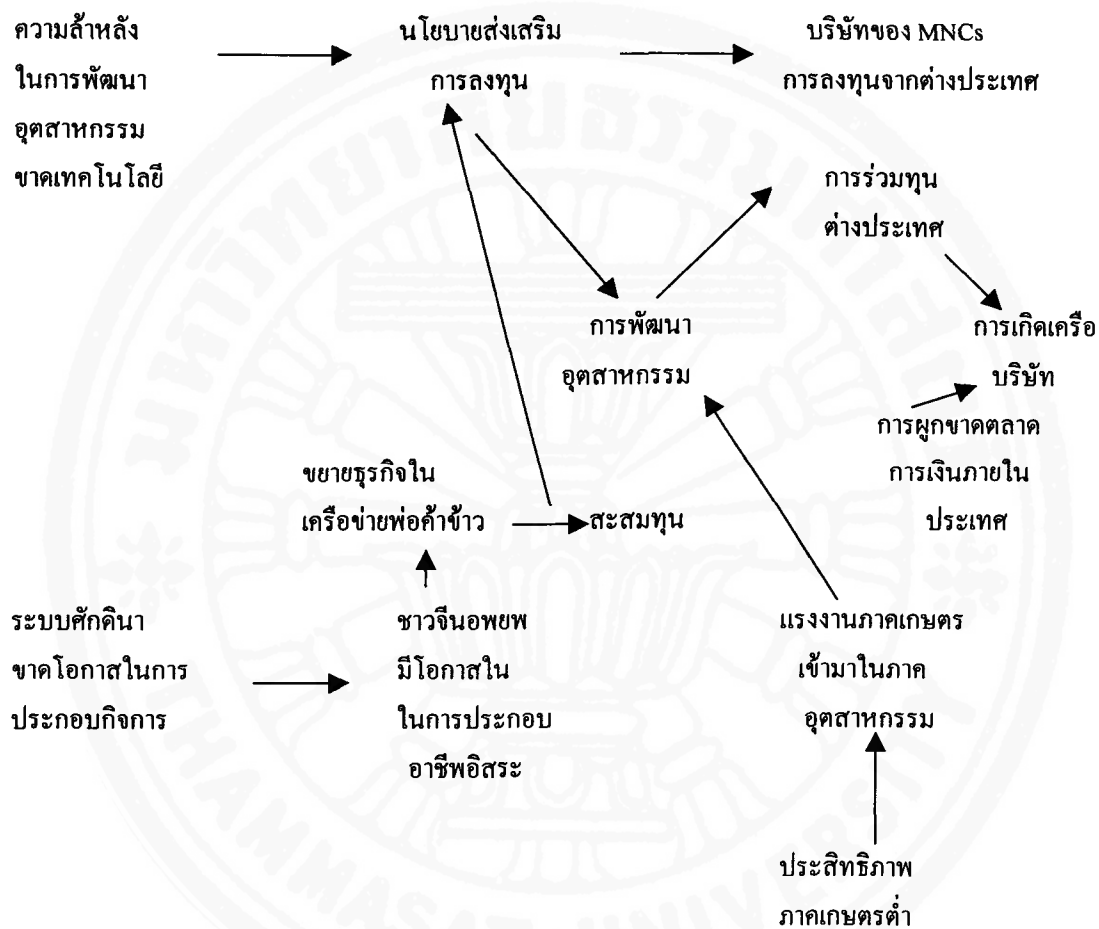
โดยทั่วไปเราจะพบว่า นโยบายการปกป้องตลาดภายในของรัฐบาลทำให้การขยายขนาดการผลิตเพื่อลดต้นทุนของธุรกิจไทยน้อยกว่าธุรกิจญี่ปุ่น เช่น ธุรกิจเหล็กต้องแข่งขันกับต่างประเทศ ขอนำกำไรของบริษัททั้งหมดขยายการลงทุนเพื่อให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำลง จะได้สามารถแข่งขันได้ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจที่มุ่งตลาดต่างประเทศจึงขยายตัวได้มากกว่ามุ่งตลาดภายในประเทศ

ในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีนั้น พลวัตสำคัญของธุรกิจมาจากการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่งเป็นต้นกำเนิดผลิตภัณฑ์ไม่ว่าอังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน ต่างพัฒนาหน่วยงานการวิจัยและพัฒนาภายในองค์กร ในธุรกิจญี่ปุ่น สนใจในการรับเทคโนโลยีและหาทางพัฒนาเทคโนโลยีภายใน สมาชิกส่วนใหญ่ในบริษัทมาจากสายวิศวกรรม และวิทยาศาสตร์ เมื่อองค์กรใหญ่ขึ้น สามารถสร้างตลาดแรงงานภายใน ให้เกิดการหมุนเวียนตำแหน่งภายใน ทำให้สามารถสร้าง Career Path ของสายเทคโนโลยีได้ บริษัทญี่ปุ่นพยายามหาทางพัฒนาสินค้าของตนเอง เพื่อแข่งขันมีสูง แต่ละบริษัทจะพัฒนาเทคโนโลยีเฉพาะภายในของตนเอง การรับพนักงานจบปริญญาตรี เข้ามาทำงานและฝึกอบรมในลักษณะ on the Job training ให้เข้าใจเทคโนโลยีภายในของบริษัทและเทคโนโลยีในสายการผลิต ภายใต้งานการทำงานตลอดชีพทำให้ธุรกิจญี่ปุ่นสามารถพัฒนาเทคโนโลยีภายในได้ ในธุรกิจไทย มีลักษณะเครือข่ายธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจขนาดเล็กจำนวนมาก อาศัยการร่วมทุนกับต่างประเทศ นำเข้าโรงงานทั้งระบบจากต่างประเทศ พึ่งพาการถ่ายทอดเทคโนโลยีส่วนใหญ่เป็นการถ่ายทอดการควบคุมสายการผลิตให้มีคุณภาพสม่ำเสมอ นโยบายการกระจายสายผลิตภายใต้การร่วมทุนทำให้ธุรกิจไทยไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีภายใน

สรุป

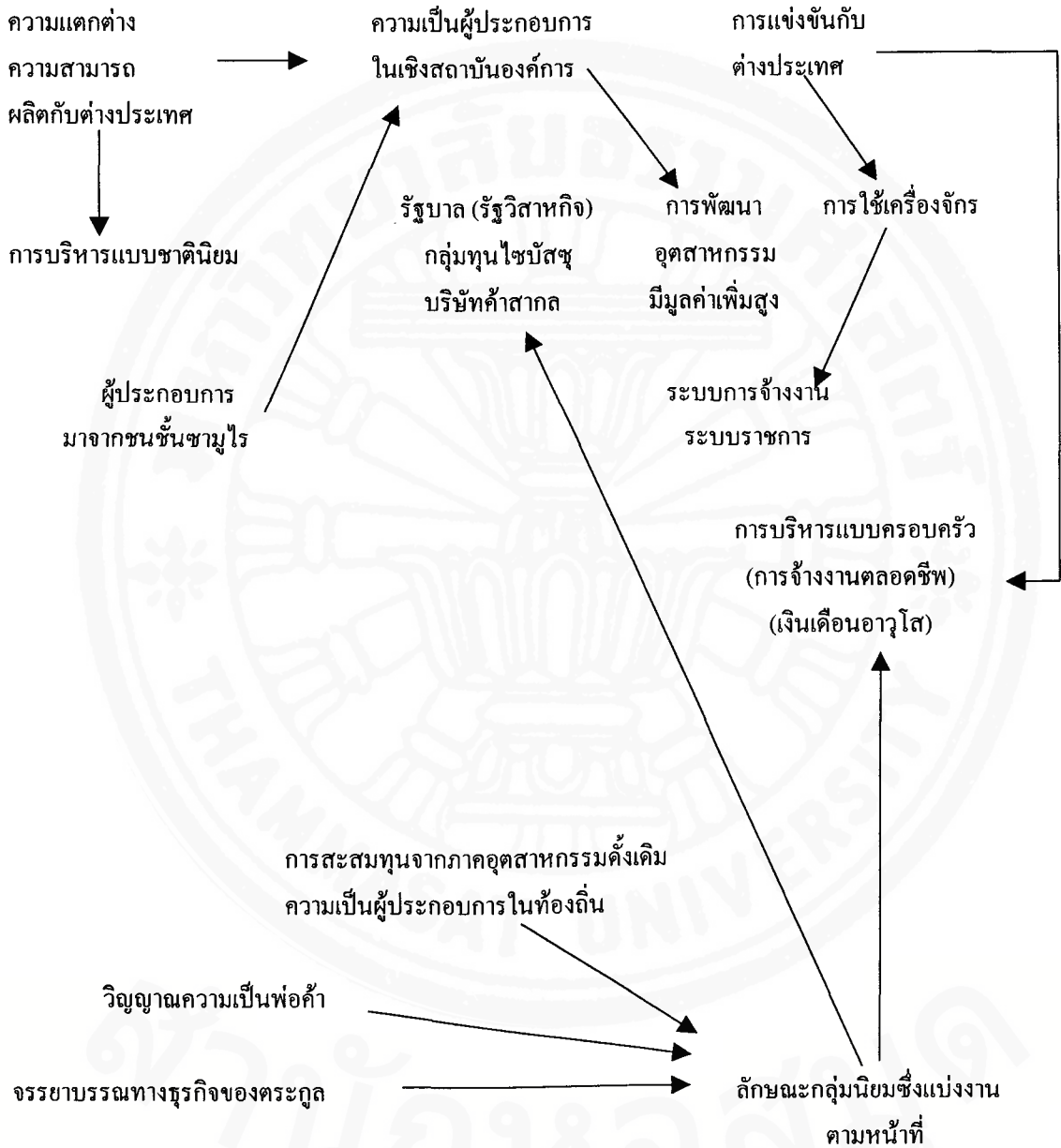
ความเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจไทยกับธุรกิจญี่ปุ่นแตกต่างกันที่ สภาพแวดล้อมธุรกิจและความคิดของสังคม (รูปที่ 1,2) ความเป็นผู้ประกอบการในฐานะบทบาทในการพัฒนาเศรษฐกิจเปิดประเด็นน่าสนใจในการศึกษา คำถามที่สำคัญ คือ จะสร้างความเป็นผู้ประกอบการให้พัฒนาเศรษฐกิจได้อย่างไร จากการศึกษาเปรียบเทียบการเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจไทยกับญี่ปุ่นนั้น การสร้างสถาบันเพื่อสนับสนุนความเป็นผู้ประกอบการในการพัฒนาเศรษฐกิจจะมีบทบาทสำคัญที่กำหนดความสามารถสังคม เศรษฐกิจนั้น ๆ

รูปที่ 1 การพัฒนาธุรกิจไทย



ที่มา : ผู้เขียน

รูปที่ 2 การพัฒนาธุรกิจญี่ปุ่น



ที่มา : Nakagawa Keichiro (1986)

เอกสารอ้างอิง

หนังสือภาษาไทย

- รัศมีดารา ชันติกุล. *บทบาทผู้ประกอบการญี่ปุ่นก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง* รายงานวิจัยคณะเศรษฐศาสตร์ (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 1983.)
- โยะชิฮะระ คูนิโอะ เขียน. รัศมีดารา ชันติกุล และคณะ แปล. *กำเนิดทุนนิยมเทียมในเอเชียอาคเนย์* (สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2537.)
- ฉัตรทิพย์ นาถสุภา และสมภพ มานะรังสรรค์. *บรรณาธิการ. ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทย จนถึง พ.ศ. 2484* (สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2527).
- ญาดา ประภาพันธ์. *ระบบเจ้าภาษีอากรสมัยกรุงยุคต้น ฉัตรทิพย์ นาถสุภา และ สมภพ มานะรังสรรค์ บรรณาธิการ ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทย จนถึง พ.ศ. 2484* (สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2527).
- สุนทรী อาสะวีย์. *วิกฤติการณ์เศรษฐกิจหลังสงครามโลกครั้งที่ 1*. (สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533).
- สุภาศักดิ์ จันทวานิช และคณะ. *ชาวจีนแต่จี่ในประเทศไทย และในภูมิภาคอาเซียน ที่เขาสัน สมัยที่หนึ่ง ทำเรือจากหลิน พ.ศ. 2510-2393* (โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534).
- สุภาศักดิ์ จันทวานิช และคณะ. *ชาวจีนแต่จี่ในประเทศไทย และในภูมิภาคอาเซียน ที่เขาสัน สมัยที่สอง ทำเรือจากโจว ค.ศ. 1860-1949 (พ.ศ. 2403-2493)* (โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534).
- ปรารธนา โกเมน. *สมาคมชาวจีนในกรุงเทพ พ.ศ. 2440-2488. วิทยานิพนธ์ปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528.)*
- พูนเกศ จันทกานนท์. *ประวัติความเป็นมาและการขยายตัวการค้าของชาวจีนในกรุงเทพมหานคร ระหว่าง พ.ศ. 2398- 2475 วิทยานิพนธ์ปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.)*
- รัตนาวดี รัตนโกมล. *วิวัฒนาการและบทบาทธนาคารพาณิชย์ ในประเทศไทย พ.ศ. 2431-2488. วิทยานิพนธ์ปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524.)*
- อดิศร หมวกพิมาย. *กรมท่ากับเศรษฐกิจไทย: วิเคราะห์โครงสร้างและการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่สมัยธนบุรี ถึงการทำสนธิสัญญาเบาว์ริง พ.ศ. 2310-2398 วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2531.)*
- ไว จามรมาน. *ประวัติธุรกิจไทย คณะพาณิชย์ศาสตรการบัญชี* (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540.)
- อัมพร เอี่ยมสุรีย์. เขียน เสาวคนธ์ รัตนวิจิตรศิลป์ แปล. *รักษาติงซีฟ ชีวิตประวัติเหิงกวงเอี่ยม (มีเดีย เพรส, 2537.)*
- สมใจ วิริยะบัณฑิตกุล. *สหพัฒน์ฯ โดแล้วแตกและแตกแล้วโต* (สำนักพิมพ์ผู้จัดการ, 2533.)
- คนจีน 200 ปี ภายใต้พระบรมโพธิสมภาร ภาค 2 เส้นทางเศรษฐกิจฉบับพิเศษ, (2524.) ก่อนจะถึงวันนี้ ธนาคารกรุงเทพ (2524)

บทความภาษาอังกฤษ

- Landes, David S., *Business and the Businessman in France, in Modern France :Problems of the Third and Fourth Republics*, ed. By Edward Meade Earle, 1951; do., *French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century*, in *Journal of Economic History*, Vol.9, 1949.
- Chandler, Alfred D.Jr., *The Beginning of "Big Business" in American Industry*, *Business History Review*, Vol.33, No.1, 1959.
- Landes, David S., *Entrepreneurship in Advanced Industrial Countries, The Anglo- German Rivalry*, in *Research Center in Entrepreneurial History : Entrepreneurship and Economic Growth*, 1954.

Cochran, Thamas C., Cultural Factors in Economic Development, *Journal of Economic History*, Vol.20, No.4, 1960.

Landes, David S., French Business and the Businessman : A Social and Cultural Analysis, in Hugh G.J. Aitken (ed.) ,*Explorations in Enterprise*, 1965,

Sawyer, John E., *Entrepreneurial Studies : Perspectives and Directions*, 1948-1958, *Business History Review*, Vol. 32, No.4, 1958.

หนังสือภาษาอังกฤษ

Nakagawa, Keiichiro *Higakukeieishi Josetsu*. (Tokyo University Press, 1986.)

Alberr Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (New York : Free Press, 1965).

Alexander Gerschenkron, "The Modernization of Entrepreneurship," in Myron Weiner,ed., *Modernization and the Dynamics of Growth* (New York : Basic Books,1966)

Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London : Unwin, [1905] 1958).

Gordon Marshall, *In Search of the Spirit of Capitalism* (New York : Columbia University Press, 1982) ;

Alan MacFarlane, *The Culture of Capitalism* (Oxford and Cambridge : Blackwell,1987).

David McClelland and David Winter, *Motivating Economic Achievement* (New York : Free Press, 1964).

Talcott Parsons and Neil Smelser, *Economy and Society* (New York : Free Press, 1956)

Fred W. Riggs, *Administration in Developing Societies* (Boston : Houghton Mifflin,1964)

Everett F.Hagen, *The Economics of Development* (Homewood, Ill.:Dorsey, 1968).

Hansfried Kellner and Frank Henberger, *Hidden Technocrats* (New Brunswick, N.J.:Transaction Press,1991).

Arthur H. Cole, "1946 Presidential Address to the Economic History Association," in Hugh G.J. Aitken, ed. *Explorations in Enterprise* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press,1965).

Cole, A. H., *Business Enterprise in its Social Setting*, 1959.

Nakagawa, Keiichiro. ed. *Social Order and Entrepreneurship* (University of Tokyo Press,1977.

Okochi, Akio and Yasuoka, Shigeaki. *Family Business in The Era of Industrial Growth* (University of Tokyo Press,1984).