

รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

A Model for the Management of Educational Franchises in Early Childhood Education

พันพัชร ปันจินตา*¹ และ ดิเรก วรรณเศียร²

¹คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

²บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาแบบแฟรนไชส์ 2) เสนอรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 3) ศึกษาสภาพปัจจุบันในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ โดยมีขั้นตอนการวิจัย 4 ขั้นตอน คือ 1) ขั้นการศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบ แฟรนไชส์ 2) ขั้นการร่างรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 3) ขั้นการตรวจสอบความเหมาะสมของรูปแบบโดยการจัดสัมมนาผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เกี่ยวข้อง และ 4) ขั้นการศึกษาสภาพปัจจุบันใน การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ แหล่งข้อมูลที่ศึกษาเชิงคุณภาพในการศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ได้แก่ ผู้บริหารของสถานศึกษาหรือสถานประกอบการที่เป็นแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาหรือสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์จำนวน 5 กรณีศึกษา ผู้ทรงคุณวุฒิที่ตรวจสอบความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของร่างรูปแบบ จำนวน 6 ท่าน ผู้ให้ข้อมูลในการสัมมนาเพื่อตรวจสอบความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ จำนวน 23 คน เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ด้วยแบบสัมภาษณ์และการสัมมนาโดยใช้ประเด็นคำถามในการสัมมนา วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา แหล่งข้อมูลที่ศึกษาเชิงปริมาณ ได้แก่ ผู้บริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ จำนวน 290 คน เก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณด้วยแบบสอบถามและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงความถี่ หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการวิจัย พบว่า

1. ผลจากการศึกษาแบบอย่างที่ดีพบว่า สถานศึกษาหรือสถานประกอบการที่เป็นแบบอย่างที่ดีมีกระบวนการขยายสถานศึกษาหรือสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์ที่สำคัญทั้งหมด 6 ขั้นตอน คือ 1) การสำรวจความเป็นไปได้เบื้องต้น 2) การตัดสินใจขยายสาขาหรือขายสิทธิ์ 3) การจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง 4) การดำเนินการในสาขาใหม่ 5) การปรับปรุง / พัฒนา / จัดระบบการดำเนินงาน 6) การติดตามและประเมินผล โดยมีการรักษาคุณภาพของการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 2 ส่วน คือ การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษาและการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยอย่างมีคุณภาพ

* ผู้ประสานงานหลัก (Corresponding Author)
Email: panpachara@hotmail.com

2. รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ 1) ส่วนนำ 2) กระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 3) การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์อย่างมีคุณภาพ และ 4) เงื่อนไขการนำรูปแบบไปใช้

3. สภาพปัจจุบันของการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ในภาพรวมพบว่า สถานศึกษามีการปฏิบัติในระดับมากทุกขั้นตอน เมื่อพิจารณาตามขั้นตอนพบว่า ปฏิบัติได้มากอันดับแรกคือ ขั้นตอนตัดสินใจขยายสาขาหรือขายสิทธิ์ รองลงมาคือ ขั้นตอนสำรวจความเป็นไปได้เบื้องต้นและขั้นตอนจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ส่วนขั้นตอนที่ปฏิบัติได้มากเป็นอันดับสุดท้ายคือ ขั้นตอนปรับปรุง / พัฒนา / จัดระบบ การดำเนินงาน

คำสำคัญ: รูปแบบ การบริหารสถานศึกษาแบบแฟรนไชส์ การศึกษาปฐมวัย

Abstract

This research aimed 1) to examine cases which were successful in managing early childhood educational franchises, 2) to propose a management model for the franchises, and 3) to study the current state of franchise management. The research procedures included 1) studying successful cases in managing educational franchises, 2) drafting a management model, 3) determining the feasibility of the model by gathering opinions from scholars, experts and others in the educational field, and 4) examining the current state of franchise management. The successful cases studied in this research included five franchise administrators who were regarded as successful in management. Six scholars validated the draft of the model for practicality and feasibility. Furthermore 23 seminar participants provided feedback regarding the model via both interviews and discussions. The current state of franchise management was studied quantitatively. Data were collected from 290 franchise administrators by a questionnaire. Data were analyzed by descriptive statistics (frequency, percentage, arithmetic mean and standard deviation) and content analysis.

The results of the study were as follows.

1. The organizational expansion of successful franchises included six necessary steps. They were: 1) to explore the primary feasibility, 2) to decide to expand the branches or to resell the franchise rights, 3) to prepare human resources and related matters, 4) to open and operate new branches, 5) to improve, develop and organize the operations, and 6) to follow up and evaluate the process. The quality control included maintaining the franchises' reputation and the quality of management.

2. The suggested model consisted of four main parts, which were 1) introduction, 2) a procedure for expanding the organization, 3) a procedure for quality management and 4) conditions for model implementation.

3. The study of the current state of the franchise management indicated that the franchises previously studied had generally followed the practice of successful franchises. The step that was practiced the

most by franchise management was the decision to expand the branches or to resell the franchise rights. The step that was practiced the least by franchise management was to improve, develop and organize the franchise operations.

Keywords: Model, Management of Educational Franchises, Early Childhood Education

บทนำ

การศึกษาปฐมวัยเป็นการพัฒนาเด็กตั้งแต่แรกเกิดถึง 6 ปีบนพื้นฐานการอบรมเลี้ยงดูและการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ที่ตอบสนองต่อธรรมชาติและพัฒนาการของเด็กแต่ละคนตามศักยภาพเพื่อสร้างรากฐานคุณภาพชีวิตให้เด็กพัฒนาไปสู่ความเป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ (เยาวพา เดชะคุปต์, 2542) นักการศึกษาหลายท่านได้ศึกษาและอธิบายกระบวนการเรียนรู้ของเด็กปฐมวัยว่าเด็กปฐมวัยมีการเรียนรู้จากการสัมผัสและการกระทำโดยเพียเจต์ (Jean Piaget) และมอนเตสซอรี (Montessori) ได้กล่าวถึงการเรียนรู้ในรูปแบบนี้ว่าเด็กจะใช้ การสัมผัสและส่งความรู้สึกที่ได้จากการสัมผัสไปเป็นการคิดและการเรียนรู้ สำหรับเด็กปฐมวัยจะเรียนรู้สิ่งที่เป็นรูปธรรมจับต้องได้หลังจากนั้นจึงจะพัฒนาการเรียนรู้ไปสู่สิ่งที่เป็นนามธรรมซึ่งเด็กปฐมวัยจะมีความตื่นตัวมาก ในการเรียนรู้และซึมซับสิ่งต่างๆ รอบตัวและเด็กควรมีโอกาสสัมผัส หยิบ จับ กระทำสิ่งต่างๆ ด้วยตัวเอง (Carol, 2000) ส่วนจอห์น ดิวอี้ (John Dewey) ได้ให้ความสำคัญกับการเรียนรู้จากการกระทำ (Learning by Doing) การเรียนรู้ในลักษณะนี้ เด็กจะได้ลงมือทำสิ่งต่างๆ ด้วยตนเองและประสบการณ์ที่เด็กได้รับจะนำไปสู่การเรียนรู้ซึ่งเป็นรากฐานในการจัดการเรียนรู้แบบผู้เรียนเป็นสำคัญ ในปัจจุบัน จากลักษณะการเรียนรู้ดังกล่าว การจัด การเรียนรู้ในสถานศึกษาระดับปฐมวัยจึงมีความสำคัญต่อพัฒนาการในด้านต่างๆ ของเด็กปฐมวัยเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งพ่อแม่ผู้ปกครองได้ตระหนักและเห็นคุณค่าของการศึกษาในระดับปฐมวัย และมีความประสงค์ให้บุตรหลานของตนได้รับการศึกษาที่มีคุณภาพจากสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงแต่ด้วยข้อจำกัดในการจัดการ สถานที่ บุคลากรและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้สถานศึกษาที่มีชื่อเสียงเหล่านั้นไม่สามารถรับนักเรียนที่ต้องการจะเรียนได้ทั้งหมด การขยายสถานศึกษาด้วยรูปแบบการจัดการแบบแฟรนไชส์จึงเป็นทางเลือกหนึ่งในการแก้ปัญหาดังกล่าวและเป็นการเพิ่มโอกาสเพิ่มทางเลือกทางการศึกษาให้แก่ผู้ที่ต้องการได้รับการศึกษาระดับปฐมวัยจากสถานศึกษาที่มีการจัดการเรียนรู้ที่มีมาตรฐาน

เนื่องจากการบริหารสถานศึกษาในลักษณะการจัดการสถานศึกษาแบบแฟรนไชส์นี้ ผู้บริหารจำเป็นต้องมีนโยบายและระบบการบริหารจัดการที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมจึงจะสามารถบริหารสถานศึกษา แต่ละสาขาให้มีคุณภาพและมีมาตรฐานเท่าเทียมกัน ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะพัฒนารูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ซึ่งรูปแบบที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้จะเป็น แนวทางการขยายสาขาให้แก่สถานศึกษาระดับปฐมวัยที่ต้องการขยายสาขาแบบแฟรนไชส์เพื่อมุ่งสู่การเป็นสถานศึกษาระดับปฐมวัยที่มีมาตรฐาน รวมถึงเป็นการพัฒนานวัตกรรมที่มีประโยชน์แก่สถานศึกษาในด้านต่างๆ อย่างสมบูรณ์

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์
2. เพื่อเสนอรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์
3. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

ระเบียบวิธีวิจัย

ขั้นตอนการวิจัยในครั้งนี้แบ่งได้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 ขั้นการศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์เป็นการศึกษาแนวคิด วิธีการปฏิบัติและสภาพปัจจุบันของกรณีศึกษาที่เป็นแบบอย่างที่ดีเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีรายละเอียดเชิงลึกเกี่ยวกับขั้นตอนและกระบวนการขยายสาขาและการบริหารสถานศึกษาหรือสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์ ซึ่งผู้วิจัยคัดเลือกกรณีศึกษาโดยเจาะจงเลือกสถานศึกษาแบบแฟรนไชส์หรือสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์ จำนวน 5 กรณีศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

ขั้นที่ 2 ขั้นการร่างรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ผู้วิจัยได้นำผล การวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาและสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์ รวมทั้งหลักการแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยมาบูรณาการเข้าด้วยกันตามความสัมพันธ์ขององค์ประกอบและตรวจสอบความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ (ฉบับร่าง) โดยการสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 6 ท่านโดยใช้ แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นที่ 3 ขั้นการตรวจสอบความเหมาะสมของรูปแบบโดยการจัดสัมมนาผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เกี่ยวข้อง จำนวน 23 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ ประเด็นคำถามในการสัมมนาและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นที่ 4 ขั้นการศึกษาสภาพปัจจุบันในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์เป็นการศึกษาเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพปัจจุบันในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ประชากรที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วยผู้บริหารของสถานศึกษาระดับปฐมวัยที่มีการขยายสถานศึกษามากกว่า 1 สาขาขึ้นไป จำนวน 35 แห่งและผู้บริหารของสถานศึกษาระดับปฐมวัยที่มีการขยายสถานศึกษาและขยายสิทธิ์ในการบริหารสถานศึกษาให้ผู้อื่นมากกว่า 1 สาขาขึ้นไป จำนวน 1346 แห่ง กำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้การคำนวณตามสูตรของ Taro Yamané (1967) ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 310 คน เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าร้อยละ การแจกแจงความถี่ การหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์เนื้อหา

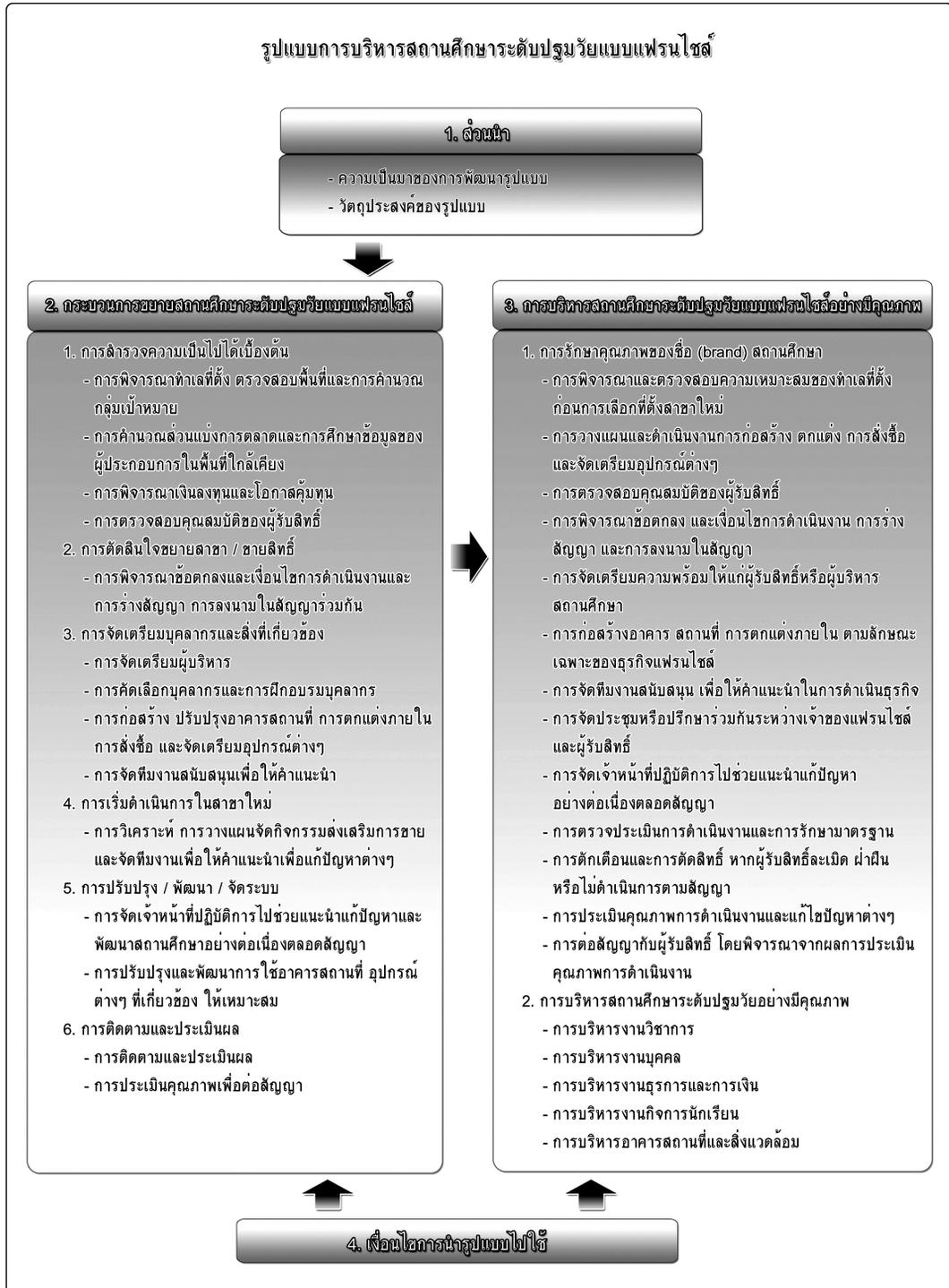
ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 การศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

ผลจากการศึกษาแบบอย่างที่ดี พบว่า กระบวนการขยายสถานศึกษาหรือสถานประกอบการมีขั้นตอนที่สำคัญ 6 ขั้นตอน สรุปได้ดังนี้

1. การสำรวจความเป็นไปได้เบื้องต้นมี 4 ขั้นตอน คือ 1) การพิจารณาทำเลที่ตั้ง การตรวจสอบพื้นที่และคำนวณกลุ่มเป้าหมาย 2) การคำนวณส่วนแบ่งการตลาดและการศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียง 3) การพิจารณาเงินลงทุนและโอกาสคุ้มทุน และ 4) การตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์
2. การตัดสินใจขยายสาขาหรือขยายสิทธิ์ มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การพิจารณาข้อตกลง เงื่อนไข การดำเนินงาน การร่างสัญญาและการลงนามในสัญญาร่วมกัน
3. การจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมี 4 ขั้นตอนคือ 1) การจัดเตรียมผู้บริหาร 2) การคัดเลือกบุคลากรและการฝึกอบรมบุคลากร 3) การก่อสร้าง ปรับปรุงอาคาร สถานที่ การตกแต่งภายในและการสั่งซื้อ จัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องตามลักษณะเฉพาะของเจ้าของแฟรนไชส์ และ 4) การจัดทีมงานสนับสนุนเพื่อให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ
4. การดำเนินการในสาขาใหม่ มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การวิเคราะห์ การวางแผนการส่งเสริมการขายและการจัดทีมงานเพื่อให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ
5. การปรับปรุง / พัฒนา / จัดระบบการดำเนินงาน มี 2 ขั้นตอน คือ 1) การจัดเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาร้านค้าอย่างต่อเนื่องตลอดสัญญา และ 2) การปรับปรุงและพัฒนาการใช้อาคารสถานที่ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้เหมาะสม
6. การติดตามและประเมินผล มี 2 ขั้นตอน คือ 1) การติดตามและประเมินผล 2) การประเมินคุณภาพเพื่อต่อสัญญา

ส่วนที่ 2 รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์



ภาพที่ 1 รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ 1) ส่วนนำ 2) กระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 3) การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์อย่างมีคุณภาพและ 4) เงื่อนไขการนำรูปแบบไปใช้ โดยมีการแสดงความสัมพันธ์ของแต่ละองค์ประกอบด้วยแผนภาพแสดงรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ มีรายละเอียดดังนี้

1. ส่วนนำ ประกอบด้วยความเป็นมาของการพัฒนารูปแบบและวัตถุประสงค์ของการพัฒนารูปแบบ

2. กระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ มีกระบวนการจัดการ 6 ชั้น สรุปได้ดังนี้

2.1 การสำรวจความเป็นไปได้เบื้องต้น มี 4 ชั้น คือ การพิจารณาทำเลที่ตั้ง การตรวจสอบพื้นที่และการคำนวณกลุ่มเป้าหมาย การคำนวณส่วนแบ่งการตลาดและการศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียง การพิจารณาเงินลงทุนและโอกาสคุ้มทุน และการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์

2.2 การตัดสินใจขยายสาขาหรือขายสิทธิ์ มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การพิจารณาข้อตกลง เงื่อนไขการดำเนินงาน การร่างสัญญาและการลงนามในสัญญาร่วมกัน

2.3 การจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง มี 4 ชั้น คือ การจัดเตรียมผู้บริหาร การคัดเลือกบุคลากรและการฝึกอบรมบุคลากร การก่อสร้าง การปรับปรุงอาคารสถานที่ การตกแต่งภายในและการสั่งซื้อ จัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องตามลักษณะเฉพาะของเจ้าของแฟรนไชส์และการจัดทีมงานสนับสนุนเพื่อให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ

2.4 การดำเนินการในสาขาใหม่ มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การวิเคราะห์ การวางแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการจัดทีมงานเพื่อให้คำแนะนำและแก้ปัญหาต่างๆ

2.5 การปรับปรุง/พัฒนา/จัดระบบการดำเนินงาน มี 2 ชั้น คือ การจัดเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาสถานศึกษาอย่างต่อเนื่องตลอดสัญญาและการปรับปรุงและพัฒนาการใช้อาคารสถานที่ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้เหมาะสม

2.6 การติดตามและประเมินผล มี 2 ชั้น คือ การติดตามประเมินผลและการประเมินคุณภาพเพื่อต่อสัญญา

3. การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์อย่างมีคุณภาพ แบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษา (Brand) และการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยอย่างมีคุณภาพ สรุปได้ดังนี้

3.1 การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษา (Brand) มีกระบวนการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้ สถานศึกษาที่ต้องการขยายสาขาควรพิจารณาและตรวจสอบความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง เจ้าของแฟรนไชส์ควรวางแผนและดำเนินงานร่วมกับผู้รับสิทธิ์เพื่อรักษาและคงความเป็นเอกลักษณ์ ผู้รับสิทธิ์ควรมีคุณสมบัติที่เหมาะสม ควรมีการพิจารณาว่าสัญญาและการลงนามในสัญญาร่วมกันโดยระบุข้อตกลงและข้อบังคับต่างๆ รวมถึงเงื่อนไขและการปฏิบัติต่อคู่สัญญาอย่างชัดเจน ควรมีการจัดเตรียมความพร้อมให้แก่ผู้รับสิทธิ์ ควรมีการพิจารณาร่วมกันในเรื่องอาคารสถานที่ การสั่งซื้อ จัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ควรจัดทีมงานสนับสนุนเพื่อให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ ควรสนับสนุนให้ผู้รับสิทธิ์บริหารงานอย่างมืออาชีพ โปร่งใส มีความยุติธรรม ควรมีการจัดการประชุมร่วมกันระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้รับสิทธิ์ ควรจัดตั้งฝ่ายดูแลและสนับสนุนไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาสถานศึกษาอย่างต่อเนื่อง ควรจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบมาตรฐานและตรวจประเมินเพื่อรักษามาตรฐาน การดำเนินงาน หากผู้รับสิทธิ์ละเมิด ละเลย ฝ่าฝืนควรพิจารณาเจตนา

ร่วมกับความรุนแรงของการละเมิด ละเลย ควรประเมินคุณภาพการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์โดยพิจารณาจากการรักษา มาตรฐานการจัดการและบำรุงรักษาอาคาร สถานที่และการปฏิบัติงานของบุคลากร ฯลฯ เจ้าของแฟรนไชส์ควรนำ ผลการประเมินคุณภาพ การดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์มาใช้ในการพิจารณาต่อสัญญา

3.2 การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยอย่างมีคุณภาพมีขอบข่ายและกระบวนการบริหารสถานศึกษา ที่สำคัญ 5 ประการคือ 1) การบริหารงานวิชาการ ประกอบด้วยงานด้านหลักสูตรและการนำหลักสูตรไปใช้งาน จัด ประสพการณ์ งานสื่อการเรียนการสอน งานวัดและประเมินผล ฯลฯ 2) การบริหารงานบุคลากร ประกอบด้วย การ คัดเลือก การฝึกอบรม การพิจารณาความดีความชอบ การดูแลให้บุคลากรมีความสุขและพอใจในการทำงาน ฯลฯ 3) การบริหารงานธุรการและการเงิน ประกอบด้วยงานธุรการ งานการเงินและพัสดุ งานสารบรรณ งานทะเบียน งาน รักษาความปลอดภัย 4) การบริหารงานกิจการนักเรียน ประกอบด้วย การรับนักเรียน งานบริการและงานกิจกรรมเสริม ประสพการณ์ 5) การบริหารอาคารสถานที่และสิ่งแวดล้อม ประกอบด้วย การบำรุงรักษาอาคารสถานที่และสิ่งแวดล้อม ให้ปลอดภัย สะอาด สวยงามและเอื้อต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการจัดประสพการณ์ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล

4. เงื่อนไขการนำรูปแบบไปใช้มีจำนวน 4 ข้อ มีรายละเอียดดังนี้ 1) การนำรูปแบบนี้ไปใช้เจ้าของ แฟรนไชส์ หรือเจ้าของสถานศึกษาที่ต้องการขยายสาขาและขายสิทธิ์ให้กับผู้อื่น ควรศึกษารายละเอียดและทำความเข้าใจเกี่ยวกับ รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ในแต่ละองค์ประกอบ 2) ควรจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อ พัฒนาระบบการขยายสถานศึกษาเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะหรือเอกลักษณ์ของสถานศึกษา 3) ควรติดตาม ประเมินผลและปรับปรุงการบริหารสถานศึกษาอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง 4) หากเจ้าของแฟรนไชส์หรือเจ้าของสิทธิ์ เป็นผู้ขยายสาขาสถานศึกษาและเป็นผู้บริหารสาขาใหม่ด้วยตนเอง ควรมีการพัฒนารูปแบบนี้ให้มีความเหมาะสม

ส่วนที่ 3 สภาพปัจจุบันของการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

สภาพปัจจุบันของการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ในภาพรวม พบว่า สถานศึกษาระดับ ปฐมวัยแบบแฟรนไชส์มีการปฏิบัติในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกขั้นตอน เมื่อพิจารณาตามขั้นตอน พบว่า ปฏิบัติได้มากเป็นอันดับแรก คือ ขั้นตอนการตัดสินใจขยายสาขาหรือขายสิทธิ์ รองลงมา คือ ขั้นตอน การสำรวจความ เป็นไปได้เบื้องต้นและขั้นตอนการจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ส่วนขั้นตอนที่ปฏิบัติได้มากเป็นอันดับ สดท้าย คือ ขั้นตอนปรับปรุง/พัฒนา/จัดระบบการดำเนินงาน

อภิปรายผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 การศึกษาแบบอย่างที่ดีในการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

จากผลการวิจัยพบว่า กระบวนการที่สถานศึกษาหรือสถานประกอบการที่เป็นแบบอย่างที่ดีให้ความสำคัญมาก มีดังนี้

1. การพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งและการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์ มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ แบบแฟรนไชส์ ในส่วนของทำเลที่ตั้งนั้น หากมีการพิจารณาเลือกทำเลที่ดี การดำเนินการในขั้นต่อไปย่อมมีโอกาสสูงที่

จะประสบความสำเร็จ ลักษณะของทำเลที่ตั้งที่มีความเหมาะสมมีลักษณะที่สำคัญคือ ตำแหน่งที่ตั้งควรมีความสะดวกในการเดินทางและใกล้ทางคมนาคมสาธารณะ มีทางเข้าออกหลายทาง มองเห็นได้ชัดเจน บริเวณจอดรถที่เหมาะสม จำนวนอาคารและห้องเรียนมีความเหมาะสมกับจำนวนของผู้เรียนและลักษณะกิจกรรมการเรียนรู้ ส่วนการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญมาก คุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์ที่มีความเหมาะสมมีลักษณะที่สำคัญคือ เป็นผู้มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ อดทนไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรค โดยมองปัญหาและอุปสรรคเป็นโอกาสและเป็นผู้บริหารงานด้วยตนเองอย่างเต็มเวลาโดยไม่ประกอบธุรกิจประเภทอื่น ทุ่มเทให้กับงานใช้เวลาในการปฏิบัติงานและการเรียนรู้อย่างเต็มที่ มีความซื่อสัตย์ สุจริต มีความเป็นครูหรือมีความเป็นพ่อเป็นแม่ โอบอ้อมอารี เยือกเย็น นุ่มนวลและมีความเมตตากรุณา มีมนุษยสัมพันธ์ ทำงานร่วมกับผู้อื่นได้และมีฐานะทางการเงินที่มั่นคงหรือมีแหล่งเงินทุนระยะยาวซึ่งมีความมั่นคง

2. การจัดเตรียมบุคลากร การจัดฝึกอบรมให้แก่ผู้รับสิทธิ์และบุคลากรทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ โดยแบ่งการอบรมออกเป็นส่วนๆ ตั้งแต่การปฏิบัติงานระดับล่างจนถึงระดับการบริหารจัดการสถานศึกษา เนื่องจากการฝึกอบรมจะสามารถถ่ายทอดความรู้ เทคนิควิธีกลยุทธ์ต่างๆ ที่เจ้าของแฟรนไชส์ได้สั่งสมมาและได้ผ่านการทดสอบแล้วว่าเป็นการปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จ กระบวนการจัดการฝึกอบรมที่ดีควรมีลักษณะที่สำคัญคือ มีการแบ่งเนื้อหาออกเป็นส่วนๆ มีกำหนดระยะเวลาในการฝึกอบรมที่ชัดเจนและทุกคนต้องผ่าน การอบรมครบทุกชั้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติในสถานที่จริงเพื่อรับทราบปัญหาและแนวทางการแก้ไข ส่วนผู้บริหารก็จะต้องอบรมในเรื่องการบริหารคน การบริหารกิจการ การเงิน การบัญชีและการปฏิบัติงานของบุคลากรเพื่อจะได้สามารถประเมินการปฏิบัติงานของบุคลากร และสามารถปฏิบัติงานแทนบุคลากรได้ในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอ

3. การจัดทีมงานเพื่อให้คำแนะนำและแก้ปัญหาต่างๆ เพื่อให้คำแนะนำและแก้ปัญหาแก่ผู้รับสิทธิ์อย่างใกล้ชิด จะทำให้สามารถช่วยเหลือผู้รับสิทธิ์ได้ทันทีที่ผู้รับสิทธิ์พบปัญหาและทำให้สามารถส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้รับสิทธิ์บริหารงานอย่างมืออาชีพ โปร่งใส มีความยุติธรรม สามารถช่วยเหลือหรือหาบุคลากรทดแทนให้แก่ผู้รับสิทธิ์ ในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอในการดำเนินงาน นอกจากนี้การประชุมหรือปรึกษาร่วมกันระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้รับสิทธิ์เพื่อติดตามผลการปฏิบัติงาน การช่วยเหลือและแก้ปัญหาต่างๆ ก็จะทำให้ผู้รับสิทธิ์สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นการควบคุมการดำเนินงานให้มีมาตรฐานเดียวกัน

4. การจัดเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาสถานศึกษาอย่างต่อเนื่องตลอดสัญญา การจัดฝ่ายดูแลและสนับสนุนที่ดีมีลักษณะสำคัญ 2 ส่วนคือ ฝ่ายดูแลสนับสนุนและฝ่ายตรวจสอบมาตรฐานมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้รับสิทธิ์โดยมีกำหนดระยะเวลาในการตรวจเยี่ยมที่ชัดเจนและมีการนัดหมายล่วงหน้า ส่วนฝ่ายตรวจสอบมาตรฐานมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินและตรวจสอบมาตรฐานการดำเนินงานและการปฏิบัติงานของบุคลากร ทั้ง 2 ส่วนนี้จะช่วยให้เจ้าของแฟรนไชส์และผู้รับสิทธิ์ทราบว่า การดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์เป็นอย่างไรและควรแก้ไขปรับปรุงให้ถูกต้องเหมาะสมตามสัญญาอย่างไรบ้าง

5. การติดตามประเมินผลและการต่อสัญญา จะเป็นการติดตามและประเมินผลจากการดำเนินงานและแก้ไขปัญหา การรักษามาตรฐาน การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษา (Brand) และคุณภาพของผู้เรียน การจัดการและการบำรุงรักษาอาคารสถานที่ การปฏิบัติงานของบุคลากรในสถานศึกษา ส่วนแบ่งการตลาดและการคืนทุน จากนั้นจึงนำ

ผลการประเมินคุณภาพการดำเนินงานมาใช้ในการพิจารณาการต่อสัญญากับผู้รับสิทธิ์

ผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับนักวิชาการหลายท่าน (พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์, 2546; สิทธิชัย ทรงอธิภามา และวีรจ ฆาชะศิริานนท์, 2543) ที่ได้กล่าวว่า การประกอบธุรกิจแบบแฟรนไชส์นั้น การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งเป็นเรื่องที่สำคัญ เจ้าของแฟรนไชส์ซึ่งมีประสบการณ์มากกว่าจะช่วยให้คำปรึกษาและสามารถแนะนำการเลือกทำเลที่ดี และช่วยตัดสินใจเลือกที่ตั้งที่เหมาะสม ส่วนการคัดเลือกผู้รับสิทธิ์ การตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับสิทธิ์ต้องพิจารณาคุณสมบัติและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ พิจารณาความตั้งใจและตรวจสอบความพร้อมเบื้องต้น ฐานะทางการเงิน และคุณสมบัติอื่นๆ ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ จากนั้นเจ้าของแฟรนไชส์ควรเตรียมความพร้อมให้แก่ผู้รับสิทธิ์โดยการฝึกอบรมเรื่องต่างๆ รวมถึงการถ่ายทอดกระบวนการในการประกอบธุรกิจและควรให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับสิทธิ์ ทั้งนี้ เจ้าของแฟรนไชส์จำเป็นต้องควบคุมและติดตามประเมินผลการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์โดยการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าและการบริการอย่างสม่ำเสมอ ควรจัดช่องทางสำหรับการติชม รับเรื่องร้องเรียนและปัญหาต่างๆ จากลูกค้า ซึ่งจะทำให้รู้ปัญหาและความพึงพอใจในสินค้าและบริการของผู้รับสิทธิ์เพราะหากผู้รับสิทธิ์มีการปฏิบัติงานที่ไม่ดีก็จะทำให้เสียภาพลักษณ์ของเจ้าของแฟรนไชส์ได้ ดังนั้นเจ้าของแฟรนไชส์จำเป็นต้องดูแลและควบคุมผู้รับสิทธิ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สินค้าและบริการถึงผู้บริโภคด้วยคุณภาพแบบเดียวกัน

ส่วนที่ 2 รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 ส่วน คือ ส่วนนำ กระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบ แฟรนไชส์อย่างมีคุณภาพและเงื่อนไขการนำรูปแบบไปใช้ โดยมีการแสดงความสัมพันธ์ของแต่ละองค์ประกอบด้วยแผนภาพ โดยองค์ประกอบที่ 1 ส่วนนำ ประกอบด้วยความเป็นมาของการพัฒนารูปแบบและวัตถุประสงค์ของการพัฒนารูปแบบ องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ ประกอบด้วยกระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ 6 ขั้นตอน ซึ่งแต่ละขั้นตอนจะมีรายละเอียดและแนวทางการปฏิบัติสำหรับการขยายสาขาของสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ องค์ประกอบที่ 3 การบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์อย่างมีคุณภาพ ประกอบด้วย การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษาและการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยอย่างมีคุณภาพและองค์ประกอบที่ 4 เงื่อนไขการนำรูปแบบไปใช้ รูปแบบที่พัฒนาขึ้นนี้มีลักษณะที่สอดคล้องกับนักวิจัยหลายท่าน (พูลสุข หิงคานนท์, 2540; ดิเรก วรณเศียร, 2545; ทิศนา แคมมณี, 2550) ที่กล่าวว่า รูปแบบควรเป็นสิ่งที่แสดงโครงสร้างทางความคิด องค์ประกอบและความสัมพันธ์ขององค์ประกอบของเรื่องที่ศึกษาอาจเป็นรูปแบบอย่างง่ายหรือย่อส่วนของปรากฏการณ์ต่างๆ ที่ผู้เสนอได้ศึกษาและพัฒนาขึ้นมาเพื่อแสดงหรืออธิบายปรากฏการณ์ให้เข้าใจง่ายขึ้น หรือใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งต่อไป

ผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับรูปแบบของนักการศึกษาหลายท่านที่ทำการวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบ (Brown and Moberg, 1980; Tony, 1995; สมาน อัครภูมิ, 2537; จินตนา ศักดิ์ภู่อารัม, 2545; ศักดา สถาพรวงษา, 2549; ปวีณา หมตราคี, 2552) พบว่า รูปแบบมีองค์ประกอบที่เป็นส่วนสำคัญคือ ส่วนนำ ส่วนที่เป็นระบบ รูปแบบหรือกระบวนการและส่วนที่เป็นเงื่อนไขของการนำรูปแบบไปใช้ โดยรูปแบบที่ได้จากการวิจัยนี้มีลักษณะคล้ายกับผลการ

ศึกษาของศักดิ์ดา สถาพรวงษา (2549) ที่ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนารูปแบบการบริหารแบบมีส่วนร่วมของสถานศึกษาขั้นพื้นฐาน ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบการบริหารแบบมีส่วนร่วมของสถานศึกษาขั้นพื้นฐานมีองค์ประกอบ 4 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 ส่วนนำ ส่วนที่ 2 ระบบของรูปแบบ การบริหารแบบมีส่วนร่วมของสถานศึกษาขั้นพื้นฐาน ส่วนที่ 3 แนวทางการนำรูปแบบไปใช้ ส่วนที่ 4 เงื่อนไขหรือข้อจำกัดของรูปแบบ นอกจากนี้ ปวีณา หมดราศรี (2552) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนาแบบการจัดการการเรียนรู้ในที่ทำงานสำหรับครูโรงเรียนเอกชน ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบมีส่วนร่วมประกอบด้วย 4 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 หลักการของรูปแบบ ส่วนที่ 2 ลักษณะของรูปแบบการจัดการการเรียนรู้ในที่ทำงาน ส่วนที่ 3 แนวทางการนำรูปแบบไปใช้ ส่วนที่ 4 เงื่อนไขของการนำรูปแบบไปใช้

ส่วนที่ 3 สภาพปัจจุบันของการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

ผลจากการศึกษาสภาพปัจจุบันสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. การสำรวจความเป็นไปได้เบื้องต้น จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า มีการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งใกล้ทางคมนาคมสาธารณะในระดับมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า สถานศึกษาหรือสถานประกอบการที่เป็นแบบอย่างที่ดีให้ความสำคัญกับการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งเป็นอย่างมาก เนื่องจากทำเลที่ตั้งจะมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์

2. การตัดสินใจขยายสาขาหรือขยายสิทธิ์ จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า สัญญาที่ผู้รับสิทธิ์ลงนามร่วมกับเจ้าของแฟรนไชส์มีการระบุเงื่อนไขและ การปฏิบัติต่อคู่สัญญาในกรณีคู่สัญญาละเมิด ละเลย ผ่าฝืนหรือไม่ดำเนินการตามสัญญาอย่างชัดเจน อยู่ในระดับมากเป็นอันดับแรก ซึ่งหากสัญญามีความชัดเจนมากเพียงใด การปฏิบัติตามสัญญาโดยไม่ละเมิด ละเลยหรือฝ่าฝืนย่อมมีมากขึ้นด้วย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า สัญญาที่ดีจะมีลักษณะที่สำคัญคือ ต้องระบุเงื่อนไขรายละเอียดการปฏิบัติต่อคู่สัญญา หากคู่สัญญาละเมิด ละเลย ผ่าฝืนและมีการระบุระยะเวลาของสัญญาหรือระยะเวลาของการรับสิทธิ์อย่างชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับนักวิชาการหลายท่าน (Kelly and Paupondh, 2002; พีระพงษ์ กิติเวช-โกภาวัฒน์, 2546; สิทธิชัย ทรงอธิกมาศ และวีรวิฑู มาฆะศิริรานนท์, 2543) ที่มีความเห็นว่า การดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์นั้นต้องมีการทำข้อตกลงและทำสัญญาร่วมกันและมีการทำข้อตกลงทางกฎหมายระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้รับสิทธิ์ ซึ่งในส่วนนี้จะช่วยให้เจ้าของ แฟรนไชส์สามารถควบคุมรูปแบบการดำเนินงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันได้ เนื่องจากผู้รับสิทธิ์จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือสัญญาที่ทำไว้ต่อกัน

3. การจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ผู้รับสิทธิ์หรือผู้บริหารสถานศึกษาได้รับการฝึกอบรมให้มีความรู้และสามารถประเมินการปฏิบัติงานของบุคลากรได้ อยู่ในระดับมากเป็นอันดับแรกและมีการฝึกอบรมให้มีความรู้และสามารถให้คำแนะนำในการปฏิบัติงานแก่บุคลากรได้ อยู่ในระดับมากเป็นอันดับรองลงมา ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า ขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของการจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คือ การจัดฝึกอบรมให้แก่ผู้รับสิทธิ์และบุคลากรทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เนื่องจากการฝึกอบรมจะเป็นการถ่ายทอดความรู้ เทคนิควิธีการกลยุทธ์ต่างๆ จากเจ้าของแฟรนไชส์ให้กับ ผู้รับสิทธิ์ ซึ่งเจ้าของแฟรนไชส์ได้สั่งสมและทดสอบแล้วว่าเป็นแนวทางการ

ปฏิบัติ ที่ประสบความสำเร็จ

4. การดำเนินการในสาขาใหม่ จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า เจ้าของแฟรนไชส์มีการสนับสนุนให้ผู้รับสิทธิ์บริหารงานอย่างมืออาชีพ มีความยุติธรรม ปฏิบัติอยู่ในระดับมากเป็นอันดับแรก โดยเจ้าของแฟรนไชส์จะจัดเตรียมการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและกิจกรรมต่างๆ เพื่อสนับสนุนด้านการตลาดร่วมกันกับผู้รับสิทธิ์ อยู่ในระดับมากเป็นอันดับรองลงมา ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า เจ้าของแฟรนไชส์ควรดูแลและจัดตั้งทีมงานเพื่อให้คำแนะนำและส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้รับสิทธิ์บริหารงานอย่างมืออาชีพ โปร่งใส มีความยุติธรรม

ส่วนการจัดทีมงานเพื่อให้คำแนะนำ แก้ปัญหาช่วยเหลือหรือหาบุคลากรทดแทนให้แก่ผู้รับสิทธิ์ในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอ นั้น ผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี พบว่า เรื่องดังกล่าวมีความสำคัญมากแต่ในการศึกษาสภาพปัจจุบันกลับพบว่า เจ้าของแฟรนไชส์มีการช่วยเหลือหรือหาบุคลากรทดแทนในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอ ปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลางและมีค่าเฉลี่ยต่ำสุดหรือเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งแสดงว่า ในปัจจุบันเจ้าของแฟรนไชส์ยังไม่เห็นความสำคัญในเรื่องดังกล่าวหรืออาจจะเป็นเพราะว่า เจ้าของแฟรนไชส์ก็ไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนได้เช่นกัน ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นอาจจะทำให้การจัดการเรียนรู้ประสบปัญหาหรือทำให้ประสิทธิภาพในการจัดการเรียนรู้ต่ำลง เนื่องจากขาดบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของ ผู้รับสิทธิ์และการควบคุมมาตรฐานของการจัดการเรียนรู้

5. การปรับปรุง/พัฒนา/จัดระบบการดำเนินงาน จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า เจ้าของแฟรนไชส์ได้จัดตั้งฝ่ายดูแลและสนับสนุนมีกำหนดระยะเวลาในการตรวจเยี่ยมที่ชัดเจนและแจ้งล่วงหน้าตามกำหนดเวลาก่อนการไปตรวจเยี่ยมทุกครั้งมีการปฏิบัติอยู่ในระดับมากเป็นอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า การจัดเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาสถานศึกษาอย่างต่อเนื่องตลอดสัญญาเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด เนื่องจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายดูแลและสนับสนุนจะไปช่วยแนะนำแก้ปัญหาและพัฒนาสถานศึกษาอย่างต่อเนื่องและช่วยผู้รับสิทธิ์พัฒนาสถานศึกษาให้มีมาตรฐานตามที่กำหนดไว้

ส่วนการจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบมาตรฐานไปตรวจเยี่ยมเพื่อประเมินและตรวจสอบมาตรฐาน การดำเนินงาน และการปฏิบัติงานของบุคลากรโดยไม่แจ้งล่วงหน้า นั้น ผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่าง ที่ดีพบว่า เรื่องดังกล่าวมีความสำคัญมากแต่ในการศึกษาสภาพปัจจุบัน กลับพบว่า เจ้าของแฟรนไชส์มีการจัดเจ้าหน้าที่ไปตรวจสอบมาตรฐานโดยไม่แจ้งล่วงหน้า อยู่ในระดับปานกลางเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งแสดงว่าในปัจจุบันเจ้าของแฟรนไชส์ยังไม่เห็นความสำคัญในเรื่องการประเมินโดยไม่แจ้งล่วงหน้า ซึ่งการประเมินลักษณะนี้ จะทำให้เจ้าของแฟรนไชส์ทราบว่าการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์เป็นอย่างไรและควรดำเนินการแก้ไขปรับปรุงให้ถูกต้องเหมาะสมอย่างไร ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่เป็นสภาพจริงโดยไม่ได้มีการจัดเตรียมไว้สำหรับการตรวจประเมิน หากเจ้าของแฟรนไชส์จัดให้มีการประเมินเฉพาะการแจ้งล่วงหน้าอาจจะได้ข้อมูลที่มีการจัดเตรียมขึ้นเพื่อรับ การตรวจประเมินแต่ในการปฏิบัติประจำวันอาจจะไม่มีการปฏิบัติจริง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อมาตรฐานของ การจัดการเรียนรู้

6. การติดตามและประเมินผล จากผลการวิจัยพบว่า ขั้นตอนนี้มีการปฏิบัติในระดับมาก เมื่อพิจารณาใน

รายละเอียดพบว่า เจ้าของแฟรนไชส์ประเมินคุณภาพจากการรักษามาตรฐานการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์ อยู่ในระดับมากเป็นอันดับแรกและมีการประเมินคุณภาพการดำเนินงานโดยการวิเคราะห์ผลการดำเนินการของผู้รับสิทธิ์ อยู่ในระดับมากเป็นอันดับรองลงมา ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี ที่พบว่า การติดตามประเมินผลและการต่อสัญญาเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญ เนื่องจากการติดตามและประเมินผลจะทำให้การดำเนินงานของแต่ละสาขามีมาตรฐานเดียวกันและควรมีการติดตามและประเมินผลจากการดำเนินงาน การรักษามาตรฐาน การรักษาคุณภาพของชื่อสถานศึกษา (Brand) และคุณภาพของผู้เรียน การจัดการ การบำรุงรักษาอาคารสถานที่ การปฏิบัติงานของบุคลากรในสถานศึกษา ส่วนแบ่งการตลาดและ การคืนทุน จากนั้นจึงนำผลการประเมินมาพิจารณาการต่อสัญญากับผู้รับสิทธิ์

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

1. จากการศึกษาแบบอย่างที่ดี พบว่า สถานศึกษาและสถานประกอบการแบบแฟรนไชส์ที่เป็นแบบอย่างที่ดี มีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า ขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการขยายสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ คือ การจัดเตรียมบุคลากรและสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยให้ความสำคัญในเรื่องของการจัดฝึกอบรมให้แก่ผู้รับสิทธิ์และบุคลากรทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติเป็นอันดับแรก ดังนั้น สถานศึกษาใดที่ต้องการขยายสาขาและบริหารสถานศึกษาแบบแฟรนไชส์ จึงควรตระหนักและให้ความสำคัญกับกระบวนการจัดการฝึกอบรมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติในสถานี่จริง ซึ่งผู้บริหารจำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องการบริหารคน การบริหารกิจการ การเงิน การบัญชีและการปฏิบัติงานของบุคลากรเพื่อจะได้สามารถประเมินการปฏิบัติงานของบุคลากรและในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอก็ควรปฏิบัติงานแทนได้ ส่วนบุคลากรก็จำเป็นต้องเป็นผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาที่ตนเองสอน

2. การนำรูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ไปประยุกต์ใช้ เจ้าของแฟรนไชส์หรือเจ้าของสถานศึกษาที่ต้องการขยายสาขาควรศึกษารายละเอียดและทำความเข้าใจแต่ละองค์ประกอบและหากต้องการขยายสาขาและขายสิทธิ์ให้กับผู้อื่นควรจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อพัฒนากระบวนการขยายสาขาให้เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะหรือเอกลักษณ์ของสถานศึกษาและควรมีการติดตามประเมินผลและปรับปรุง การบริหารสถานศึกษาอย่างเป็นระบบและต่อเนื่องเพื่อให้การจัดการศึกษามีคุณภาพได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพอย่างสมบูรณ์

3. จากการศึกษาสภาพปัจจุบัน พบว่า เจ้าของแฟรนไชส์ช่วยเหลือหรือจัดหาบุคลากรทดแทนในกรณีที่บุคลากรมีจำนวนไม่เพียงพอ มีการปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลางและมีค่าเฉลี่ยต่ำสุดหรือเป็นอันดับสุดท้าย ดังนั้นเจ้าของแฟรนไชส์จึงควรตระหนักและให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวโดยอาจจัดระบบการคัดเลือก จัดหาและฝึกอบรมบุคลากรสำรองเพราะหากผู้รับสิทธิ์ไม่สามารถหาบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เหมาะสมมาปฏิบัติงานได้ อาจจะทำให้การจัดการเรียนรู้ประสบปัญหาหรือทำให้ประสิทธิภาพในการจัดการเรียนรู้ต่ำลง ซึ่งจะส่งผลต่อการบริหารงานของผู้รับสิทธิ์และการควบคุมมาตรฐานของการจัดการเรียนรู้ ในทางกลับกัน หากเจ้าของแฟรนไชส์สามารถให้ความช่วยเหลือผู้รับสิทธิ์ในเรื่องดังกล่าวได้ ผู้รับสิทธิ์ก็必将มีความเชื่อมั่นในระบบแฟรนไชส์และเจ้าของแฟรนไชส์ อีกทั้งยังเป็นการรักษามาตรฐานของการจัดการเรียนรู้ด้วย

4. จากการศึกษาสภาพปัจจุบัน พบว่า เจ้าของแฟรนไชส์มีการจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบมาตรฐานเพื่อประเมินและตรวจสอบมาตรฐานการดำเนินงานและการปฏิบัติงานของบุคลากร มีการปฏิบัติอยู่ในระดับ ปานกลางและตรวจประเมินโดยไม่แจ้งล่วงหน้ามีการปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลางเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งแสดงว่า ในปัจจุบันเจ้าของแฟรนไชส์ยังไม่เห็นความสำคัญในเรื่องการประเมินและตรวจสอบมาตรฐาน ดังนั้น เจ้าของแฟรนไชส์จึงควรตระหนักและให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวโดยเจ้าของแฟรนไชส์ควรจัดเจ้าหน้าที่ไปตรวจสอบมาตรฐานการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์และการปฏิบัติงานของบุคลากรทั้งแบบแจ้งล่วงหน้าและไม่แจ้งล่วงหน้าเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีการปฏิบัติจริงในแต่ละวัน ซึ่งการประเมินและตรวจสอบมาตรฐาน การดำเนินงานและ การปฏิบัติงานของบุคลากรนั้นมีความสำคัญมากเพราะจะทำให้เจ้าของแฟรนไชส์ทราบว่า การดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์เป็นอย่างไรและควรแก้ไขปรับปรุงการดำเนินการให้ถูกต้องเหมาะสมในเรื่องใดบ้าง

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษามลการใช้รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์เพื่อศึกษาผลจากการใช้รูปแบบการบริหารสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์ในสถานศึกษาระดับปฐมวัยที่ต้องการขยายสาขาแบบแฟรนไชส์
2. ควรมีการศึกษารูปแบบการประเมินและตรวจสอบมาตรฐานการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ์และการปฏิบัติงานของบุคลากรเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและรักษาภาพลักษณ์ของชื่อสถานศึกษา (Brand) อีกทั้งยังเป็นการรักษาคุณภาพของการจัดการเรียนรู้และเป็นการประกันคุณภาพการจัดการศึกษาด้วย
3. ควรมีการศึกษารูปแบบการคัดเลือกและฝึกอบรมบุคลากรสำหรับสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์อย่างเป็นระบบโดยจัดทำเป็นหลักสูตรสำหรับการฝึกอบรมผู้บริหารและบุคลากรสำหรับสถานศึกษาระดับปฐมวัยแบบแฟรนไชส์

เอกสารอ้างอิง

- จินตนา ศักดิ์ภู่อารม. (2545). *การนำเสนอรูปแบบการบริหารโรงเรียนในกำกับของรัฐสำหรับประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จินตนา ศักดิ์ภู่อารม. (2545). *การนำเสนอรูปแบบการบริหารโรงเรียนในกำกับของรัฐสำหรับประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ดิเรก วรรณเศียร. (2545). *การพัฒนาแบบจำลองแบบสมบูรณในการบริหารโดยใช้โรงเรียนเป็นฐานสำหรับสถานศึกษาขั้นพื้นฐาน*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทิตนา แคมมณี. (2550). *ศาสตร์การสอน: องค์ความรู้เพื่อการจัดกระบวนการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ*. (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปวีณา หมตราคี. (2552). *การพัฒนารูปแบบการจัดการการเรียนรู้ที่ทำงานสำหรับครูโรงเรียนเอกชน*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์. (2546). *แฟรนไชส์ยุทธการโคลนนิ่งธุรกิจ*. กรุงเทพมหานคร: เอ.อาร์.บี.บิเนสเพลส.
- พูลสุข หิงคานนท์. (2540). *การพัฒนารูปแบบการจัดการองค์การของวิทยาลัยพยาบาล สังกัดกระทรวงสาธารณสุข*.
วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เยาวพา เดชะคุปต์. (2542). *การศึกษาระบบวิทยุ*. กรุงเทพมหานคร: แม็ค
- ศักดิ์ดา สถาพรวงษา. (2549). *การพัฒนารูปแบบการบริหารแบบมีส่วนร่วมของสถานศึกษาขั้นพื้นฐาน*. วิทยานิพนธ์
ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมาน อัครภูมิ. (2537). *การพัฒนารูปแบบการบริหารการประถมศึกษาระดับจังหวัด*. วิทยานิพนธ์ ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต
คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สิทธิชัย ทรงอภิมาศ และ วีรวิธ มาฆะศิริานนท์. (2543). *สู่ความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร:
ธีระป้อมวรรณกรรม (ชุด “แฟรนไชส์-มหัศจรรย์แห่งธุรกิจ” ของฝ่ายวิชาการสมาคมแฟรนไชส์).

ผู้เขียน

นางสาวพันพัชร์ ปิ่นจินดา

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

Email: panpachara@hotmail.com

ดร.ดิเรก วรรณเศียร

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

Email: derek_wan@dusit.ac.th