



รายงานผลงานวิจัย

เรื่อง

การสร้างความเป็นผู้ประกอบการแก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

Developing Women Entrepreneurship towards women farmers in
Sansai, Chiangmai

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.ญษณิศา เตชเถกิง



คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

2557

สารบัญเรื่อง

	หน้า
บทคัดย่อ	(2)
ABSTRACT	(3)
สารบัญเรื่อง	(4)
สารบัญตาราง	
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขต	4
นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	
ทฤษฎี	5
ทฤษฎีการประกอบการ	5
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
กรอบแนวความคิด	14
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา	
สถานที่ดำเนินการวิจัย	15
วิธีการวิจัย	15
ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา	15
การเก็บรวบรวมข้อมูล	15
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	15
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	17
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย อายุและอาชีพ	19
ลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ	20

ก. คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการ	20
ข. ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและ แหล่งทุนในการเริ่มกิจการ	24
การสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย	26
การสร้างเสริมเข้มแข็งด้วยการเสวนาความรู้	27
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการวิจัย	29
อภิปรายผลการวิจัย	31
ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการผู้หญิง	32
ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป	34
บรรณานุกรม	35

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

1	การแปลค่าผลคะแนนตามวิธี PEC	18
2	อายุของกลุ่มเป้าหมาย	20
3	อาชีพของกลุ่มเป้าหมาย	20
4	คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาพรวม	21
5	สมรรถนะของผู้ประกอบการในภาพรวม	23
6	การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดด้อยของกลุ่มสตรี	25
3	แหล่งเงินทุนที่เข้าถึงได้ลักษณะจุดอ่อน	25
4	ความเป็นไปได้ในการทำโครงการในอนาคตของผู้หญิง	27

ชื่อโครงการ : การสร้างผู้ประกอบการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสนทราย เชียงใหม่
อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้วิจัย : นางสาวภูษณิศา เตชเถกิง¹

ระยะเวลาทำการวิจัย : 1 สิงหาคม 2556 ถึง 30 กันยายน 2557

บทคัดย่อ

ตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย เป็นอำเภอที่มีประชากรอยู่หนาแน่น รองจากเชียงใหม่ มีประชากรเพศหญิง มากกว่าเพศชาย ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพ รับจ้างและทำเกษตรกร รวมถึงค้าขาย ทั้งๆที่ตำบลป่าไผ่ ที่มีจำนวนผู้หญิงมากกว่าชาย ในอันดับต้นๆของอำเภอสนทราย กลับพบว่ากลุ่มสตรีประกอบการในตำบลป่าไผ่ ยังมีจำนวนที่จำกัด ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมุ่งสร้างผู้ประกอบการสตรี โดยทำการวิเคราะห์ลักษณะสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมาย โครงการธุรกิจที่เหมาะสม รวมถึง การถ่ายทอดความรู้ทางธุรกิจขั้นพื้นฐาน แก่กลุ่มเป้าหมาย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (exploratory research) โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่ม (Focus group) และการสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย 10 ราย โดยงานวิจัยใช้ทฤษฎีผู้ประกอบการเป็นแนวคิดพื้นฐานในการทำวิจัย โดยมุ่งไปที่คุณลักษณะและสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ถึงธุรกิจที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในการจะเป็นผู้ประกอบการในอนาคต และการเสวนาด้านความรู้เชิงประกอบการ

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงมีคุณลักษณะเด่นของกลุ่มเป้าหมายในตำบลป่าไผ่ คือการมีความมุ่งมั่น ใกล้เคียงกับ การมีความผู้พันและความรับผิดชอบในงาน ในขณะเดียวกัน กลุ่มเป้าหมายยังขาดเครือข่ายและขาดการชี้ชวน การชักชวน ซึ่งต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนเพื่อผลักดันให้เกิดการประกอบการและเพิ่มการเป็นผู้ประกอบการ อีกทั้งความต้องการความรู้พื้นฐานด้านบริหารธุรกิจเพื่อสร้างความมั่นใจในการเป็นผู้ประกอบการ

คำสำคัญ : การสร้าง ผู้ประกอบการสตรี แม่บ้านเกษตรกร ตำบลป่าไผ่

¹ ผศ.ดร. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จ.เชียงใหม่ 50290

Project Title: Developing Women Entrepreneurship towards women farmers in Sansai
Chiangmai

Researcher: Pusanisa Thechatakerng¹

Project period : August 1, 2013 to September 30, 2014

Abstract

Pa Phai Sai district is densely populated with more females than males. The majority of population are contractors, farmers, including traders. However, there is limited number of women entrepreneurs comparing with other districts where there are more males than females. This research aims to study developing women entrepreneurship towards women farmers in Sansai.

Interview form was used to collect data through 10 woman farmers in Papai district as well as focus group. The results show that most of target group are engrossed, are commitment, take responsibility in their jobs. However, the study demonstrates that they are lack of network and ability to persuade which need to be improved. Moreover, women farmers need to be incubated in management, production and finance.

Keyword: women entrepreneur, creation, Papai, Sansai, Chinangmai

¹ Asst.Prof.Dr. Faculty of Business, Maejo University, Chiang Mai, Thailand 50290

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

สตรีในภาคเกษตรปัจจุบันถือว่ามีความสำคัญและเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาชุมชนโดยเฉพาะแม่บ้านเกษตรกรซึ่งมีส่วนช่วยในการผลิตทางการเกษตรและการแปรรูปเพิ่มมากขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว เป็นการแบ่งเบาภาระของหัวหน้าครอบครัว และเพื่อให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงทำให้กลุ่มแม่บ้านรวมตัวกันและจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรขึ้น ประกอบกับกรมส่งเสริมการเกษตรได้ส่งเสริมให้สตรีในภาคเกษตรรวมตัวกันเป็นกลุ่มตั้งแต่ปี 2511 เพื่อรับความรู้ทางด้านเคหกิจเกษตรและทางด้านการประกอบอาชีพการเกษตรให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องและช่วยเสริมรายได้ให้ นอกจากนี้สตรีเป็นทรัพยากรมนุษย์ที่เป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาประเทศ เพราะสตรีมีประมาณครึ่งหนึ่งของประชากรทั้งหมด หากได้รับการส่งเสริมสนับสนุนให้มีบทบาทต่อการพัฒนาประเทศอย่างมีระบบก็จะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจและสังคมส่วนรวมของประเทศ (ครอบครัวแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 4 พ.ศ. 2520-2524)

ผู้ประกอบการถือว่าเป็นผู้ขับเคลื่อนธุรกิจรายใหม่ที่สำคัญ ในการสร้างงานเพิ่มขึ้นและสนับสนุนให้เศรษฐกิจมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น (Thechatakerng, 2013, 2012, 2009; Jansen et al. 2004; Van Stel and Carree, 2002) ผู้ประกอบการสามารถนิยามได้ในหลายๆความหมาย เช่น เป็นผู้ประสานแหล่งผลิตในที่ต่างๆ หรือเป็นผู้ที่ตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่นอน เป็นนักคิดค้น เป็นผู้เติมเต็มในช่องว่างทางธุรกิจต่างๆ รวมถึง เติมเต็มสิ่งต่างๆให้สมบูรณ์ (Nafziger, 1997 and 2006) สำหรับงานวิจัยนี้ผู้ประกอบการหมายถึงผู้ที่สามารถตัดสินใจจัดตั้งธุรกิจได้และสามารถสร้างรายได้ รวมถึงผู้สร้างงานและโอกาส รวมถึงผู้ประกอบการผู้หญิง ซึ่งในปัจจุบันได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว รวมถึงการเพิ่มขึ้นของงานรวมถึงการเป็นผู้นำทางด้านการสร้างธุรกิจ และมากกว่าครึ่งของในตลาดแรงงานรวมทั้งในสถาบันการศึกษาที่เป็น

ผู้หญิง (Potasin & Thechatakerng, 2014; Mitchell, 2011) ความสามารถของผู้หญิงที่สามารถดำเนินกิจการมีเพิ่มมากขึ้นจนสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้ (Mitchell, 2011)

จากความสำคัญของผู้ประกอบการดังกล่าว รัฐบาลซึ่งได้เล็งเห็นความสำคัญของการสร้างการเป็นผู้ประกอบการและต้องการผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการผู้หญิงเพิ่มขึ้น จึงได้กำหนดเป็นยุทธศาสตร์พร้อมทั้งนโยบายผลักดันต่างๆ เช่น โครงการพัฒนาผู้ประกอบการสตรีที่มีศักยภาพให้เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมรายใหม่ที่มีความสามารถในการแข่งขันที่เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจโลกในปัจจุบัน โดยการจะทำได้นั้นจะต้องมีปัจจัยทางด้านต่างๆ ที่จะผลักดันเช่น ลักษณะของตัวเอง (Thechatakerng & Rungkrit, 2013)ทุน สังคม ความรู้ ทักษะ และทัศนคติ โดยการสร้างผู้ประกอบการต้องใช้วิธีดำเนินการในหลายรูปแบบแนวทางในการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ (Thechatakerng & Potasin, 2013) จึงได้เกิดกองทุนสตรี ซึ่งเป็นหนึ่งโครงการในการพยายามผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการสตรีขึ้น รวมถึงในการวางแผนพัฒนาประเทศจึงเริ่มต้นจากการวางแผนกำลังคนให้เท่าเทียมกันทั้งผู้หญิงและชาย (แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) นอกจากนี้ยังมีการจัดโครงการกระตุ้นความเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงโดยจัด งานสัปดาห์ผู้ประกอบการโลก ประเทศไทย (GEW Thailand) เป็นส่วนหนึ่งของการรณรงค์ทั่วโลกที่กระตุ้นการเป็นผู้ประกอบการของคนรุ่นใหม่ สร้างจิตสำนึกให้เห็นความสำคัญของเศรษฐกิจที่กำลังเติบโต พัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้คนทั้งหญิงชายและสนับสนุนให้เยาวชนในวันนี้ได้ทำความฝันของตัวเองให้กลายเป็นผู้ประกอบการในอนาคต โดย Global Entrepreneurship Week ซึ่งก่อตั้งขึ้นโดย องค์การของประเทศอังกฤษ (เป็นกิจกรรมของประเทศอังกฤษ ที่สร้างความเชื่อมั่น ทักษะและความมุ่งมั่นให้กับเหล่าเยาวชนเพื่อจุดประกายให้พวกเขาเหล่านั้นมีความคิดริเริ่มที่หลากหลาย) และมูลนิธิ Kauffman (มูลนิธิชั้นนำระดับโลกเพื่อผู้ประกอบการตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา)¹

อำเภอสันทรายโดยเป็นอำเภอที่มีประชากรอยู่หนาแน่น รองจากเชียงใหม่ มีประชากรเพศหญิง (64,713 คน) มากกว่าเพศชาย (56,549 คน) (อ.เมือง เชียงใหม่ 2555) ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพ รับจ้างและทำเกษตรกร รวมถึงค้าขาย กลุ่มตำบลต่างๆ ในอำเภอสันทรายได้มีการเริ่มกลุ่มอาชีพต่างๆของเกษตรกร โดยเฉพาะสตรี เช่นกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านต้นจันทร์ กลุ่มสตรีก้าวหน้าพัฒนายั่งยืน กลุ่มสตรีทำ

¹ <http://gewthailand.com>

มันฝรั่งอบกรอบ กลุ่มแม่บ้านตำบลเมืองเส้น กระจายไปทั่วทุกตำบล แต่ ตำบลป่าไผ่ ที่มีจำนวนผู้หญิงมากกว่าชาย ในอันดับต้นๆของอำเภอสังขาราย กลับพบว่ากลุ่มสตรีในตำบลป่าไผ่ ยังมีจำนวนที่จำกัด ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างความเป็นผู้ประกอบการและให้เกิดการประกอบในตำบลป่าไผ่ งานวิจัยนี้จึงมีความสำคัญ

จากความสำคัญดังกล่าวงานวิจัยนี้ได้เห็นถึงความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการหญิงโดยเฉพาะการสร้างความเป็นผู้ประกอบการหญิง ให้มีความคิดสร้างสรรค์และผลักดันตัวเอง ให้เป็นผู้ประกอบการที่มีแนวคิดประกอบการ จำหน่ายหรือผลิตสินค้าที่เกี่ยวข้องหรือสามารถหาได้ในชุมชน ไม่เป็นมลภาวะและทำลายสิ่งแวดล้อม รวมถึงการมีสุขภาพที่ดี ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมุ่งไปที่การสร้างการเป็นผู้ประกอบการหญิง โดยเฉพาะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในตำบลป่าไผ่ อำเภอสังขาราย โดยเน้นปัจจัยทางด้านต่างๆ ที่จะผลักดันเช่น ลักษณะของตนเอง คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการค้นหาโอกาสและธุรกิจที่เหมาะสม เพื่อสร้างความมั่นใจ กระตุ้นความอยากเป็นผู้ประกอบการหญิงให้เกิดขึ้น ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นช่วยเศรษฐกิจของครอบครัวของประเทศต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การสร้างความเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้หญิง โดยเฉพาะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในตำบล ป่าไผ่ อำเภอสังขาราย จังหวัดเชียงใหม่ มีความจำเป็นที่จะต้องค้นหาปัจจัยผลักดันด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดความเป็นผู้ประกอบการ งานวิจัยนี้จึงมุ่งไปที่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นแม่บ้านเกษตรกร โดยศึกษาลักษณะ คุณลักษณะและสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านโอกาสอุปสรรค รวมถึงจุดเด่นจุดด้อยของการเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้แล้วยังมุ่งศึกษาถึงการจับคู่ธุรกิจที่เหมาะสมกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการหญิงในอนาคต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อให้ผู้หญิงที่มีความมั่นใจในการเริ่มต้นประกอบกิจการที่เหมาะสมกับตนเองในอนาคตแก่ตำบลป่าไผ่ อำเภอสังขาราย จังหวัดเชียงใหม่ องค์ความรู้ด้านการสร้างความเป็นผู้ประกอบการสตรี ในตำบล นอกจากนี้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนของชุมชน ตำบลหรือ

อำเภอสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนเพื่อเพิ่มการประกอบการในตำบล
รวมถึง
นักวิชาการผู้เกี่ยวข้องสามารถ นำไปศึกษาต่อยอดได้

ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาในพื้นที่ ในพื้นที่ตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ พื้นที่กลุ่มเป้าหมายโครงการวิจัย ได้แก่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยเน้นไปที่ตัวแทน ผู้หญิงในพื้นที่ตำบลป่าไผ่ และศึกษาเฉพาะ คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้หญิงจะเป็น ผู้ประกอบการ ปัจจัยด้าน โอกาสอุปสรรค รวมถึงจุดเด่นจุดด้อยของการเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้แล้วยังมุ่งศึกษาถึงการจับคู่ธุรกิจที่เหมาะสมกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการหญิง ในอนาคต โดยใช้เวลาในการทำวิจัยตั้งแต่ เดือน ตุลาคม 2556 – กันยายน 2557

นิยามศัพท์

การสร้างการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการหญิง เป้าหมายที่ผ่านการ ค้นหา วิเคราะห์ ประเมิน ตามกระบวนการตามทฤษฎีของ Collins & moore และ McClelland จนเกิดความมั่นใจ มีแนวคิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ที่ประกอบการใน ธุรกิจที่เหมาะสมกับลักษณะ คุณลักษณะสมรรถนะและโอกาสของตนเองในอนาคต ในตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

บทที่ 2

ทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎี

งานวิจัยนี้จะใช้ทฤษฎีการประกอบการ ในการศึกษาดังต่อไปนี้

ก. ทฤษฎีการประกอบการและหลักการของการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการโดยมีจุดมุ่งหมาย ที่พยายามจะเปลี่ยนแปลงอนาคต นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการเพื่อให้บรรลุโอกาส ผู้ประกอบการเป็นสาระสำคัญของกระบวนการตลาดและผู้ประกอบการสร้างการดำเนินการตลาด ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสร้างผลกำไร ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะสร้างความสูญเสีย "กำไร"เป็นส่วนเกินโดยที่ รายได้เกินค่าใช้จ่ายทั้งหมดและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง "ขาดทุน" เป็นส่วนเกินโดยที่ค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายเกินรายได้ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จการทำนายอนาคตได้แม่นยำมากขึ้นกว่าที่ทำโดยผู้อื่นเพื่อให้หลังจากที่ผู้ประกอบการจะดำเนินการโอกาสที่เขาเสนอให้กับลูกค้าจะดีกว่า (จากมุมมองของลูกค้า) เพื่อโอกาสอื่น ๆ ของลูกค้าที่มีการเสนอโดย คนอื่น ๆ (Wood, 2005; Lichtenstein et al., 2004) อาจพิจารณาลักษณะผู้ประกอบการจากพฤติกรรมต่าง ๆ ดังนี้ เช่น มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็นคนที่มองเห็น โอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ หรือบริการรูปแบบใหม่ ๆ รวมถึงกระบวนการผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากร เป็นต้น ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจจะเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้ มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร และมีความมุ่งมั่นในการ

ดำเนินงาน (Performance intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโต และกำไรจากการดำเนินงานธุรกิจ

ผู้ประกอบการชุมชน ก่อนที่จะอธิบายถึงผู้ประกอบการชุมชน จะต้องพูดถึงสิ่งที่เรียกว่า ชุมชนผู้ประกอบการ อันดับแรกต้องกำหนด"ผู้ประกอบการ" (Klein , 1977, p. 9) ลักษณะผู้ประกอบการ แบ่งเป็นสองคุณลักษณะที่สำคัญ โดยเป็นคนที่มีการกระทำเป็นนายหน้า สามารถบูรณาการระหว่างสิ่งที่เป็นที่พึงปรารถนาในมุมมองทางเศรษฐกิจ และสิ่งที่เป็นไปได้จากเทคโนโลยี [เช่นการดำเนินงาน] กระบวนการผู้ประกอบการจะนำ : โอกาสและนวัตกรรม มาสร้างหรือหาประโยชน์จากโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ผ่านทางนวัตกรรม โดยการหาทางออกใหม่เพื่อแก้ปัญหาที่มีอยู่หรือโดยการเชื่อมต่อการแก้ปัญหาที่มีอยู่ เพื่อสร้างความต้องการหรือหาโอกาสใหม่ (Lichtenstein & Lyons, 1996) ผู้ประกอบการชุมชนมีพฤติกรรมที่โดดเด่นสามารถจับโอกาสทางการตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มรายได้ทางเศรษฐกิจจากธุรกิจที่มีอยู่ภายในชุมชน (Wood, 2005) สองมีกลุ่มของผู้ประกอบการที่อยู่ในชุมชนที่อาศัยความสัมพันธ์ของเครือข่ายชุมชนเพื่อหาความรู้และใช้เป็นแหล่งข้อมูล เพื่อการเจริญเติบโตของกิจการตนเอง และจะเป็นชุมชนในการพัฒนาผู้ประกอบการและกิจการของตนเอง (Leon, 2002) สาม ชุมชนมีทั้งที่เป็นผู้ประกอบการและไม่เป็น ชุมชนจะเปิดให้มีการเปลี่ยนแปลงและการลงทุนในเงื่อนไขที่จำเป็นเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการหรือผู้ประกอบการวัฒนธรรม โดยสมาชิกต่างๆของชุมชนให้การสนับสนุนกระบวนการผู้ประกอบการ เช่นการทำเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อ ลงทุน ผ่านกฎหมายที่สนับสนุนสมาชิกใหม่และรวมไว้ในเครือข่ายทางสังคมและเศรษฐกิจ ฯลฯ หากพื้นที่นั้นมีความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จ

นอกจากนี้ การจะเป็นผู้ประกอบการโดยการจะทำได้นั้นจะต้องมีปัจจัยทางด้าน ต่างๆ ที่จะผลักดันเช่น ลักษณะของตัวเอง (Thechatakerng & Rungkrit, 2013) ทักษะ ความรู้ ทักษะ และทัศนคติ โดยการสร้างผู้ประกอบการต้องใช้วิธีดำเนินการในหลายรูปแบบแนวทางในการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ (Thechatakerng & Potasin, 2013)

แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ

การประกอบการหรือการประกอบอาชีพอิสระ เป็นคำที่มีความหมายกว้างและยังมีคำเรียกกิจการงานที่มีลักษณะงานที่คล้ายคลึงกันนี้อีก ได้แก่คำว่าอาชีพส่วนตัว และคำว่า การประกอบธุรกิจขนาดย่อม ความหมายที่มักจะเข้าใจกันโดยทั่วไปมักจะหมายถึงอาชีพที่เป็นนายจ้างของตนเอง มีความเป็นอิสระ ไม่เป็นลูกจ้างรับเงินเดือนจากนายจ้าง แต่ได้รับค่าตอบแทนจากกิจการของตนเอง สำหรับความหมายอย่างเป็นทางการที่ชัดเจนยังไม่มี การกำหนดไว้ (Freiling, 2007)

Lazear (2003) อธิบายว่าการประกอบธุรกิจนับเป็นเรื่องสำคัญที่สุดที่ผู้คาดหวังจะเข้าไปเป็นเจ้าของธุรกิจกิจการกำลังเผชิญอยู่คือ การทำให้เกิดผลสำเร็จจากการเข้าไปประกอบธุรกิจของตนเอง เรื่องนี้ส่งผลกระทบต่อทัศนคติขั้นสุดท้ายที่จะเป็นผู้ประกอบการ โดยเป้าหมายต่างๆจะเป็นตัวกำหนดหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจขั้นสุดท้ายที่จะเป็นผู้ประกอบการโดยเป้าหมายต่างๆจะเป็นตัวกำหนดหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจทางการบริหารในอนาคต และมาตรฐานที่ใช้สำหรับประเมินผลการปฏิบัติงานของกิจการ คือ

- 1.กำไรและความมั่งคั่ง(Profit and Wealth)เหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งในการเข้าไปประกอบธุรกิจ คือ โอกาสที่จะได้กำไรและสะสมความมั่งคั่ง ผู้ที่คาดหวังจะเป็นผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากเชื่อในภายิตที่ว่า "ไม่มีทางที่จะร่ำรวยจากการทำงานให้ผู้อื่น" การเผชิญกับอนาคตที่ยังคงเป็นลูกจ้างซึ่งได้รับค่าจ้างเพิ่มขึ้นเพียงเพื่อให้ทันตามภาระเงินเพื่อเท่านั้นทำให้บุคคลเป็นจำนวนมากมองความเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยความเข้าใจว่าเป็นวิธีการหนึ่งจากวิธีการที่มีอยู่ไม่มากนัก

- 2.ความพอใจส่วนบุคคล(Personal Satisfaction)การสร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้นหรือการรับช่วงกิจการที่ตกอยู่ในความมืดมนและพลิกฟื้นให้ประสบความสำเร็จนั้นเป็นความพอใจส่วนบุคคลที่ยิ่งใหญ่

- 3.ความเกี่ยวข้องของครอบครัว(Family Involvement)สิ่งสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับความพอใจส่วนบุคคลซึ่งบุคคลได้รับจากการเป็นเจ้าของธุรกิจก็คือ ข้อเท็จจริงที่ว่า

การเป็นเจ้าของธุรกิจจะเสนอโอกาสให้กับความเกี่ยวข้องของครอบครัวในเรื่องการมีส่วนร่วมในการขึ้นและลงของกิจการสามารถทำให้ครอบครัวมีความเข้มแข็งขึ้นเป็นอย่างมาก

4.ความเป็นอิสระและอำนาจ(Independence and Power)การเป็นเจ้าของตนเองเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจเป็นพิเศษในการเข้าไปประกอบธุรกิจ ในบริษัทขนาดใหญ่ความสามารถที่จะเลือกเวลาทำงานได้ตามความพอใจหรือทำการตัดสินใจที่สำคัญๆและไม่ต้องไปรายงานผู้บังคับบัญชาถูกจำกัดอยู่กับบุคคลเพียงไม่กี่คนซึ่งมีตำแหน่งบริหารในระดับสูง

5.สถานภาพทางสังคม(Social Status)การเปลี่ยนมาเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมทำให้ต้องเปิดอาณาจักรของการติดต่อทางสังคมใหม่ทั้งหมด การเคลื่อนไหวจากการทำงานให้ผู้อื่นมาเป็นเจ้าของซึ่งเป็นผู้บริหารงานเอง มักก่อให้เกิดการติดต่อทางสังคมและความนับถือจากนักธุรกิจ ในธุรกิจขนาดใหญ่และขนาดเล็ก งานของหน่วยงานของรัฐเป็นจำนวนมากต้องอาศัยการสนับสนุนจากวงการธุรกิจ และจากการที่เจ้าของธุรกิจมีสถานภาพทางสังคม ผู้ประกอบการจะพบช่องทางที่จะเข้าถึงเหตุการณ์และองค์การที่แตกต่างกัน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

Collins & Moore (1964) อธิบายว่า ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จประกอบไปด้วยคุณลักษณะในการเป็นผู้ประกอบการ(Personal Entrepreneurial Characteristics)หรือที่เรียกว่า PECs ซึ่งประกอบไปด้วย 3 ศักยภาพ 10 คุณลักษณะดังนี้

1) ศักยภาพแห่งความสำเร็จ(Achievement Competencies)

- การแสวงหาโอกาส (Opportunity Seeking)
- ความมุ่งมั่น (Persistence)
- ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน (Commitment to Work Contract)
- ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking)

2) ศักยภาพแห่งการวางแผน (Planning Competencies)

- การตั้งเป้าหมาย (Goal Setting)
- การประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring)
- การแสวงหาข้อมูล (Information Seeking)

3) ศักยภาพแห่งอำนาจ (Power Competencies)

- การชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking)
- ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence)

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม (Kirzner 1974 และ Collins & Moore, 1964) ที่มีแนวโน้มจะประสบความสำเร็จควรประกอบไปด้วยคุณสมบัติอย่างน้อย 7 ประการดังนี้

1) เป็นนักแสวงหาโอกาส คนที่จะเป็นเจ้าแก๊วใหม่จะต้องเป็นคนที่มีมองเห็นโอกาสต่างๆ ได้แม้มักอยู่ในภาวะวิกฤตโอกาสที่มองเห็นนั้นก็สามารยหยิบฉวยมาใช้ประโยชน์ได้เหมาะสมกับความสามารถหรือความเชี่ยวชาญที่เรามีอยู่ด้วย ไม่ใช่มองเห็นโอกาส แต่ไม่มีความสามารถก็ถือว่า “เสียของ”

2) ต้องเป็นนักเสี่ยง คือเป็นคนกล้าได้กล้าเสีย เมื่อได้เห็นโอกาสและพอมีความสามารถอยู่บ้างก็ต้องกล้าเสี่ยงที่จะลุยทำไปเลย ไม่ใช่จืดๆจ๋องๆ กล้าๆกลัวๆ รอจนมั่นใจก็ช้าเกินไป การเสียแล้วความเป็นนักเสี่ยงไม่ใช่ทำอย่างใจกล้าบ้าบิ่นไม่มีหลักการเลย

3) ต้องเป็นคนที่มีความคิดริเริ่ม ความคิดริเริ่มหรือความคิดสร้างสรรค์เป็นคุณสมบัติที่สำคัญของเจ้าแก๊วใหม่ เพื่อการผลิตสินค้าหรือบริการใหม่ๆ เขาสู่ตลาดที่มีสภาพการแข่งขันสูงมากอยู่แล้วในปัจจุบัน ความคิดฉีกแนวจากเดิม มักเป็นจุดเริ่มต้นที่ดึงดูด ลูกค้าให้สนใจในผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ความคิดสร้างสรรค์อาจหมายถึงความเพ้อฝันด้วยก็ได้ แต่เป็น

ความเพ้อฝันที่เป็นไปได้ลูกค้าให้สนใจในผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ความคิดสร้างสรรค์อาจหมายรวมถึงความเพ้อฝันด้วยก็ได้ แต่เป็นความเพ้อฝันที่เป็นไปได้

4) ต้องเป็นคนที่ไม่ท้อถอยง่าย ถ้าแก่ใหม่ต้องมีความอดทน มีความฮึด โดยเฉพาะในระยะเริ่มแรกของการสร้างตัวหรือสร้างธุรกิจใหม่ๆ ต้องเป็นคนที่มีความมีมานะ และยืนหยัดต่อสู้แม้จะประสบความล้มเหลวเป็นระยะๆ ความไม่ท้อถอยง่ายๆทำให้เราเป็นคนไม่ลังเลหรือจับจด และรู้จักกดดันใจเย็นพอที่จะรอคอยเก็บผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

5) ต้องเป็นคนที่ใฝ่รู้อยู่เสมอ การเป็นคนที่รักการเรียนรู้อยู่เสมอทำให้เรามีความคิดสร้างสรรค์และเป็นผู้ที่ตื่นตัวตลอดเวลา มีความสนใจสิ่งรอบตัวจึงปรับเปลี่ยนตั้งรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วทันการณ์ การใฝ่รู้ยังทำให้เรารู้จักปรับปรุงงานต่างๆให้ดีขึ้นด้วย

6) ต้องเป็นคนมีวิสัยทัศน์กว้างไกล การมีจุดหมายในอนาคตที่ชัดเจนคือรู้ว่าจะไปไหนและมีแนวทางดำเนินการไปสู่จุดหมายนั้นอย่างชัดเจน ทำให้เราไม่เดินออกนอกเส้นทางอย่างสะเปะสะปะไร้ทิศทาง

7) ต้องมีเครือข่ายดี ถ้าแก่ใหม่ที่มีเครือข่ายดีหมายถึง มีเพื่อนฝูงมากมีคนช่วยชี้แนะช่วยสนับสนุนช่วยเหลือและมีแหล่งข้อมูลมากมาย

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเห็นได้ว่าคุณลักษณะหรือคุณสมบัติของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จหรือจะเกิดการประกอบการเกิดจากการเรียนรู้ บ่มเพาะหรือหล่อหลอมใฝ่หาฝึกฝน เพื่อการพัฒนาไปสู่คุณลักษณะที่ดี

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยลักษณะนี้ Thechatakermg (2009) ได้อธิบายความสำคัญต่อการประกอบการและการเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้ประกอบการ และการทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จด้านรายได้ด้วยการนำกลยุทธ์นวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถนำมาปรับให้เข้ากับ การประกอบการชุมชนซึ่งสร้างผลแก่ตนเอง

และคนในชุมชน และเป็นการนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ อย่างมีคุณค่าเชิงอนุรักษ์ (Anitnori & Bray, 2004)

ได้มีผู้วิจัย เกี่ยวกับผู้ประกอบการ มากมายโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้ว (Freiling, 2008; Baum et Al., 2007; Shepherd & Wiklund, 2005; Robinson, 2004; Bird, 1992; Barreto, Humberto, 1989; Collins and Moore, 1970) หรือแม้แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนาเช่นประเทศไทย ก็ได้มีนักวิจัยหลายท่าน (Potasin & Thechatakerng, 2014, Thechatakerng, 2013, 2012, 2009; อมรรัต วิริยะพงษ์ 2551; พัทธยาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย 2549; ภาสกร แซ่มประเสริฐ 2548; อัญชลี เชื้อนคำ 2548; ชมพูนุท จาริบุรณภาพ 2547; ภาณี อุบลศรี 2546) ได้ศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการในหลายๆด้าน เช่น การเปรียบเทียบลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและวิธีการจัดการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำ (อมรรัต วิริยะพงษ์ 2551; ภาณี อุบลศรี 2546; ภาสกร แซ่มประเสริฐ 2548; อัญชลี เชื้อนคำ 2548) ในการดำเนินธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ โดยอมรรัต วิริยะพงษ์ ได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ที่แสดงถึงอัตลักษณ์ความเป็นผู้ประกอบการ และมีการวัดความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ซึ่งเป็นการตรวจสอบว่าผู้ประกอบการได้ดำเนินกิจการธุรกิจนั้น ๆ ประสบความสำเร็จหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลจากหลายด้านเช่นตัวชี้วัดอัตวิสัย (Subjective Indicator) หรือ Seibert, Crant, and Kraimer (1999 อ้างใน ภาสกร แซ่มประเสริฐ, 2545) ซึ่งได้กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จไว้ 2 ลักษณะ คือ ตัวชี้วัดด้านอัตวิสัย และตัวชี้วัดด้านภาววิสัย ซึ่งผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยของลักษณะความเป็นผู้ประกอบการอยู่ 12 ด้าน คือ ใฝ่ความสำเร็จ ความคิดสร้างสรรค์ ความกล้าเสี่ยง กล้าริเริ่ม ความมั่นใจในตนเอง การจัดความผิดพลาดล้มเหลว แรงจูงใจและพลัง วิสัยทัศน์และเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลและความเชี่ยวชาญจากผู้อื่นและความซื่อสัตย์สุจริต และมีการดำเนินกิจการใน 5 ด้านสูงคือการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้างาน การเป็นผู้นำและการควบคุม ซึ่งได้ประโยชน์ที่ทำให้ทราบถึงลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่จัดเป็นสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อม และเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการในการพัฒนาตนเองให้มีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการซึ่งจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และยังเป็นข้อมูลในการฝึกอบรม สร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ๆ เพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจของชาติ

เมื่อเปรียบเทียบกับ ภาสกร แซ่มประเสริฐ(2548)ในเรื่องของการเปรียบเทียบภูมิหลังและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำในการดำเนินกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางใน จ.

เชียงใหม่ พบว่า ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และการวัดความสำเร็จ ผลวิจัยออกมาพบว่า ผู้ประกอบการที่ ประสบความสำเร็จในการ ดำเนินกิจการสูงหรือต่ำนั้น ภูมิหลังในด้าน เพศ อายุ และเชื้อชาติ ระดับการศึกษาสูงสุด สถานภาพสมรส อาชีพบิดา และอาชีพมารดา มีผลต่อความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการ โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางใน จ. เชียงใหม่ ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลของการวิจัยนี้ เป็นไปในทิศทางเดียวกับ อัญชลีพล เชื้อนคำ (2548) ในเรื่องคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของ นศ.หา วิทยาลัยเชียงใหม่ซึ่งใช้แนวคิด เกี่ยวกับคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการเช่นเดียวกัน ได้ ผลการวิจัยออกมาเช่นเดียวกัน คือ นักศึกษามีคะแนนคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยรวมสูงโดยนักศึกษาเพศชายและหญิง มีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน แต่ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยชิ้นนี้เป็นนักศึกษา ดังนั้นสรุปได้ว่า ประชากรที่ใช้ในการศึกษามาว่า จะเป็นผู้ประกอบการหรือนักศึกษาภูมิหลังในส่วนของเพศ อายุ อาชีพ อาชีพบิดา มารดา ระดับการศึกษา เชื้อชาติ มีผลต่อคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยประโยชน์ที่ได้เพื่อ เป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงานเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ และเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาหลักสูตรการสอน เพื่อมีความพร้อมในการเป็นเป็นผู้ประกอบการต่อไป ในทำนองเดียวกับ อมรรต วิริยะพงษ์(2551) ที่พบว่าได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs)และแนวคิดคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง คือผู้ประกอบการOTOP โดยแยกเป็น 3 ลักษณะได้แก่ผู้ประกอบการที่เป็น ผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการOTOP ที่เป็นเจ้าของรายเดียวและผู้ประกอบการOTOPที่เป็น SMEs โดยคำนวณขนาดตัวอย่างโดยทาโรยามาเน (Taro Yamane)ได้ขนาดตัวอย่าง 245 ราย จาก ผลการวิจัยเปรียบเทียบ คุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs ทั้ง 13 คุณลักษณะ ของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ทั้ง 3 กลุ่มของจังหวัดนครปฐม ได้แก่ ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นเจ้าของรายเดียว และผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs ในจังหวัดนครปฐม ผู้ประกอบการOTOP ที่เป็นกลุ่มผู้ผลิตชุมชนจำนวน 74 คนมีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับปานกลาง ร้อยละ 3.39 ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นเจ้าของรายเดียว มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับสูง ร้อยละ 4.11 สำหรับผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับสูงมาก ร้อยละ 4.44 จากผลการศึกษาดังกล่าวสามารถสรุปพัฒนาเป็นแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการ OTOP ให้เป็นผู้ประกอบการ SMEs

อีกด้านหนึ่งที่ทำการศึกษา คือด้านศักยภาพของผู้ประกอบการใน (ศัจฉินท์ เรื่องกิจและภูษณิศา เตชเถกิง 2556; ภูษณิศา เตชเถกิง 2556ก, 2556ข; พัทธนาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย 2549) ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Personal Entrepreneurial Characteristics; PECs) โดยใช้ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ศักยภาพแห่งการวางแผนและศักยภาพแห่งอำนาจ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอำเภอเมืองส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง สมรสแล้วจบการศึกษาปริญญาตรี ซึ่งส่วนใหญ่มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการสูง เนื่องจากมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับสูง โดยวัดจากศักยภาพ 3 ด้าน โดยศักยภาพที่ 1 ศักยภาพแห่งความสำเร็จจำนวน 5 คุณลักษณะ คือการแสวงหาโอกาส, ความมุ่งมั่น, ความมีพันธะต้องงาน, ความผูกพัน, ความรับผิดชอบในงาน, ความต้องการไต่หาทางด้านคุณลักษณะและประสิทธิภาพ และความกล้าเสี่ยง ศักยภาพด้านที่ 2 คือศักยภาพแห่งการวางแผนจำนวน 3 คุณลักษณะคือ การตั้งเป้าหมาย, การวางแผน, การติดตามการประเมินอย่างมีระบบ, และการแสวงหาข้อมูลและศักยภาพด้านสุดท้าย คือ ศักยภาพแห่งอำนาจ 2 คุณลักษณะ 2 คือ การชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งทำให้ทราบถึงศักยภาพของผู้ประกอบการในการเป็นผู้ประกอบการและแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาผู้ประกอบการ

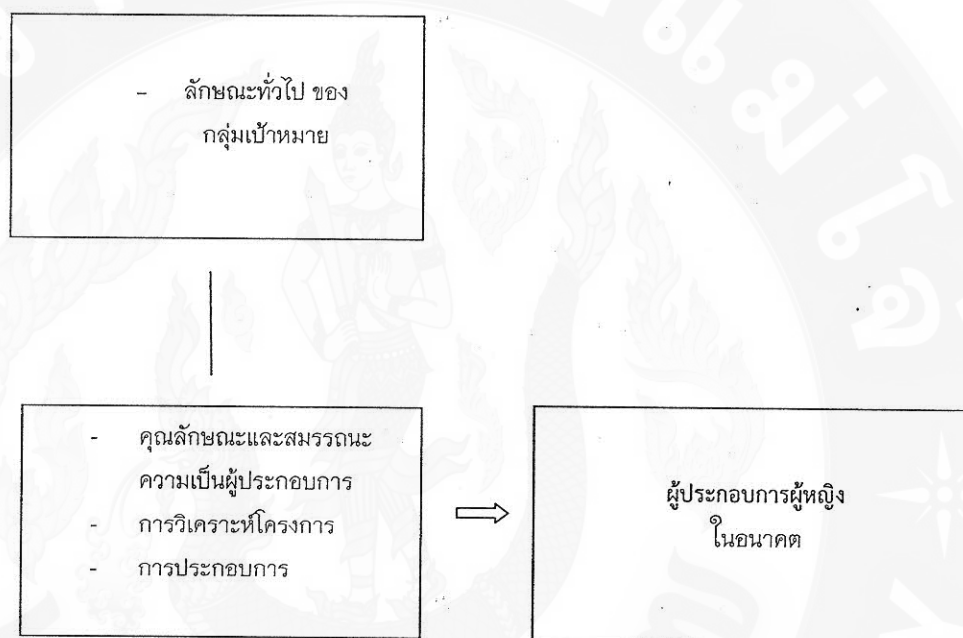
ด้านการตลาดของผู้ประกอบการ (Thechatakerng, 2009) โดยงานวิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ตลาดของผู้ประกอบการในตลาดเครื่องเงิน ผลงานวิจัยแสดงให้เห็นถึงลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 40 จะมีการใช้นวัตกรรมการออกแบบเพื่อนำเสนอสินค้าสู่ตลาดมากกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 40

อีกด้านหนึ่งที่ของการศึกษาด้านผู้ประกอบการ เป็น การศึกษาด้านผู้ประกอบการอพยพ (Thechatakerng, 2012) ที่ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการและทฤษฎีแบบโต้ตอบ – การเรียนรู้ผู้ประกอบการ (Interactive Theory approach – Entrepreneurs' learning; Waldinger, 1986) ที่พบว่าผู้อพยพจะมาเป็นผู้ประกอบการได้ ต้องมีการเรียนรู้และมีประสบการณ์ก่อน โดยเฉพาะจะประกอบกิจการที่ตัวเองคุ้นเคย

จากการทบทวนงานวิจัยข้างต้นนี้ผู้วิจัยพบว่ามีหลายทฤษฎี เช่น แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะผู้ประกอบการ(PEC) (Collins & Moore, 1964) ปัจจัยที่ทำให้เป็นผู้ประกอบการ เช่น ด้านการเงิน บุคลากร สังคม วัฒนธรรมและความรู้ (Robinson, 2004) และทฤษฎีแบบโต้ตอบ – การเรียนรู้ผู้ประกอบการ (Waldinger, 1986) จากวิจัยต่างๆที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ทำให้เห็นว่าการวิจัยลักษณะนี้ทฤษฎีที่เหมาะสมแก่การทำวิจัยชนิดนี้ได้แก่ ทฤษฎีผู้ประกอบการ และการจัดการธุรกิจ ซึ่งผู้วิจัยเชื่อว่าจะสามารถนำมาใช้กับงานวิจัยนี้ได้

จะทำให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของการวิจัย รวมถึงเรื่องที่จะทำการศึกษานี้มีความน่าสนใจและ
จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป

กรอบแนวคิดของงานวิจัย



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้านการสร้างความเป็น
ผู้ประกอบการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ในช่วง
ระยะเวลา ตั้งแต่เดือน ตุลาคม 2556 – กันยายน 2557 โดยวิธีการสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่ม
แม่บ้านเกษตรกร แบบเจาะจง

สถานที่

เขตพื้นที่ตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

ประชากร

แม่บ้านเกษตรกร ในเขตพื้นที่ป่าไผ่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่าง

แม่บ้านเกษตรกร จำนวน 10 ราย ในเขตพื้นที่ตำบลป่าไผ่
อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยให้แม่บ้านเกษตรกร ที่
สนใจเข้าร่วมโครงการกับทีมวิจัย มาแจ้งต่อทีมวิจัย หลังจากนั้นทีมวิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ที่สนใจ
ทั้งหมดและคัดเลือกเฉพาะผู้ที่มีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมโครงการกับทีมวิจัยจบจบโครงการ ซึ่งผล
จากการคัดเลือกได้กลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 10 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมเพื่อการวิจัยเชิงสำรวจ (exploratory) ในครั้งนี้
ใช้แบบสัมภาษณ์ เพื่อเก็บข้อมูลทั่วไป และวิธีการเสวนากลุ่ม เพื่อกระตุ้นและสร้างความเป็น

ผู้ประกอบการ โดยใช้วิธีการทางจิตวิทยา ของ McClelland (1974) ซึ่งทีมวิจัยได้กำหนดแนวทางการศึกษาโดยขั้นตอนการวิจัย

แบบสอบถามและแบบประเมินคุณลักษณะและสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ ใช้กับกลุ่มตัวอย่างแม่บ้านเกษตรกร ในตำบลป่าไผ่ แบบสัมภาษณ์จะเป็นการวัดศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ 10 คุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่น ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การประเมินอย่างมีระบบ การแสวงหาข้อมูล การชักชวน/การชักชวน/การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง และแบบประเมินทุนบุคคล (Human capital) และการประเมินโครงการธุรกิจ โดยใช้ปัจจัยภายนอกและภายในของผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์โครงการที่เหมาะสมและสามารถประกอบการได้ในอนาคต

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

แบบสอบถามและแบบประเมินคุณลักษณะและสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการกาแพ ในตำบลเทพเสด็จ รวมทั้งสิ้น 10 คน แบบสัมภาษณ์จะเป็นการวัดศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ 10 คุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่น ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การประเมินอย่างมีระบบ การแสวงหาข้อมูล การชักชวน/การชักชวน/การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง แบบประเมินทุนบุคคล (Human capital) และการประเมินโครงการธุรกิจโดยใช้ปัจจัยภายนอกและภายในของผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์โครงการที่เหมาะสมและสามารถประกอบการได้ในอนาคต

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลทุติยภูมิ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการค้นคว้าจากงานวิจัยชุมชนและสิ่งพิมพ์ ได้แก่ องค์กรภาครัฐและเอกชน ชุมชน และบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และจากอินเทอร์เน็ต

2. ข้อมูลปฐมภูมิ เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้โดยใช้แบบสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และแบบสอบถามที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้นที่ดึงมาจากทฤษฎี ดำเนินการ ดังนี้

ก). ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและสัมภาษณ์ และทำเสวนากลุ่มผู้เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

ข). ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตำบลป่าไผ่ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะทั่วไปและเพื่อประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (PEC) สมรรถนะของผู้ประกอบการ โดยใช้แบบประเมิน (Collins & Moore 1987; McClelland, 1985) นอกจากนั้น ยังใช้แบบประเมินรวมถึงการเสวนากลุ่ม เพื่อวิเคราะห์ทุนบุคคลและโครงการธุรกิจที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการหญิงในอนาคต

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลหัตถวิธาน ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา เป็นการบรรยายประกอบการวิเคราะห์ และนำเสนอในลักษณะของตารางและแผนภาพ
2. การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ นำแบบสัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่ม ร่วมกับการสังเกต มาถอดความและสังเคราะห์ในเชิงพรรณนา ในการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้แบบประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ตามวิธี PEC Self-Rating ของ Collins & Moore (1987) ผลคะแนนที่ได้จะทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความสามารถที่จะเป็นผู้ประกอบการมากน้อยเพียงใด รวมถึงสมรรถนะในด้านต่างๆ ของการเป็นผู้ประกอบการโดยนำข้อมูลที่ได้มาแปลค่าคะแนนตามเกณฑ์ (ดูตาราง 1 ประกอบ) นอกจากนี้ยังใช้แบบประเมินที่ใช้วิเคราะห์ทุนบุคคลกับปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เพื่อหาโครงการธุรกิจที่เหมาะสมในการเป็นผู้ประกอบการสตรีสำหรับกลุ่มเป้าหมายแต่ละคน

ความน่าเชื่อถือ (validity)

งานวิจัยเชิงคุณภาพนี้ เป็นงานที่มุ่งสำรวจจากสตรีกลุ่มเป้าหมายที่เป็นแม่บ้านเกษตรกร จำนวนที่จำกัด 10 ราย ที่ผ่านการคัดเลือกเข้าสู่โครงการวิจัยนี้ โดยกลุ่มเป้าหมายมีความประสงค์จะเป็นผู้ประกอบการจริงๆ เพื่อสำรวจข้อมูลเบื้องต้น นอกจากนี้ผู้วิจัยเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบการมากกว่า 10 ปีและทีมงานอีกสองท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านพื้นที่และเป็นผู้ที่อยู่ในพื้นที่มากกว่า 30 ปี ดังนั้นในเบื้องต้นจึงเชื่อได้ว่าข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูล

ที่มีความสมเหตุสมผลและคลาดเคลื่อนน้อย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากงานวิจัยนี้ได้ใช้กลุ่มตัวอย่างจำกัด จึงทำให้ผลการวิจัยที่ได้ถูกจำกัดไปด้วย (Potasin & Thechatakerng, 2014; Thechatakerng, 2012)

ตาราง 1 การแปลค่าผลคะแนนตามวิธี PEC

ช่วงคะแนนที่ได้	ความหมาย
0-10 คะแนน	ความสามารถโดยเฉลี่ยของท่านอยู่ในเกณฑ์ต้องปรับปรุง ท่านอาจไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ หรือไม่ควรก่อตั้งกิจการ หากความสามารถในด้านนี้ของท่านยังไม่ได้รับการพัฒนาให้สูงกว่านี้
11-15 คะแนน	ความสามารถของท่านอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ท่านมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการ แต่ยังคงจะพัฒนาความสามารถหรือศักยภาพในด้านนี้ให้โดดเด่นกว่านี้
มากกว่า 15 คะแนน	ท่านมีคุณสมบัติที่โดดเด่นและเหมาะที่จะเป็นผู้ประกอบการ ท่านมีโอกาที่จะประสบความสำเร็จสูง

การเสวนาความรู้

หลังจากที่ได้ข้อมูลเบื้องต้นมาแล้ว ผู้วิจัยได้ทำการสร้างความมั่นใจในการเป็นผู้ประกอบการหญิงในอนาคตโดยการถ่ายทอดความรู้ด้านบริหารธุรกิจเบื้องต้นแก่กลุ่มเป้าหมาย โดยผ่านการเสวนาด้านการประกอบการ การจัดการ การตลาดและทางการเงิน

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การสร้างผู้ประกอบการแก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 10 ราย ในเขตพื้นที่ตำบลป่าไผ่ สามารถแบ่งส่วนการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 3 ตอน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย อายุและอาชีพ

ส่วนที่ 2 คุณลักษณะ สมรรถนะและการวิเคราะห์ทุนบุคคลของผู้ประกอบการ กาแฟอินทรีย์

ส่วนที่ 3 การสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย

ส่วนที่ 4 การสร้างถ่ายทอดความรู้พื้นฐานด้านธุรกิจและด้านการจัดตั้งธุรกิจ เพื่อการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้วิจัยได้คัดกรอง โดยใช้การสัมภาษณ์เบื้องต้น โดยมีสตรีกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 10 ราย หลังจากนั้นนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นผู้ประกอบการสาเหตุและปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

เนื่องจากงานวิจัยนี้มุ่งวิจัยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในตำบลป่าไผ่ ดังนั้นในส่วนนี้ได้อธิบายเฉพาะถึงลักษณะอายุและอาชีพของกลุ่มเป้าหมาย

อายุ

ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 36 – 40 ปี จำนวน 4 ราย 31 – 35 ปี จำนวน 3 ราย 46 – 50 ปี 2 ราย และ มากกว่า 50 ปี 1 ราย (ตาราง 2)

ตาราง 2 อายุของกลุ่มเป้าหมาย

อายุ	จำนวน
36 – 40 ปี	4
31 – 35 ปี	3
46 – 50 ปี	2
>50	1
รวม	10

อาชีพของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายทุกคนมีอาชีพรับจ้างงานทั่วไป เช่น ตัดหญ้า เก็บสว่น รวมถึงการไปรับจ้างรายวันทำงานในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เช่น รับจ้างทำงานในกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรตามฤดูกาล รับจ้างเย็บเครื่องหนังโดยการนำวัตถุดิบจากกลุ่มมาเย็บที่บ้าน

ตาราง 3 อาชีพของกลุ่มเป้าหมาย

อาชีพ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รับจ้างทั่วไป	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
รับจ้างในกลุ่มแปรรูป		/	/	/	/		/	/		/
รับจ้างเย็บเครื่องหนัง	/	/		/				/	/	

ส่วนที่ 2 ลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้แบ่งการอธิบายเป็น สามส่วนใหญ่ๆ ได้แก่ คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

ก) คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกจากทีมวิจัย ถูกให้ประเมินจากแผ่นประเมินคุณลักษณะ โดยใช้หลักการประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ตามวิธี PEC Self-Rating ของ Collins & Moore (1964) ซึ่งใช้คำถามทางด้านจิตวิทยาจำนวน 52 ข้อเพื่อจำแนกคุณลักษณะต่างๆของผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะ

เด่นและลักษณะด้อยของผู้มีแนวโน้มจะเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงสมรรถนะของสตรีกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นแนวทางในการให้ความรู้ และหาแนวทางเพื่อผลักดันไปสู่การเป็นผู้ประกอบในอนาคต ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ตำบลป่าไผ่ ผลการวิจัยในส่วนนี้ได้แบ่งออกเป็น 2 ด้าน ด้านคุณลักษณะของสตรีกลุ่มเป้าหมายในภาพรวม และสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมายในภาพรวม

จากการประเมินคุณลักษณะของผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการ (PECs) โดยใช้แบบประเมินคุณลักษณะ พบว่ากลุ่มเป้าหมาย มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของกลุ่มเป้าหมายในตำบลป่าไผ่ การมีความมุ่งมั่น ใกล้เคียงกับ การมีความรู้พื้นฐานและความรับผิดชอบในงาน (ร้อยละ 17.5) ซึ่งไม่ค่อยแตกต่างจากการมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง (ร้อยละ 17) และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ (ร้อยละ 16.20) ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการยังขาดเครือข่ายและขาดการชี้ชวน การชักชวน (ร้อยละ 11.10) ซึ่งต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนเพื่อผลักดันให้เกิดการประกอบการและเพิ่มการเป็นผู้ประกอบการ

สรุป ในภาพรวม กลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการควรได้รับการสร้างความเข้มแข็งเพื่อเป็นผู้ประกอบการ ในด้านการสร้างความเชื่อมั่น โดยการอบรมความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ ความรู้ด้านการจัดการทางธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างธุรกิจและความรู้ในด้านผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จะเป็นสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการในการสร้างและดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพ รวมถึงการผลักดันผู้ประกอบการเข้าร่วมกลุ่มทางการค้าต่างๆ ของภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายโดยเฉพาะเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว

ตาราง 4 คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาพรวม

คุณลักษณะ	0-5	10	15	20	25
การแสวงหาโอกาส				16.10	
ความมุ่งมั่น				17.50	
ความผูกพันและรับผิดชอบ				17	
ความต้องการใฝ่หาคุณภาพ และประสิทธิภาพ				15	
ความกล้าเสี่ยง				15.15	

การตั้งเป้าหมาย				15.55	
การแสวงหาข้อมูล				16.15	
การวางแผนการติดตามและ ประเมินอย่างมีระบบ				16.20	
การชี้ชวนชักชวนและการมี เครือข่าย				11.10	
การเชื่อมั่นในตัวเอง				15	

สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มเป้าหมาย

ในส่วนของสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมายสตรีตำบลป่าไผ่ ได้แบ่งเป็นสามส่วนได้แก่ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สมรรถนะการวางแผน สมรรถนะแห่งอำนาจ

สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สตรีกลุ่มเป้าหมายในตำบลป่าไผ่ มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส (17.5) ผลจากการประเมินอธิบายว่า กลุ่มเป้าหมายสตรีในตำบลป่าไผ่ มีความทุ่มเทความสามารถที่ตนเองมีอยู่กับการทำงาน ไม่ทอดย้อยต่อความยากลำบากและการกระตือรือร้นในการแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ นอกจากนี้ยังมี

สมรรถนะในการมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน (17) (Commitment to Work Contract) สามารถแปลผลได้ว่า เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายหรือรับงานมาแล้ว มีการแสวงหาหนทางที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายหรืองานนั้น ๆ และรับผิดชอบต่อสิ่งที่ได้ตกลงหรือทำสัญญากันไว้กับลูกค้า โดยทำตามข้อตกลงหรือสัญญาที่ได้ให้ไว้ รวมถึง และยังเป็นผู้ที่ชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง ในระดับกลาง (15.15) ทำให้มีโอกาสในการประสบความสำเร็จพอสมควร แต่ผลการประเมิน ได้แสดงให้เห็นถึงความด้อยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ (11.10) งานวิจัยนี้ได้แปลความหมายในสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่ด้อยว่า เพื่อเติมเต็มและเพื่อทำให้สมรรถนะแห่งความสำเร็จมีความสมบูรณ์มากขึ้น แม้บ้านกลุ่มเกษตรกรในตำบลเทพเสด็จ ต้องเพิ่มเติมความรู้ในส่วนของการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องในด้านการจัดการผลิตภัณฑ์และบริการให้มีคุณภาพ

สมรรถนะการวางแผน ผลการวิเคราะห์อธิบายถึงกลุ่มเป้าหมาย มีสมรรถนะการวางแผนสูง เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการพยายามแสวงหาข้อมูล (Information Seeking)

(16.15) ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นเพื่อใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์และประกอบการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญและการอบรมสัมมนาด้วยอีกด้านที่ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่เสริมให้สมรรถนะในด้านนี้สูงคือด้าน การประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring) กลุ่มสตรีป่าไผ่มีการวางแผนการทำงาน กำหนดกลยุทธ์และวิธีการ และแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น รวมไปถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานนั้น ๆ ด้วย อย่างไรก็ตามมีการตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) ที่ชัดเจน (15.55) แต่ถึงแม้คุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ การฝึกฝนในด้านการตั้งเป้าหมายอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง (Ruangkrit, S. and Thechatakerng, P. 2013).

สมรรถนะแห่งอำนาจ ของกลุ่มสตรีป่าไผ่เป้าหมายอยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence) (15) ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้าง ความเชื่อมั่น ความเชื่อเกิดจากความรู้ที่เพียงพอต่อการประกอบการ (Thechatakerng & Potasin 2013) ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้าง ความมั่นใจโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบความสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ (11.10) เพราะการชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่แสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ (Potasin & Thechatakerng 2014)

ตาราง 5 สมรรถนะของผู้ประกอบการในภาพรวม

คุณลักษณะ	0-5	10	15	20	25
สมรรถนะแห่งความสำเร็จ					
การแสวงหาโอกาส				16.10	
ความมุ่งมั่น				17.50	
ความผูกพันและรับผิดชอบ				17	

ความต้องการไฟฟ้าคุณภาพ และประสิทธิภาพ				15	
ความกล้าเสี่ยง				15.15	
สมรรถนะการวางแผน					
การตั้งเป้าหมาย				15.55	
การแสวงหาข้อมูล				16.15	
การวางแผนการติดตามและ ประเมินอย่างมีระบบ				16.20	
สมรรถนะแห่งอำนาจ					
การชักชวนชักชวนและการมี เครือข่าย				11.10	
การเชื่อมั่นในตัวเอง				15	

ข. ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่ง ทุนในการเริ่มกิจการ

การประเมินด้านนี้ในส่วนของผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบกิจการใหม่ โดยทีมวิจัยใช้ตารางประเมินซึ่งปรับปรุงจาก (Chandler & Jansen, 1992, p232; McClelland, 1987) ซึ่งเป็นการประเมินว่าผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบการ มีจุดเด่นในส่วนของตนเองในด้านใด และเพื่อให้เห็นความสำคัญของการเตรียมข้อมูลทางการเงิน สิทธิประโยชน์ และหนี้สินของตนเอง เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับศักยภาพ ทรัพยากร จุดแข็ง จุดอ่อนของตนเอง เพื่อเป็นการประมาณการเกี่ยวกับเงินทุนที่จะนำมาใช้ในโครงการธุรกิจของตน และช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจ นอกจากนี้แล้วยังประเมินในส่วนความสามารถหาทุนและแหล่งเงินทุนที่จะสนับสนุนให้เกิดการประกอบการขึ้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายวิเคราะห์ตัวเอง โดยตั้งเอาลักษณะเด่นของตนเองออกมา ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นดังนี้

ทุนส่วนตัว (บุคคล)

ลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมาย จากการประเมินโดยใช้ตารางที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายประเมินและใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองในกระดาษประเมิน ซึ่งสามารถใส่ได้มากกว่าหนึ่งลักษณะ ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ ในจำนวน

เกือบเท่าๆกันตามลำดับ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการ และสภาพร่างกายไม่พร้อม ในจำนวนเท่าๆกัน

ตารางที่ 6 การวิเคราะห์หาจุดแข็งของกลุ่มสตรี

ลักษณะเด่น	จำนวน	ลักษณะด้อย	จำนวน
	จำนวน		จำนวน
1.จิตอาสา	6	1.ขาดเงินทุน	10
2.มีความมุ่งมั่น ยืนยันแข็ง	5	2.สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น	7
3.ความสามารถในด้านอาชีพ	4	3.ขาดความรู้	7
4.ความพร้อมของร่างกาย	6	4.สภาพร่างกายไม่พร้อม	4
5.สภาวะการเป็นผู้นำ	3	5.ขาดสภาวะการเป็นผู้นำ	4
รวม	22	รวม	32

หมายเหตุ สามารถใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองได้มากกว่า 1 ลักษณะ

ความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

จากการประเมินในแบบประเมินที่ได้อธิบายมาแล้วข้างต้นพบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว (ร้อยละ 24.4) จากกองทุนหมู่บ้าน (ร้อยละ 14.6) นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ในการหาทุนจากธนาคารพาณิชย์ สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตรและกู้เงินจากกลุ่มสมาชิก (ร้อยละ 9.7) ในอัตราเท่าๆกัน นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก กุ๊ยม๊อแม่ ญาติพี่น้อง (ร้อยละ 7) รวมถึง เงินเดือนผู้สูงอายุ (ร้อยละ 4.8) และการร่วมนหุ้น (ร้อยละ 3.8) ตามลำดับ (ตาราง 7)

ตารางที่ 7 แหล่งเงินลงทุนที่เข้าถึงได้

แหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
1.ทุนส่วนตัว	10	24.40
2.กองทุนหมู่บ้าน	7	13.70
3.ธนาคารพาณิชย์	4	9.7
4.สหกรณ์การเกษตร	4	9.7
5.ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส)	4	9.7
6.กู้เงินจากกลุ่มสมาชิก	4	9.7

7.กู้ยืมพ่อแม่ ญาติพี่น้อง	4	9.7
8.เงินเดือนผู้สูงอายุ	2	4.8
9.ร่วมหุ้น	2	4.8
11.อื่นๆ	2	4.8
รวม	41	100.0

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 แหล่ง

ส่วนที่ 3 ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย

หลังจากที่ได้ใช้ใบประเมินลักษณะทุนส่วนตัวและความสามารถเข้าถึงแหล่งทุนแล้ว กลุ่มเป้าหมายได้ถูกขอให้กลั่นกรองความเป็นไปได้ของการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต โดยใช้การประเมินการกลั่นกรองจุลภาคและมหภาค (Buiza, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ผลิตภัณฑ์จากลำไยแปรรูป ผักอินทรีย์ จำนวน 6 ราย รองลงมา คือ ร้านกาแฟสด จำนวน 2 ราย และโฮมสเตย์ รวมถึงร้านขายของชำ

ตารางที่ 8 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการในอนาคตของผู้หญิง

โครงการ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.ผลิตภัณฑ์แปรรูปลำไย	/					/	/			
2.ผักอินทรีย์			/						/	/
3.ร้านกาแฟสด		/			/					
4.โฮมสเตย์				/						
5.ร้านขายของชำ								/		
รวม										

ส่วนที่ 4 การสร้างความเข้มแข็งด้วยการเสวนาความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

การถ่ายทอดความรู้พื้นฐานด้านการจัดตั้งธุรกิจ

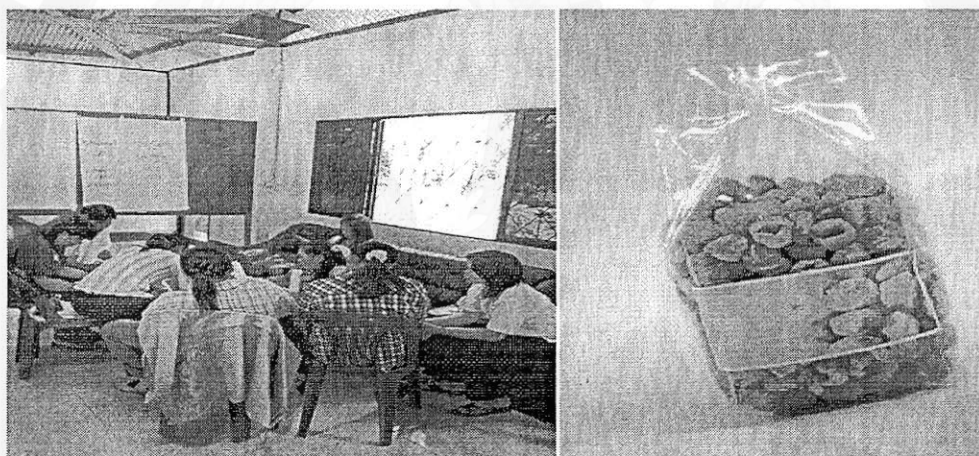
หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวโน้มที่จะสร้างผู้ประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสม หลังจากทีกลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น นักวิจัยและทีมงานได้ให้ความรู้ในด้าน การจัดตั้งธุรกิจดังเนื้อหา ดังนี้

-การสร้างธุรกิจใหม่

ทีมวิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้ในด้านการลดความเสี่ยงในการสร้างหรือเริ่มต้น กิจการดังนี้ ในด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการ ของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และขนาดของตลาดใหญ่พอที่จะลงทุนแล้วมีกำไรอยู่รอดได้ อัตรา กำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความ ได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage)เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ การบริหารงานแบบเป็น ทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตาม หลักการ เช่นจัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัทจำกัด ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็น ผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำบ้าง หรืออาจเป็นผู้ที่เคยก่อตั้งธุรกิจอื่นมาก่อน มีเงินทุน ดำเนินงานที่พอเพียง ลักษณะของการดำเนินงานเป็นแบบพึ่งพาอาศัยกับธุรกิจอื่น หรือเป็น พันธมิตรซึ่งกันและกันที่จะสามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการ แล้วขยายตลาด ให้ กว้างไกลกว่าท้องถิ่นเดิม และธุรกิจกับผู้ประกอบการ มีความเหมาะสมกัน

การดำเนินการธุรกิจเบื้องต้นและการประกอบการการธุรกิจขึ้นมาใหม่

ให้แนวคิดการวิเคราะห์ด้านการเป็นผู้ประกอบการ วิเคราะห์ด้านการจัดการ การจัดการธุรกิจ ความต้องการของตลาด ความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์จุดเด่นของธุรกิจเพื่อการแข่งขัน โดยที่จุดเด่นต้องชัดเจนและมีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการให้แนวคิดเบื้องต้นแก่ผู้ประกอบการในการจัดการธุรกิจ ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจเลือกรูปแบบของการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสมจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด นอกจากนี้ ทีมวิจัยได้ให้แนวคิดที่สำคัญด้าน การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และการขายโดยใช้ พาณิชนัยอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิดเบื้องต้นด้าน วางแผนการธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการวางแผนทั้งสี่ด้าน เช่น การตลาด การจัดการองค์กรธุรกิจ การผลิตและการเงิน



บทที่ 5

สรุปผลงานวิจัย

ในส่วนนี้ได้อธิบายถึง สรุปผลงานวิจัยในภาพรวม การอภิปรายผล
ข้อจำกัดในงานวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลงานวิจัยในภาพรวม

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (exploratory research) โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่ม (Focus group) และการสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย 10 ราย โดยงานวิจัยใช้ทฤษฎีผู้ประกอบการเป็นแนวคิดพื้นฐานในการทำวิจัย โดยมุ่งไปที่คุณลักษณะและสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ถึงธุรกิจที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในการจะเป็นผู้ประกอบการในอนาคต และการเสวนาด้านความรู้เชิงประกอบการ

ตำบลป่าไผ่ อำเภอสนทราย เป็นอำเภอที่มีประชากรอยู่หนาแน่น รองจากเชียงใหม่ มีประชากรเพศหญิง (64,713 คน) มากกว่าเพศชาย (56,549 คน) (อ.เมือง เชียงใหม่ 2555) ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพ รับจ้างและทำเกษตรกร รวมถึงค้าขาย แต่ ตำบลป่าไผ่ ที่มีจำนวนผู้หญิงมากกว่าชาย ในอันดับต้นๆของอำเภอสนทราย กลับพบว่ากลุ่มสตรีในตำบลป่าไผ่ ยังมีจำนวนที่จำกัด ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างความเป็นผู้ประกอบการและให้เกิดการประกอบในตำบลป่าไผ่ งานวิจัยนี้จึงทำการวิเคราะห์ลักษณะสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมาย โดยกลุ่มเป้าหมาย มีคุณลักษณะเด่นในด้าน การมีความมุ่งมั่น ใกล้เคียงกับ การมีความผู้พันและความรับผิดชอบในงาน ซึ่งไม่แตกต่างจาก การมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดเครือข่ายและขาดการชี้ชวน การชักชวน ซึ่งต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนเพื่อผลักดันให้เกิดการประกอบการและเพิ่มการเป็นผู้ประกอบการ

ส่วนของสมรรถนะของกลุ่มเป้าหมายสตรีตำบลป่าไผ่ ได้แบ่งเป็นสามส่วน ได้แก่ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สมรรถนะการวางแผน สมรรถนะแห่งอำนาจ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สตรีกลุ่มเป้าหมายในตำบลป่าไผ่ มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส นอกจากนี้ยังมี สมรรถนะในการมีพันธมิตรต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน แต่ผลการประเมิน ได้แสดงให้เห็นถึงความด้อยสมรรถนะในด้าน

ประสิทธิภาพและคุณภาพ สมรรถนะการวางแผน ผลการวิเคราะห์อธิบายถึงกลุ่มเป้าหมาย มีสมรรถนะการวางแผนสูง เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการพยายามแสวงหาข้อมูล ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญและการอบรมสัมมนาด้วยอีกด้านที่กลุ่มเป้าหมายมีคุณลักษณะที่เสริมให้สมรรถนะในด้านนี้สูงคือด้าน การประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring) กลุ่มสตรีป่าไผ่มีการวางแผนการทำงาน กำหนดกลยุทธ์และวิธีการ และแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น รวมไปถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานนั้น ๆ ด้วย อย่างไรก็ตามมีการตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) ที่ชัดเจนที่น้อยกว่าด้านอื่นๆ สมรรถนะแห่งอำนาจ ของกลุ่มสตรีป่าไผ่เป้าหมายอยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ เพราะการชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่แสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือ และให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำ เชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ (Potasin & Thechatakerng 2014)

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ พบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ ในจำนวนเกือบเท่าๆกันตามลำดับ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายมีปัญหาเรื่องความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการ แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มเป้าหมายยังพอมีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และยังมีความเป็นไปได้ในการหาทุนจากธนาคารพาณิชย์ สหกรณ์การเกษตร และธนาคารเพื่อการเกษตร

การสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ผลิตภัณฑ์จากลำไยแปรรูป ผักอินทรีย์ รองลงมาคือ ร้านกาแฟสด และโฮมสเตย์ รวมถึงร้านขายของชำ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการที่มีแนวโน้มที่จะสร้างประกอบการได้ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสม ในด้านการสร้างธุรกิจใหม่ ความรู้พื้นฐานด้านการบริหารธุรกิจ ด้านการจัดการ การตลาด บัญชีการเงิน

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่องการสร้างผู้ประกอบการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ตำบลป่าไผ่ อำเภอ สันทราย ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลตั้งนั้งานวิจัยนี้ได้ค้นพบผลการวิจัยขั้นพื้นฐานเกี่ยวกับการสร้างผู้ประกอบการ หลายๆชิ้น (Potasin & Thechatakerng 2014; ภูษณิศา เตชเถกิง 2556 ก, 2556ข; วัชรวิ2550 สมแก้ว2550;ปาริชาติ 2544; ชุติภา2543) ได้อ้างถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีลักษณะที่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว และทำมานานกว่า 10ปีขึ้นไป โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของกลุ่มเป้าหมายในตำบลป่าไผ่ที่มีลักษณะเด่นของการมีความรับผิดชอบในงาน มีความกล้าเสี่ยง และมีความมุ่งมั่นความสำเร็จ ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมีผลกำไรมากกว่า 10% เมื่อย้อนหลังไป 3 ปี โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการหลวง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีต้องการความรู้เพิ่มเติมในด้านการตลาด สอดคล้องกับงานวิจัยของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร ได้ทำการศึกษาเรื่อง คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ :ภาคบริการพบว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจของตนเองมากกว่า 10 ปี โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลป่าไผ่ ที่มีลักษณะเด่น ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Potasin & Thechatakerng, 2014; Thechatakerng,2012,2009.; Lazear,2003; Bosma & Al.,2000; Longnecker& Moore,1991 ได้สรุปคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังนี้ มีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีสถานภาพสมรส ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Thechatakerng, P (2009) ที่พบว่าผู้ประกอบการที่เป็นเพศหญิงมีจำนวนเพิ่มขึ้น และรวมถึงผู้ที่มี สถานภาพสมรสจะมีความต้องการความมั่นคงในชีวิตจึงมีความเป็นผู้ประกอบการสูงกว่าคนสถานะอื่น (Thechatakerng 2012)

ด้านศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการกาแพอินทรีย์ในตำบลเทพเสด็จ มีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย และความมั่นใจในตนเอง สำหรับตำบลทาเหนือมีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่นในคุณภาพและประสิทธิภาพ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การวางแผนและควบคุมอย่างเป็นระบบ และความมั่นใจในตนเอง ซึ่งงานวิจัยหลาย ๆ เรื่องกลับ

พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณสมบัติในด้าน ความกล้าเสี่ยง มีความมั่นใจในตนเอง (Thechatakerng 2013, ภาณี อุบลศรี, 2546 และอรัญญา มานะแก้ว, 2547) ดังนั้นการผู้ประกอบการในชุมชนเทพเสด็จควรได้รับการอบรมอย่างต่อเนื่องในด้านการเป็นผู้ประกอบการ การประกอบการ รวมถึงการบริหารธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และสามารถใช้ความรู้จากการอบรมเพื่อเพิ่มความเข้มแข็งในการประกอบการ

ข้อจำกัดในงานวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ที่มีข้อจำกัดในด้านกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ซึ่งได้ใช้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าไผ่ และเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความพร้อมและสนใจเข้าร่วมโครงการกับทีมวิจัยเท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจำนวนกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 10 ราย ที่ค่อนข้างจำกัดในด้านจำนวน ฉะนั้นทำให้ข้อมูลที่ได้มีข้อจำกัด ผู้ที่จะนำข้อมูลไปใช้ควรใช้ด้วยความระมัดระวัง

ข้อเสนอแนะ

งานวิจัยนี้ได้เสนอแนะให้งานวิจัยให้ชุมชนควรมีการดำเนินการสร้างผู้ประกอบการสตรี ตามแนวทางการสร้างผู้ประกอบการ ดังนี้

แนวทางในการสร้างผู้ประกอบการ

สำหรับแนวทางในการสร้างผู้ประกอบการสตรี งานวิจัยนี้ได้เสนอ 3 แนวทาง แนวทางในการสร้างของผู้ประกอบการ แนวการจัดทำแผนธุรกิจ และแนวทางในการจัดตั้งธุรกิจ

แนวทางในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสตรี

ทีมวิจัยได้จัดทำแผน 1 ปีในการสร้างผู้ประกอบการสตรี โดยเน้นการอบรม โดยใช้หลักสูตรการอบรมเชิงปฏิบัติการ และลงพื้นที่ธุรกิจจริง และการจัดตั้งธุรกิจที่อย่างเป็นทางการหลังการอบรม ในกรณีที่กลุ่มเป้าหมายสตรีมีความพร้อม

แนวการจัดทำแผนธุรกิจ

หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์เบื้องต้นจากงานวิจัยนี้ ทีมวิจัยได้เสนอให้ กลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการในตำบลป่าไผ่เข้ารับการอบรมความรู้ด้าน การประกอบการ โดยเริ่มจากการ

พัฒนาตนเอง โดยตั้งความเป็นผู้ประกอบการออกมา โดยใช้วิธีการอบรมเชิงปฏิบัติการ ที่เน้นให้ผู้เข้าอบรมปฏิบัติ แต่ไม่เน้นการจดเลคเชอร์ โดยเริ่มจาก การวิเคราะห์ตัวเอง รู้จักสมรรถนะ และสมรรถภาพตัวเองในการทำธุรกิจ สกัดโครงการธุรกิจ โดยวิเคราะห์จากทุนบุคคลและปัจจัยภายนอก หลังจากนั้นเริ่มทำความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ ในแต่ละด้าน พร้อมกับการเป็นพี่เลี้ยงในการจัดทำแผนธุรกิจเชิงปฏิบัติการ ในด้านการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน โดยใช้ระยะเวลาปฏิบัติการ 9 เดือน เนื่องจากผู้ประกอบการมีการศึกษา ในระดับไม่สูงมากนัก ทำให้มีปัญหาในเรื่องความเข้าใจในด้านต่างๆ ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาฝึกปฏิบัติการ โดยเริ่มจากเดือนแรก

แนวทางในการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากที่ได้อบรมและมั่นใจว่ากลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการมีความพร้อมในการจัดตั้งธุรกิจ ทีมวิจัย เสนอ 3 รูปแบบ ในการจัดตั้งกิจการแก่ผู้ประกอบการ โดยจะช่วยเหลือดังต่อไปนี้

การประกอบการแบบเจ้าของคนเดียวผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง โดยอาจใช้ชื่อธุรกิจหรือชื่อตนเองในการประกอบการ การประกอบการแบบเจ้าของคนเดียวผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง โดยอาจใช้ชื่อธุรกิจหรือชื่อตนเองในการประกอบการ การประกอบการ แบบหุ้นส่วน

ห้างหุ้นส่วนสามัญ หุ้นส่วนทุกคนต้องร่วมรับผิดชอบในหนี้ที่ก่อขึ้นอย่างไม่จำกัดจำนวนร่วมกันหมายถึงหุ้นส่วนแต่ละคนต้องรับผิดชอบในการกระทำของหุ้นส่วนคนอื่นด้วย ทั้งหมดหมายถึง หุ้นส่วนนั้นต้องรับผิดชอบอย่างไม่จำกัดจำนวนในหนี้หรือการกระทำใดๆของหุ้นส่วนร่วมกัน รวมถึงทรัพย์สินส่วนตัวของหุ้นส่วนก็ต้องนำมารวมด้วย สำหรับห้างหุ้นส่วนทุกประเภท ต้องมีหุ้นส่วนอย่างน้อย 2 คนจึงจะสามารถตั้งห้างขึ้นมาได้ การที่ผู้ใดจะเข้ามาเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญได้นั้นต้องได้รับความยินยอมจากหุ้นส่วนทุกคนในห้างหุ้นส่วน ความแตกต่างระหว่างห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียนซึ่งไม่ใช่นิติบุคคลนั้น การเสียภาษีจะเสียภาษีเป็นรายบุคคล และห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนซึ่งได้มีการจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะมีสถานะเป็นนิติบุคคลซึ่งต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตามกฎหมาย ที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนนั้นต้องจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หุ้นส่วนจัดการจะเป็นผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับการจดทะเบียน และการจดทะเบียนนั้นจะต้องจดทะเบียนในจังหวัดที่สำนักงานใหญ่นั้นจะตั้งอยู่ ค่าธรรมเนียมในการจัดตั้งอยู่ในอัตรา 1,000 บาทต่อทุนจดทะเบียนทุกๆ 100,000 บาท โดยมีอัตราขั้นต่ำ 1,000 บาท และอัตราขั้นสูงคือ

5,000 บาท ห้างหุ้นส่วนจำกัด จะมีหุ้นส่วน 2 ประเภท และแตกต่างกันในเรื่องสิทธิและความรับผิดชอบ ห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นต้องมีหุ้นส่วนหนึ่งคนหรือมากกว่านั้นซึ่งต้อง “ร่วมกัน” รับผิดชอบอย่างไม่จำกัดจำนวนสำหรับการกระทำที่หุ้นส่วนได้กระทำ หุ้นส่วนประเภทนี้เรียกว่าหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบ “ร่วมกัน” หมายถึงหุ้นส่วนแต่ละคนต้องรับผิดชอบในการกระทำของหุ้นส่วนคนอื่นอย่างไม่จำกัดจำนวน ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบเท่านั้นที่จะสามารถหุ้นส่วนผู้จัดการหุ้นส่วนประเภทที่ 2 คือ หุ้นส่วนจำกัดความรับผิดชอบ ห้างหุ้นส่วนจำกัดนี้จะต้องมีหุ้นส่วนจำกัดความรับผิดชอบมากกว่า 1 คนซึ่งมีความรับผิดชอบเฉพาะเงินที่ตนเองได้ลงทุนไปเท่านั้น

เนื่องจากห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นเป็นนิติบุคคล จึงต้องมีการจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์ หุ้นส่วนผู้จัดการจะเป็นผู้จดทะเบียนตั้งห้างหุ้นส่วนในจังหวัดที่สำนักงานใหญ่จะตั้งอยู่ การจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นต้องเสียค่าธรรมเนียมในอัตรา 1,000 บาทต่อหน่วยเงินลงทุน 100,000 บาท โดยต้องเสียค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ 1,000 บาทและค่าธรรมเนียมสูงสุด 5,000 บาท สำหรับการเสียภาษี ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะเสียภาษีเหมือนกับนิติบุคคลทั่วไปและการประกอบการแบบบริษัท

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเฉพาะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าไผ่และศึกษาจากเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่สนใจและมีความพร้อมที่จะเข้าร่วมโครงการกับทีมวิจัย ทำให้มีจำนวนของกลุ่มเป้าหมายสตรีที่เข้าร่วมค่อนข้างจำกัด ดังนั้นงานวิจัยในครั้งหน้าควรจะทำการศึกษาเพิ่มเติมในด้านต่างๆดังนี้

1. ทำการศึกษากลุ่มสตรีผู้ประกอบการในหลายๆตำบลตำบล โดยพยายามชักจูงให้สตรีกลุ่มต่างๆ เข้าร่วมโครงการวิจัยให้มีจำนวนมากกว่านี้ จะทำให้ได้ข้อมูลที่เกิดชัดเจน
2. ทำการศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มสตรีในพื้นที่อื่น เพื่อจะได้นำไปวางแผนในการสร้างผู้ประกอบการสตรีในภาพรวมของอำเภอหรือจังหวัดได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งจะก่อให้เกิดการพัฒนาในเชิงบูรณาการได้อย่างยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

- Bird, B. (1992). *The Roman God Mercury: An Entrepreneurial Archetype*, Journal of Management Enquiry, vol 1, no 3, September, 1992.
- Drucker, P. F. (2001). *The Essential Drucker*. Great Britain: Clays Ltd, St. Ives plc.
- Frese, M. (Ed.). (2000). *Success and failure of microbusiness owners in Africa: A psychological Approach*. West Port: Greenwood Publishing Group.
- Hisrich, M. P. (2002). *Entrepreneurship* (5th Ed.). New York: Mc Graw-Hill Irwin.
- Robinson, J.A. (2004). *Foundation of Entrepreneurship*, Available at: <http://ssrn.com/abstract=983191>
- Potasin, N. and Thechatakerng, P. (2013). Determinants of Starting Entrepreneurs through Non Formal Education's Professional Practice in Hangdong District, Chiangmai Province, Thailand. *World Journal of Management*, Vol. 5. No. 2. September 2014 Pp. 25 – 36
- Ruangkrit, S. and Thechatakerng, P. (2013). Characteristics of Community Entrepreneurs in Chiangmai, Thailand. Paper presented in International Business Research Conference, Melia Gagos, Madrid, Spain 9–10 September, 2013.
- Thechatakerng, P.(2009). Determinant of Entrepreneurs' Innovation, Paper presented at 3rd EDP Workshop, Economia del Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona
- Potasin & Thechatakerng (2014).
- ภูษณิศ เทชเถกิง 2556ก การสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการกาแฟอินทรีย์
อำเภอคอยสะแก จังหวัดเชียงใหม่ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
- ภูษณิศ เทชเถกิง 2556ข การผลักดันผู้ประกอบการผู้หญิงในธุรกิจผลิตภัณฑ์อินทรีย์
อำเภอคอยสะแก จังหวัดเชียงใหม่ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

แผ่นบันทึกคะแนน PEC

คำสั่ง

1. ใส่อันดับจากใบสอบถาม บนเส้นเหนือตัวเลขที่ใส่ไว้ในวงเล็บ สังเกตว่า เลขข้อในแต่ละคอลัมน์จะเรียงจากน้อยไปหามาก หมายเลข 2 อยู่ข้างล่างเลข 1 เป็นต้น
2. ให้บวกและลบในแต่ละแถวเพื่อหาค่าคะแนน PEC
3. รวมคะแนน PEC ทั้งหมดเพื่อหาขอยุทธรวม

ลำดับของข้อความ					คะแนน	PEC							
.....	+		+		-		+	6	=		การแสวงหาโอกาส		
(1)		(12)		(23)		(34)		(45)					
.....	+		+		-		+		+	6	=		ความมุ่งมั่น
(2)		(13)		(24)		(35)		(46)					
.....	+		+		+		-		+	6	=		ความมีพันธะต้องาน
(3)		(14)		(25)		(36)		(47)				ความผูกพัน และความ	
.....	+		+		+		-		+	6	=		ความต้องการไฟฟ้า
(4)		(15)		(26)		(37)		(48)				คุณภาพและประสิทธิภาพ	
.....	-		+		+		+		+	6	=		ความกล้าเสี่ยง
(5)		(16)		(27)		(38)		(49)					
.....	-		+		+		+		+	6	=		การตั้งเป้าหมาย
(6)		(17)		(28)		(39)		(50)					
.....	+		-		+		+		+	6	=		การแสวงหาข้อมูล
(7)		(18)		(29)		(40)		(51)					
.....	+		+		-		+		+	6	=		การวางแผน การติดตาม
(8)		(19)		(30)		(41)		(52)				และประเมินอย่างมีระบบ	
.....	-		+		+		+		+	6	=		การชี้ชวน การชักชวน
(9)		(20)		(31)		(42)		(53)				การมีเครือข่าย	
.....	-		+		+		+		+	6	=		ความเชื่อมั่นในตนเอง
(10)		(21)		(32)		(43)		(54)					
รวมคะแนน PEC =													
.....	-		-		-		+		+	18	=		ปัจจัยที่ต้องแก้ไข
(11)		(22)		(33)		(44)		(55)					

แผ่นตรวจสอบคะแนน PEC

คำสั่ง

1. ปัจจัยการแก้ไข (จำนวนข้อทั้งหมดรวม 11 ข้อ 22 ข้อ 33 ข้อ 44 ข้อ และ 55 ข้อ) จะเป็นตัวกำหนดว่าตนได้วางภาพพจน์ตนเองเป็นที่พึงพอใจแค่ไหน
2. ใช้ตัวเลขต่อไปนี้เป็นตัวกำหนดแก้ไขคะแนน :

ถ้าปัจจัยการแก้ไขเป็น	ตัวเลขจากคะแนน PEC
24 หรือ 25	7
22 หรือ 23	5
20 หรือ 21	3
19 หรือ น้อยกว่า	0

3. ใช้หน้าถัดไป เพื่อแก้ไขคะแนน PEC ก่อนที่จะใช้ภาพรวม

แผนปรับปรุงคะแนน PEC

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ	คะแนนเดิม	การปรับปรุง	คะแนนที่ปรับปรุงแล้ว
1. การแสวงหาโอกาส			
2. การมุ่งมั่น			
3. ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน และความ รับผิดชอบในงาน			
4. ความต้องการไฝหาคุณภาพและประสิทธิภาพ			
5. ความกล้าเสี่ยง			
6. การตั้งเป้าหมาย			
7. การแสวงหาข้อมูล			
8. การวางแผน การติดตาม การประเมินอย่างมี ระบบ			
9. การชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย			
10. ความเชื่อมั่นใจตนเอง			
คะแนนรวมที่ถูกต้อง =			

แบบประเมินคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้วยตัวเอง
แผ่นภาพรวม PEC

	0	5	10	15	20	25
1.การแสวงหาโอกาส						
การมุ่งมั่น						
ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน และความรับผิดชอบในงาน						
ความต้องการใฝ่หาคุณภาพและ ประสิทธิภาพ						
ความกล้าเสี่ยง						
การตั้งเป้าหมาย						
การแสวงหาข้อมูล						
การวางแผน การติดตาม การประเมิน อย่างมีระบบ						
การชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย						
ความเชื่อมั่นใจตนเอง						