

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสบภัยคลื่นสึนามิปี พ.ศ.2547 ในประเทศไทย มีแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่สามารถรวบรวมได้ดังนี้

1. แรงจูงใจในตนเอง (Self Motivation)
2. ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital)
3. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategic Process)
4. ความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Success)
5. ผู้ประกอบการ (Entrepreneur)
6. สึนามิ (Tsunami)
7. ธุรกิจที่พัก (Accommodation)
8. สมมติฐานการวิจัย
9. กรอบการวิจัย

1. แรงจูงใจในตนเอง (Self Motivation)

1.1 ความหมายของแรงจูงใจ

คำว่าแรงจูงใจ (Motivation) มาจากภาษาละตินว่า Movere อันหมายถึง การเคลื่อนไหว ซึ่งเป็นเรื่องของความรู้สึกซึ่งไม่หยุดนิ่ง อันเป็นผลให้เกิดพฤติกรรม หรือการกระทำ นอกจากนี้นักวิชาการหลายท่านได้ให้นิยามของแรงจูงใจ (Motivation) ไว้สอดคล้องกันว่าเป็นแรงที่ส่งผลต่อหรือส่งผลกับสิ่งมีชีวิต โดยเป็นแนวทางและกำกับการแสดงพฤติกรรม (สมยศ นาวิการ, 2540, น.287) ซึ่งสามารถใช้ในการอธิบายความรุนแรงในการแสดงพฤติกรรม (Intensity of Behavior) และความสม่ำเสมอ ในการทำพฤติกรรม (Persistence of Behavior) โดยความรุนแรง

และความสม่ำเสมอในการทำพฤติกรรมจะขึ้นอยู่กับระดับของแรงจูงใจในการทำงาน (Petri and Govern, 2004, p.16) กล่าวคือ เมื่อพบความรุนแรงและความสม่ำเสมอในการทำพฤติกรรมสูงก็สามารถสรุปได้ว่าเกิดจากการมีแรงจูงใจในระดับสูง แต่ถ้าพบความรุนแรงและความสม่ำเสมอในการทำพฤติกรรมต่ำก็สามารถกล่าวได้ว่าบุคคลนั้นๆ มีระดับของแรงจูงใจต่ำ

ส่วนแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน (Motivation) นั้น มีผู้เชี่ยวชาญให้นิยามไว้สอดคล้องกันว่า แรงจูงใจในการทำงาน หมายถึง กระบวนการหรืออิทธิพลที่กระตุ้น กำกับ และคงไว้ ซึ่งการแสดงออกทางพฤติกรรม (Steer and Porter, 1975 quoted in Cascio, 1998, p.274; Huczynski and Buchanan, 2000, p.240) และรักษาไว้เพื่อให้นำไปสู่การบรรลุเป้าหมายขององค์กร (Kim and Maubogne, 1992, p.123 and Kotter, 1990, pp.103-111)

จากนิยามข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า แรงจูงใจในตนเอง หมายถึง กระบวนการหรือความต้องการที่เกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต ซึ่งมีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมและผลักดันให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

1.2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

แรงจูงใจเป็นคุณลักษณะหรือปัจจัยหนึ่งที่ทำให้คนก้าวเข้าสู่ความเป็นผู้ประกอบการ จนกระทั่งประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยตัวที่เป็นแรงจูงใจในคนก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการนั้นประกอบไปด้วย สภาพแวดล้อมเช่น พ่อ แม่ หรือคนใกล้ชิดที่มีธุรกิจของตนเอง ความมุ่งหวังต่อผลกำไร ความต้องการควบคุมคนมากๆ ความก้าวหน้านั่นคงในอาชีพ และรายได้ที่ดี (दनัย เทียนพุด, 2531, น.67-72) และตัวที่สำคัญที่สุด คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ที่ไม่เพียงแต่ส่งให้คนก้าวเข้ามาเท่านั้น ยังเป็นตัวที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ (Frese, 2000, pp.18-19; Hodgetts and Kuratko, 1986, pp.44-54; ตะวัน ณ ระนอง, 2537, น.17; อาทิตย์ วุฒิศะโร, 2527, น.26-29) อีกด้วย โดยทฤษฎีที่ศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์นั้นได้แก่ ทฤษฎีความต้องการ (Needs Theory) หรือที่เรียกว่า ทฤษฎีแรงจูงใจภายในตนเอง (Self Motivation Theory) มีรายละเอียดดังนี้

ทฤษฎีแรงจูงใจภายในตนเอง (Self Motivation Theory)

ในปีทศวรรษ 1940 แมคคลีแลนด์ (McClelland, 1961, pp.100-115) ได้พัฒนาทฤษฎีซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายและมีการศึกษาจนเป็นที่ยอมรับและรับรู้ในเรื่องแรงจูงใจใต้สำนึก (Non-conscious Motive) โดยทฤษฎีนี้อ้างว่าธรรมชาติของแรงจูงใจภายในมนุษย์แบ่งความต้องการได้ 3 แบบ คือ แรงจูงใจด้านความสำเร็จ (Need for Achievement) แรงจูงใจด้านการมีปฏิสัมพันธ์ (Need for Affiliation) และแรงจูงใจด้านอำนาจ (Need for Power) โดยบุคคลแต่ละบุคคลจะมีความมากน้อยของความต้องการแต่ละประเภทแตกต่างกัน จากนั้นในช่วงปี 1985 แมคคลีแลนด์ ได้เสนอแรงจูงใจใฝ่รับผิดชอบ (Moral Responsibility) เพิ่มเติมเป็นแรงจูงใจภายในลักษณะที่ 4 ซึ่งการจูงใจของผู้บริหาร ทั้ง 4 ชนิด จะแตกต่างจากแนวโน้มการแสดงพฤติกรรม (Behavioral Intentions) โดยแรงจูงใจใต้สำนึกตามทฤษฎีการจูงใจของผู้บริหารจะทำนายพฤติกรรมที่น่าจะเกิดขึ้นได้ในระยะยาว เนื่องจากบุคคลนั้นๆ ได้เลือกแรงกระตุ้นภายในตนเองไว้แล้วจากการสะสมจากสภาพแวดล้อมทางสังคมเป็นเวลายาวนาน ซึ่งจะนำไปสู่รูปแบบพฤติกรรม การตอบสนองแบบเฉพาะเจาะจงของแต่ละบุคคล ในขณะที่แนวโน้มการแสดงพฤติกรรมจะเป็นเพียงแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมตอบสนองต่ออิทธิพลของสิ่งเร้าในแต่ละสถานการณ์และเกิดขึ้นเพียงช่วงเวลาสั้นๆ เท่านั้น (Ajzen and Fishbein, 1975) โดยในงานวิจัยครั้งนี้จะใช้กลุ่มของทฤษฎีแรงจูงใจในการศึกษาแรงจูงใจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

1. แรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจ (Power Motivation)

แมคคลีแลนด์ ได้ให้ความหมายของผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจว่า คือ ความปรารถนาที่จะควบคุมผู้อื่น มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของพวกเขา และมีความรับผิดชอบต่อผู้อื่น โดยพบว่าผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจสูง จะมีลักษณะของการแข่งขันและก้าวร้าว และประสงค์ที่จะทำงานร่วมกับกลุ่มเพื่อแสดงบทบาทของผู้นำ

แมคคลีแลนด์ และเบิร์นแฮม (McClelland and Burnham, 1995, pp.126-139) ได้เสนอว่า บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจสามารถจำแนกออกเป็น 2 รูปแบบ คือ แรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจในตัวบุคคล (Personalized Power) และแรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจในสังคม (Socialized Power)

1) แรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจในตัวบุคคล (Personalized Power) คือ ความต้องการมีอำนาจเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง ทำเพื่อผลประโยชน์ของตน ต้องการมีอิทธิพล และต้องการการเลื่อนตำแหน่ง โดยจะมีพฤติกรรมดังต่อไปนี้

- มีการใช้อำนาจอย่างหุนหัน
- ไม่ใช่ผู้ที่สร้างระบบที่ดีให้แก่องค์กร
- พยายามครอบงำผู้อื่น หรือ พยายามมีอิทธิพลต่อผู้อื่น
- หาประโยชน์ให้ตนโดยผู้อื่นเกิดความสูญเสีย
- ต้องการให้ผู้อื่นได้บังคับบัญชาภักดีต่อตนเองไม่ใช่ภักดีต่อองค์กร

2) แรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจในสังคม (Socialized Power) คือ ความต้องการมีอำนาจเพื่อใช้ในประโยชน์ทั่วไปขององค์กร โดยจะมีพฤติกรรมดังต่อไปนี้

- เชื่อในความสำคัญของการรวมอำนาจสู่ศูนย์กลาง
- มีความสามารถในการตัดสินใจและให้รางวัลกับผู้ที่ตั้งใจทำงาน
- พอใจกับกฎระเบียบในการทำงานและดำเนินงานตามระบบงาน
- มีความรับผิดชอบต่อการพัฒนาองค์กร
- ใช้อำนาจเพื่อผลประโยชน์ขององค์กร
- ใช้อำนาจเพื่อการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงาน
- ช่วยให้ผู้อื่นเข้าใจเนื้อหาของตน และมอบหมายเป้าหมายขององค์กรให้แก่

ผู้ใต้บังคับบัญชา

การที่บุคคลมีการจูงใจของผู้นำแบบใฝ่อำนาจ บุคคลนั้นๆ จะเรียนรู้และฝึกฝนการมีอิทธิพลต่อสังคม โดยพวกเขาจะสนใจที่จะแสดงอารมณ์ที่มีผลกระทบต่อผู้อื่น ต้องการมีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมของผู้อื่น รวมทั้งความต้องการมีชื่อเสียงและสถานภาพ (Winter, 1991) โดยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะศึกษาผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจในตัวบุคคล (Personalized Power) ซึ่งเป็นการแสดงถึงอำนาจในตัวบุคคล เพื่อสนองความต้องการส่วนตัวของผู้ประกอบการ และแสดงให้เห็นว่าตนมีอำนาจเหนือผู้อื่น

เมื่อผู้ที่มีแรงจูงใจของผู้นำแบบใฝ่อำนาจ (Need for Power) จะมีพฤติกรรมที่พยายามมีอิทธิพลต่ออารมณ์และพฤติกรรมของผู้ใต้บังคับบัญชา ต้องการควบคุมดูแลผู้อื่น ซึ่งผู้ที่มีแรงจูงใจ ประเภทนี้มีแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมลำเอียงต่อผู้ใต้บังคับบัญชาที่เป็นที่รักของตน และเพ่งเล็งผู้ใต้บังคับบัญชาคนอื่นๆ มากเป็นพิเศษ บุคคลเหล่านี้จะมีการให้ความร่วมมือต่ำและชอบหลอกลวง และมักจะประเมินผู้อื่นในทางลบ (Watson, 1974) ซึ่งหากผู้ที่มีแรงจูงใจภายใน

แบบดังกล่าวขาดศีลธรรมในการใช้อำนาจก็จะนำไปสู่พฤติกรรมการครอบงำและเผด็จการ ดังนั้นผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่อำนาจจึงมีแนวโน้มที่จะไม่ได้รับความร่วมมือจากผู้ใต้บังคับบัญชา และได้รับแต่พฤติกรรมที่เสแสร้งจากผู้ใต้บังคับบัญชา

2. แรงจูงใจแบบใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation)

แมคคลีแลนด์ (McClelland, 1962, pp.58-71) ได้ให้ความหมายของผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่สัมฤทธิ์ ว่าเป็นตระหนักรู้ถึงเป้าหมายในระดับสูง ความต้องการประสบความสำเร็จในการแข่งขันและความสามารถในการจูงใจตนเองในการทำสิ่งที่เหนือกว่า ซึ่งผลดังกล่าวเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความหมายต่อตนเอง ซึ่งการจูงใจผู้ที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่สัมฤทธิ์เป็นสิ่งที่สำคัญต่อองค์กร เนื่องจากคนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลต่ำจะเป็นห่วงเรื่องความปลอดภัยและสถานภาพมากกว่าจะเต็มเต็มความต้องการให้แก่ตนเอง โดยจะยึดติดกับความคิดและความรู้สึกของตนเป็นหลักและจะกังวลกับการแสดงออกของตนเองมากกว่าเรื่องของผลการดำเนินงาน ซึ่งบุคคลที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะมีลักษณะดังต่อไปนี้

- บุคคลนั้นจะชอบงานที่มีเป้าหมายหรือมาตรฐานในการทำงานสูงมากกว่างานที่มีลักษณะเป็นงานประจำหรือไม่มีความท้าทาย
- บุคคลนั้นจะชอบงานที่สามารถให้ผลการประเมินที่มีความชัดเจน มีความสม่ำเสมอ และสามารถอธิบายได้ว่าตนเองมีความสามารถมากน้อยเพียงใด ซึ่งจะทำให้ตนเองสามารถนำผลที่ได้ไปปรับปรุงการทำงานของตนให้ดีขึ้นได้
- บุคคลนั้นจะชอบกิจกรรมที่มีความเสี่ยงต่อการผิดพลาดในระดับปานกลางถึงสูงและไม่ชอบงานที่มีความเสี่ยงในระดับต่ำ เนื่องจากไม่ทำให้เห็นถึงความสามารถของตน
- บุคคลนั้นจะนึกถึงงานที่ยังทำไม่เสร็จและบริหารจัดการโดยจะไม่ชอบทิ้งงานให้ค้างค้าง
- บุคคลนั้นสามารถที่จะไม่ใส่ใจต่อมิตรภาพและสังคมได้ เมื่อเขาไม่ต้องการให้ผู้อื่นทำงานในลักษณะที่มีผลต่อการดำเนินงานในทางลบ
- บุคคลนั้นจะรับรู้ถึงงานที่เร่งด่วน รีบเร่ง โดยสามารถทำงานได้ทันเวลาโดยไม่จำเป็นต้องหยุดพัก

ผู้ที่มีแรงจูงใจของผู้ใฝ่สัมฤทธิ์ (Need for Achievement) เป็นลักษณะของผู้ที่มีความสามารถและมีความพยายาม ซึ่งจะเน้นการบรรลุเป้าหมาย (Frese, 2000, pp.18-19) ด้วยความพยายามของตนเอง โดยไม่ได้ขึ้นอยู่กับความรับผิดชอบในหน้าที่หรือองค์กร ผู้ที่มี

แรงจูงใจแบบใฝ่สัมฤทธิ์จะมีการตั้งเป้าหมายในการดำเนินงานอย่างท้าทายและมีมาตรฐานสูง มีการติดตามผลอย่างไม่ลดละ กล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง มีความรับผิดชอบต่อการบรรลุเป้าหมาย โดยมีการคาดการณ์ การวางแผนเพื่อบรรลุเป้าหมายและข้ามผ่านอุปสรรครวมทั้งต้องการการประเมินผลกลับ (Feedback) เพื่อดูปริมาณและคุณภาพของผลการปฏิบัติงาน (Feldman and Arnold, 1985, p.246) ผู้ที่มีแรงจูงใจภายในเช่นนี้มีแนวโน้มในการสร้างความสำเร็จแก่องค์กร แต่ในขณะเดียวกันก็อาจขัดขวางประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ เนื่องจากมีแนวโน้มพฤติกรรมในการรวมอำนาจและเลือกทำหน้าที่สำคัญด้วยตนเอง รวมทั้งความต้องการมีส่วนร่วมในงานของผู้ใต้บังคับบัญชามากเกินไป

3) การจูงใจแบบใฝ่สัมพันธ์ (Affiliative Motivation)

ผู้ที่มีลักษณะการจูงใจแบบใฝ่สัมพันธ์ (Need for Affiliation) แม้จะมีพฤติกรรมในลักษณะที่เน้นการรักษาและสร้างความสัมพันธ์ต่อผู้ใต้บังคับบัญชาและผู้อื่น เหมาะที่จะทำงานต้องอาศัยการติดต่อประสานงานกับผู้อื่น แต่ด้วยลักษณะของแรงจูงใจนี้อาจทำให้ผู้นำที่บริหารหลีกเลี่ยงการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมต่อหน้าที่ เนื่องจากเกรงว่าพฤติกรรมนั้นๆ อาจทำลายความสัมพันธ์กับผู้ใต้บังคับบัญชา เช่น การเลี่ยงการประเมินพนักงานในทางลบแม้ว่าจะเป็นเรื่องที่จำเป็น การไม่ให้บทลงโทษหรือสร้างวินัยในทางที่เหมาะสมแก่ผู้ใต้บังคับบัญชา และการตัดสินใจโดยยึดกับการยอมรับจากผู้อื่น จึงทำให้การดำเนินงานอาจไม่มีประสิทธิภาพตามที่คาดไว้

4) การจูงใจแบบใฝ่รับผิดชอบ (Moral Responsibility Disposition)

การจูงใจแบบใฝ่รับผิดชอบ (Need for Moral Responsibility) จะมีพฤติกรรมการใช้อำนาจหน้าที่อย่างมีศีลธรรม โดยผู้ที่มีแรงจูงใจภายในเช่นนี้จะตระหนักถึงความถูกต้องทางศีลธรรมและความเหมาะสม ไม่แสดงพฤติกรรมการบังคับหรือฝืนใจผู้ใต้บังคับบัญชา โดยให้ผู้ใต้บังคับบัญชามีโอกาสควบคุมตนเองอย่างไม่กดดัน พยายามปรับตนให้เข้ากับสังคมและส่วนรวม และมีการควบคุมตนเองไม่ให้ขาดการยั้งคิด จึงทำให้ผู้ใต้บังคับบัญชาให้ความร่วมมือ และสามารถทำงานร่วมกันได้โดยมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ผู้นำที่บริหารที่มีการจูงใจของผู้นำที่บริหารประเภทนี้จึงเป็นที่ไว้วางใจของผู้ใต้บังคับบัญชา อันจะนำมาสู่ผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพต่อไป โดยผู้นำที่บริหารที่มีความรับผิดชอบในการแสดงอำนาจจะมีแนวโน้มในการ

ใช้อำนาจอย่างมีศีลธรรม (Winter and Barenbaum, 1985) จากงานของ แมคเคลแลนด์ (McClelland, 1975) และวินเทอร์ (Winter, 1991) ซึ่งให้เห็นว่า บุคคลที่มีแรงจูงใจแบบใฝ่รับผิดชอบ (Need for Responsibility) สูงจะเป็นบุคคลที่แสดงอำนาจโดยคำนึงถึงเรื่องศีลธรรม ไม่ใช้อำนาจแบบเผด็จการและการใช้กำลังบังคับหรือควบคุมพฤติกรรมผู้อื่น

1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจภายในตนเอง

พิกเกิล (Pickle, 1964, p.34) ได้ทำการวิจัย รวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการขนาดย่อมจำนวน 97 ราย พบว่าแรงจูงใจในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ (N-ach) และมนุษยสัมพันธ์ (N-Aff) เป็นส่วนหนึ่งของคุณสมบัติที่สำคัญในผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ริชาร์ด (Richard, 1992, p.6122) ได้ทำการศึกษากลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ ผู้จัดการและผู้ประกอบการ พบว่า วิธีการบริหารและแรงจูงใจการทำงานของกลุ่มผู้จัดการแตกต่างจากกลุ่มผู้ประกอบการ โดยกลุ่มผู้จัดการมีแนวโน้มที่จะมีลักษณะความเป็นผู้นำมีรูปแบบตัดสินใจที่ใช้เหตุผลและใช้หลักการวิเคราะห์ รวมทั้งเป็นสมาชิกตามคลับหรือบาร์มากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการ ตลอดจนมีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่ากลุ่มผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับความมีอิสระมากกว่ากลุ่มผู้จัดการ ในขณะที่กลุ่มผู้จัดการให้ความสำคัญกับความท้าทายของงานสูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการ

คริสโตเฟอร์ (อ้างจาก Chandra, 1991, pp.12-17) ได้ทำการศึกษาปัจจัยทางสังคมและจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจขนาดย่อม พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีคุณลักษณะทางจิตวิทยาที่สำคัญ ได้แก่ ความต้องการความสำเร็จสูง ความต้องการอำนาจสูง การตระหนักถึงสภาพความเป็นจริงสูง ความต้องการความช่วยเหลือต่ำ และความผูกพันต่ำ ความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง มีความคิดสร้างสรรค์สูง และการมีภาพพจน์ที่ดีต่อตนเอง

ซัสบาวเวอร์ (Susbauer, 1969, pp.1311-1324) พบว่า แรงจูงใจมีความสำคัญมากที่สุดในการผลักดันให้ผู้ประกอบการออกจากสภาพการณ์เป็นลูกจ้างในกิจการของผู้อื่น และเป็นแรงกระตุ้นส่งเสริมให้เกิดการก่อตั้งสถานธุรกิจของตนเอง ขณะที่ ริสแซล (Rissal, 1988, p.1516) ได้ทำการศึกษาลักษณะของผู้ประกอบการในประเทศอินโดนีเซีย พบว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นคุณลักษณะหนึ่งที่มีอยู่ในตัวผู้ประกอบการที่สามารถใช้เป็นกรอบอ้างอิงในการดำเนินอาชีพการประกอบการ นอกจากนี้ ยังพบว่าพื้นฐานทางการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญที่เกื้อหนุนการเป็น

ผู้ประกอบการ และยังพบว่า วัฒนธรรมภายในประเทศ และจากบิดามารดาไม่มีอิทธิพลต่อการเป็นผู้ประกอบการ

เดลีโอ (Deleo, 1982, p.43) ได้ศึกษาลักษณะผู้ประกอบการและนักใต้เขา พบว่าผู้ประกอบการและนักใต้เขามีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และมีนิสัยชอบเสี่ยงเหมือนกัน มีความพยายามและกล้าตัดสินใจด้วยตนเองสูง มีความคิดถึงความเสี่ยงสูง มีความมั่นคงแน่วแน่และมีเป้าหมายที่แน่นอน มีการพัฒนาแผนงาน เพื่อช่วยให้เกิดผลตามเป้าหมาย มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง และเป็นตัวของตัวเอง

ปราโมทย์ เจนการ (2523, น.122) ได้ทำการศึกษาเรื่องการศึกษาอบรมกับความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า แรงจูงใจเป็นคุณลักษณะประการหนึ่งที่สำคัญของผู้ประกอบการ

จากการศึกษางานวิจัยข้างต้นพบว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นตัวแปรทางจิตวิทยาที่นิยมนำมาศึกษาเกี่ยวกับการบริหารหรือความเป็นผู้ประกอบการ โดยผลการศึกษาส่วนใหญ่พบว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นปัจจัยที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการ ในการศึกษาครั้งนี้จึงนำแนวคิดแรงจูงใจในตนเองของ ดร.เดวิด แมคเคลีแลนด์ มาเป็นแนวทางในการศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่ปักในเขตพื้นที่ประสภภัยคลื่นสึนามิ ปี พ.ศ.2547 ในประเทศไทย

2. ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital)

2.1 ความหมายของภูมิความรู้ความชำนาญ

ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ได้ให้นิยามว่าทุน คือ เงินหรือทรัพย์สินอื่นๆ ที่ตั้งไว้สำหรับดำเนินกิจการเพื่อหาผลประโยชน์ (ราชบัณฑิตยสถาน, ออนไลน์, 2542) ซึ่งมนุษย์ในทางเศรษฐศาสตร์ ถือว่าเป็นต้นทุนอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจ เรียกได้ว่า ทุนมนุษย์ หรือ ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) เป็นทรัพยากรชนิดหนึ่งที่ไม่มีตัวตน (Intangible Asset) และสามารถผันแปรไปในทางต่างๆ ได้ (พิพัฒน์ ก้องกิจกุล, ผู้แปล, 2548, น.39) แม้ว่าจะเป็นทุนที่ไม่มีตัวตนแต่ก็เป็นสิ่งที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีผู้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับภูมิความรู้ความชำนาญไว้หลากหลายดังนี้

ริชาร์ด ครอร์ฟอร์ด ที่ปรึกษาด้านบริหารจัดการกล่าวว่า Human Capital ประกอบด้วยรวมเข้าเป็น “บุคคลที่ได้รับการศึกษา มีทักษะ และความชำนาญงาน” (ซัลท์ซ.ที.ดับบลิว อังถึงใน ประกอบ ทองมา, 2519, น.5-6) โดยความรู้ (Knowledge) และทักษะความชำนาญ (Skill) เป็น

รูปแบบหนึ่งของทุน (Capital) ในการประกอบธุรกิจ ขณะที่ในประเทศตะวันตกได้มีการสังเกตกันอย่างกว้างขวางว่าการเพิ่มขึ้นของผลผลิตประชาชาตินั้นมีสัดส่วนที่มากกว่าการเพิ่มขึ้นของปัจจัยการผลิตต่างๆ เช่นที่ดิน จำนวนแรงงาน และต้นทุนทางกายภาพ จึงมีการพิจารณาและให้ความสำคัญถึงเรื่องของทุนมนุษย์ (Human Capital) มากยิ่งขึ้น

ดาเวนพอร์ต (อ้างถึงใน ศิระ โอภาสพงษ์, ผู้แปลและเรียบเรียง, 2543, น.32-35) ได้แยกแยะทุนมนุษย์ออกเป็นองค์ประกอบต่างๆ สำคัญ 3 อย่าง คือ ความสามารถ (Ability) พฤติกรรม (Behavior) และความพยายาม (Effort) ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ความสามารถ (Ability) หมายถึง ความชำนาญในชุดของกิจกรรม หรืองานรูปแบบใด โดยความสามารถจะประกอบด้วยส่วนประกอบย่อยอีก 3 ส่วนด้วยกัน ดังนี้

1. ความรู้ (Knowledge) เปี่ยมด้วยความรู้ในข้อเท็จจริงที่จำเป็นสำหรับทำงานหนึ่งๆ ความรู้นี้มีลักษณะกว้างขวางกว่าทักษะ เพราะความรู้บ่งบอกถึงขอบเขตสติปัญญาภายในงาน หรือภารกิจที่บุคคลหนึ่งกระทำอยู่ การจะประสบความสำเร็จในการผ่าตัดสมองได้ คนเป็นแพทย์ จำต้องมีมากกว่าทักษะด้านใดด้านหนึ่งเพียงอย่างเดียว แต่ต้องมีความรู้กว้างๆ เกี่ยวกับ สรีรศาสตร์ พิธีการในการผ่าตัด วิธีการกู้ชีวิตคนไข้ และขั้นตอนการทำหลักฐานด้านประกันชีวิต ด้วย เป็นต้น

2. ทักษะ (Skill) หมายถึง ความคล่องแคล่ว รู้จักขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติภารกิจใด ภารกิจหนึ่งให้ลุล่วงได้เป็นอย่างดี ทักษะนี้มีตั้งแต่ความแข็งแกร่งทางกายภาพ ไปจนถึงความปราดเปรียวคล่องแคล่วกับการเรียนรู้เฉพาะเรื่อง เนื้อหาสำคัญก็คือการเก่งเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น การทำศัลยกรรมสมอง ต้องการทักษะ สามารถเคลื่อนไหวเพียงเล็กน้อยโดยใช้เครื่องมือละเอียดอ่อน ประกอบกับการรู้ลักษณะและการทำงานของสมองในรายละเอียดลึกลงไป

3. ความสามารถเฉพาะตัวหรือพรสวรรค์ (Talent) เป็นคุณสมบัติสำหรับทำงานใด งานหนึ่งอย่างเห็นได้ชัดติดตัวมาแต่กำเนิด ความสำเร็จของการผ่าตัดสมอง แสดงให้เห็น ความสามารถเฉพาะตัวด้านการใช้มือแพทย์มีความสามารถด้านนี้มาแต่กำเนิด จากนั้นก็ฝึกฝนตนเองจนคล่องแคล่วเชี่ยวชาญ คำว่า “พรสวรรค์” นี้ มีความหมายที่พอจะกล่าวได้ว่าเหมือน ความสามารถตามธรรมชาตินั่นเอง

พฤติกรรม (Behavior) หมายถึง ลักษณะการแสดงออกที่มีส่วนต่อความสำเร็จของงาน ที่สังเกตได้ พฤติกรรมรวมเอาการตอบสนองที่มีมาแต่เดิม และที่ได้รับการฝึกอบรมมาใหม่ที่คนคนหนึ่งจะแสดงกับสถานการณ์ ตลอดจนปัจจัยกระตุ้นเชิงสถานการณ์ต่างๆ ลักษณะอาการที่เราแสดงออกไปจะแสดงถึงค่านิยม จริยธรรม ความเชื่อ และปฏิกิริยาต่อโลกที่เราอาศัยอยู่

ความพยายาม (Effort) คือ การนำเอาทรัพยากรทางกาย และความคิดไปใช้ด้วยความ มีสติ เพื่อบรรลุเป้าหมายเฉพาะบางอย่าง ความพยายามเป็นหัวใจของจรรยาบรรณในการทำงาน โดยความพยายามจะเป็นตัวกระตุ้นผลักดันให้เกิดทักษะ ความรู้ และความสามารถเฉพาะตัว ตลอดจนพฤติกรรมที่ได้รับการควบคุม

เวลา (Time) หมายถึง ปัจจัยด้านลำดับเวลาของการลงทุนในทุนมนุษย์ เวลาถือเป็น ทรัพยากรพื้นฐานมากที่สุดภายใต้การควบคุมของบุคคล คนทำงานที่มีความสามารถเฉพาะตัว ทักษะ มีความรอบรู้และทุ่มเทมากที่สุด จะไม่สามารถสร้างผลงานใดๆ ออกมาได้เลย หาก ปราศจากการลงทุนด้านเวลาในงานนั้นๆ

องค์ประกอบต่างๆ ของทุนมนุษย์ตามที่กล่าวมาข้างต้นนั้น มารวมอยู่ด้วยกัน ทั้งในแง่ ของความสัมพันธ์เชิงบวก และการเพิ่มในลักษณะทวีคูณ ดังนี้

การลงทุนในทุนมนุษย์ทั้งหมด = (ความสามารถ + พฤติกรรม) X ความพยายาม X เวลา

ขณะที่ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ส (Frese, 2000, p.25) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับ ภูมิความรู้ ความชำนาญไว้ว่าเป็นผลรวมของความรู้ ความชำนาญซึ่งผู้ประกอบการนำมาใช้ในการ ปฏิบัติงาน ในการวัดความรู้ความชำนาญนั้น เครื่องมือที่ใช้บ่งชี้ความรู้ความชำนาญหลายอย่าง ได้ถูกพิจารณาขึ้น โดยส่วนมากจะเป็นการวัดโดยอ้อม เครื่องมือที่ใช้วัดภูมิความรู้ความชำนาญ โดยทั่วไป ได้แก่ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน ประสบการณ์เฉพาะด้านและ ประสบการณ์การเป็นผู้นำ นอกจากนี้ ข้อมูลอื่นๆ ของผู้ประกอบการเช่น ประสบการณ์การเป็น เจ้าของกิจการในอดีต การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการเป็นเจ้าของกิจการสามารถนำมาใช้เป็น เครื่องมือวัดภูมิความรู้ความชำนาญได้เช่นกัน ดังการศึกษาวิจัยผู้ประกอบการขนาดย่อมใน ประเทศซิมบับเวโดย เฟรเซอร์ส, เคราส์ และเฟรดดริช (Frese, Krauss and Friedrich, 2000, pp.104-137) ได้ใช้ระยะเวลาในการศึกษา ประสบการณ์ในการบริหาร และความชำนาญใน วิชาชีพ เป็นเครื่องมือที่ใช้วัดภูมิความรู้ความชำนาญ

จากการศึกษาแนวคิดข้างต้น สามารถสรุปลักษณะของภูมิความรู้ความชำนาญที่จะ นำมาเป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้ได้ดังนี้ ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) หมายถึง สถานภาพ สถานการณ์ หรือประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ที่ได้รับหรือสะสมมาตั้งแต่อดีตจนถึง ปัจจุบัน

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภูมิความรู้ความชำนาญ

เฟรเซอร์ส, เคราส์ และฟรีดริช (Frese, Krauss and Freidrich, 2000, pp.104-130) ทำการศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศซิมบับเว พบว่า การศึกษามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ โดยกลุ่มผู้ประกอบการที่มีศึกษาระดับวิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัย (มีอายุการศึกษามากกว่า 13 ปี) จะประสบความสำเร็จมากกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาน้อยกว่า

เดเนียล และคณะ (Daniels et al, 1995, quoted in Frese and Kruif, 2000, p.25) พบว่าภูมิความรู้ความชำนาญมีความสัมพันธ์ทางบวกกับ ความสำเร็จของผู้ประกอบการในประเทศซิมบับเว

ปาร์กเกอร์ (Parker, 1996, quoted in Frese, 2000, p.25) ทำการศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย พบว่าประสบการณ์ในการทำงาน และประสบการณ์ทางด้านอุตสาหกรรม มีความสัมพันธ์กับผลกำไรของผู้ประกอบการ และการได้รับการฝึกอบรมก็มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจด้วย

ฮาร์ริส (Harris, 1971, pp.331-356) ได้ศึกษาคุณลักษณะทางด้านสังคมและด้านจิตใจของผู้ประกอบการชาวไนจีเรีย เช่น ภูมิปัญญา อาชีพพื้นฐานของบิดา การศึกษาอบรม วัฒนธรรมและความเชื่อ ผลของการค้นคว้าสรุปได้ว่าผู้ประกอบการที่มีความแตกต่างกันในด้านเชื้อสายจะมีความแตกต่างกันในด้านสังคมและคุณลักษณะทางจิตใจ แต่ก็ไม่ต่างกันมากพออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เนื่องจากขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่น ๆ ด้วย เช่น ประสบการณ์อาชีพระดับการศึกษาที่ได้รับ รวมทั้งการมีโอกาสในทางเศรษฐกิจ และพบว่าการศึกษาอบรมและประสบการณ์ด้านอาชีพการค้า ช่างฝีมือและงานเสมียน จะส่งผลถึงความสำเร็จในกิจการ แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถส่วนตัวอื่นๆ ของผู้ประกอบการด้วย นอกจากนี้ยังพบว่าทักษะในการจัดการธุรกิจของชาวไนจีเรียนั้นอยู่ในมาตรฐานที่ต่ำมาก เนื่องจากการขาดประสบการณ์และความคุ้นเคยกับกิจการขนาดใหญ่ ซึ่งมีจำนวนเพียงเล็กน้อยภายในประเทศ

เคย์เซอร์, ครูฟ และเฟรเซอร์ส (Keyser, Kruif and Frese, 2000, pp.31-53) ศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย ไม่พบว่าประสบการณ์ทางวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการ

เฉลียว บุรีภักดี (2527, น.185-187) ได้ศึกษาแนวโน้มการทำงานของเยาวชนไทยเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระ พบว่าเยาวชนไทยส่วนใหญ่เข้าสู่การดำเนินกิจการโดยการรับช่วงธุรกิจจากพ่อแม่หรือลูกจ้าง พอชำนาญแล้วจึงเปิดกิจการของตนเอง หรือเข้าศึกษาอาชีพ

เฉพาะแล้วเปิดกิจการของตัวเอง สำหรับแรงจูงใจในการเลือกประกอบอาชีพนี้ เกิดจากสภาพแวดล้อมจากภายในครอบครัวเอื้ออำนวย คือ ได้อยู่กับพ่อแม่ ทำให้สบายใจ และไม่ต้องเดินทางไปทำงาน มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ เช่น เป็นอาชีพอิสระ ผลตอบแทนสูง ได้ใช้ความรู้ความสามารถของตนเอง และสนุกเพลิดเพลินเพราะได้พบคน

แสง สงวนเรือง (2520, น.139) พบว่า ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผลิตขนาดย่อมและขนาดกลางของไทยแจ้งว่าการดำเนินงานของตนเป็นผลจากการมีความรู้ในกิจการนั้นๆ อยู่ก่อนแล้ว นอกจากนี้ยังสนับสนุนในเรื่องการฝึกอบรมเกี่ยวกับวิชาชีพ โดยชี้ให้เห็นว่า เป็นพื้นฐานที่สำคัญประการหนึ่งที่ส่งเสริมให้บุคคลดำเนินอาชีพประกอบการ

ปาริชาติ บุญยะโรจน์ (2544, น.78) และ อภิสัทธ์ ประวัติเมือง (2544, น.67) ได้ทำการศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในธุรกิจร้านหนังสือพบว่า ภูมิความรู้ความชำนาญในด้านระยะเวลาในการศึกษามีความสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จของผู้ประกอบการ แต่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างความชำนาญในงานและประสบการณ์ในการบริหารกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

รณรงค์ ศรีจันทนนท์ (2544, น.98) และ วรรณ ฉายาวัฒน์ (2544, น.77) ได้ทำการศึกษาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะพลาสติก ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า ภูมิความรู้ความชำนาญในด้านประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ แต่ระยะเวลาในการศึกษาและความชำนาญในวิชาชีพไม่พบว่ามีสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการ

จากการศึกษารวบรวมงานวิจัยข้างต้น พบว่า ระยะเวลาในการศึกษา ความชำนาญในงาน ซึ่งได้แก่ ความสามารถหรือประสบการณ์ในงานอาชีพ และประสบการณ์ในการบริหาร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการ และยังพบอีกว่ามีการนำการวัดค่าภูมิความรู้ความชำนาญตามแนวคิดของ ดร. ไมเคิล เฟรเซอร์ส ไปใช้ในการวิจัยจำนวนมาก ทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้นงานวิจัยในครั้งนี้จึงเลือกวัดภูมิความรู้ความชำนาญจากจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา (Education Year) ความชำนาญในวิชาชีพ (Skill) และประสบการณ์ในการบริหาร (Experience in Management) ตามแนวคิดของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ส

3. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategic Process)

3.1 ความหมายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

กลยุทธ์ (Strategy) มาจากภาษากรีกว่า “Strategos” หมายถึงผู้นำทางทหาร ในยุคกรีกใช้คำนี้เฉพาะทางทหารเท่านั้น ซึ่งใกล้เคียงกับพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ได้ให้ความหมายของกลยุทธ์ว่าเป็น การรบที่มีเล่ห์เหลี่ยม หรือวิธีการต่อสู้ที่ต้องใช้กลอุบายต่างๆ (ราชบัณฑิตยสถาน, ออนไลน์, 2542) แต่ปัจจุบันได้มีการปรับคำว่า กลยุทธ์ มาใช้กับกิจกรรมในหลายสาขา จึงมีการให้นิยามใหม่ว่า กลยุทธ์ คือ รูปแบบของกิจกรรมที่มุ่งไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร และในระยะยาวกลยุทธ์นี้มีการปรับเปลี่ยนไปตามโอกาส ทรัพยากร และการดำเนินงานให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (“Strategy”, online, 2007) ส่วนคำว่า กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้มีผู้ให้แนวคิดในแง่มุมต่างๆ โดยมีแนวคิดที่สำคัญมีดังนี้

เฟรเซอร์ส (Frese, 2000, p.12) ได้ให้ความหมายคำว่ากลยุทธ์ ว่าหมายถึง ลำดับของการกระทำต่างๆ เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งจะถูกนำมาใช้ในการจัดการกับสถานการณ์หรือเหตุการณ์ที่มีความไม่แน่นอน

มอริสัน รีมมิงตัน และวิลเลียมส์ (Morrison, Rimington, and Williams, 1999, p.195) ได้อธิบายความหมายของ กลยุทธ์ของผู้ประกอบการว่าเป็นกระบวนการบริหารอย่างไม่หยุดนิ่ง ที่ดำเนินการกับธุรกิจเพื่อให้บรรลุถึงความพอดีระหว่างองค์ประกอบของผู้ประกอบการ องค์กรและสิ่งแวดล้อม อันนำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืน

วอร์น็อค (2541, น.51) ได้ให้ความหมายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจว่า กลยุทธ์เป็นการอธิบายถึงการวางแผนและการปฏิบัติการสงคราม หรือการต่อสู้ทางธุรกิจ โดยแผนกำหนดวัตถุประสงค์ทางกลยุทธ์ และวิธีการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ อาจสำเร็จลงได้ด้วยการใช้ยุทธวิธี ควบคุมทรัพยากร โรงงานและคน

กิงพร ทองใบ และคณะ (2542, น.9) ได้อธิบายถึงกลยุทธ์ว่า กลยุทธ์ (Strategy) หมายถึง วิธีการ (Means) ที่องค์กรเลือกเพื่อดำเนินการจากจุดที่เป็นอยู่ในปัจจุบันไปยังจุดหมายปลายทางในอนาคตที่กำหนดไว้

รพีพรรณ แก้วศรี และคณะ (2541, น.51) ได้ให้ความหมายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจว่า กลยุทธ์เป็นการอธิบายถึงการวางแผนและการปฏิบัติการสงคราม หรือการต่อสู้ทางธุรกิจ

โดยแผนกำหนดวัตถุประสงค์ทางกลยุทธ์ และวิธีการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ อาจสำเร็จลงได้ด้วยการใช้ยุทธวิธีควบคุมทรัพยากร โรงงานและคน

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542, น.38) กล่าวถึงกลยุทธ์ว่า กลยุทธ์เป็นรูปแบบของการกระทำซึ่งผู้จัดการใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ เป็นกลยุทธ์ที่เป็นจริงซึ่งบริษัทได้วางแผนไว้ และใช้ได้ต่อการเปลี่ยนแปลงสถานการณ์ ผู้กำหนดกลยุทธ์ เป็นบุคคลซึ่งมีความรับผิดชอบต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวขององค์การ เช่นผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ประธานบริษัท เจ้าของกิจการ ประธานกรรมการ ผู้อำนวยการบริหาร และผู้ประกอบการ ซึ่งสรุปได้ว่ากลยุทธ์ ประกอบด้วยเป้าหมาย (Goal) นโยบาย (Policies) และแผน (Plans) ผู้บริหารที่ต้องการประสบความสำเร็จในอนาคต จะต้องศึกษาการบริหารเชิงกลยุทธ์ เพราะโลกในการบริหารธุรกิจมีความสลับซับซ้อน และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ธุรกิจจะต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงนั้น ถ้าผู้บริหารขาดความชำนาญในการกำหนดกลยุทธ์และการปฏิบัติตามกลยุทธ์จะทำให้ธุรกิจต่อสู้กับคู่แข่งไม่ได้ ดังนั้น ผู้บริหารในระดับองค์การต่างๆ จึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับความรับผิดชอบในการกำหนดกลยุทธ์ และกระบวนการวางแผนกลยุทธ์

จากนิยามข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ หมายถึง แนวทาง หรือวิธีการ ในการดำเนินงานธุรกิจที่องค์กรกำหนดขึ้น ภายใต้เงื่อนไขสภาพการณ์และสิ่งแวดล้อมของธุรกิจ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและสร้างความแตกต่างให้กับหน่วยธุรกิจ อันจะนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.2 ประเภทของกลยุทธ์

กลยุทธ์นั้นเป็นการนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย หรือ การประสบความสำเร็จ (Miller, Galanter & Pribram, 1996) บทบาทของกลยุทธ์นั้นมีความเกี่ยวข้องกับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน เนื่องจากว่ากลยุทธ์นั้นสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน ดังนั้น กลยุทธ์จึงมีส่วนเกี่ยวข้องกับความสามารถที่ถูกจำกัดของมนุษย์ (Frese & Zapf, 1994; Hacker, 1989; Kahneman, 1973) ทำให้กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละคนไม่เหมือนกับบุคลิกภาพ และไม่ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

ในการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจนั้น ได้มีผู้จำแนกกลยุทธ์ออกเป็นประเภทต่างๆ ดังมีตัวอย่างที่น่าสนใจดังนี้

ไมเคิล เฟรเซอร์ (Frese, 2000, pp.11-19) ได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ในการดำเนินงานว่ามีความสำคัญ เพราะกลยุทธ์สามารถทำนายความสำเร็จของผู้ประกอบการได้โดยตรง โดยกลยุทธ์นั้น หมายถึง ขบวนการของการกระทำที่จะทำให้บรรลุจุดหมาย และเป็นแนวทางที่สามารถประยุกต์ใช้ได้กับสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งจะเป็นการช่วยในเรื่องของการจัดการ

โดย เฟรเซอร์ ได้เสนอแนวคิดอธิบายมุมมองในการดำเนินธุรกิจไว้ว่า ในการดำเนินธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 มิติ โดยแต่ละมิติมีความเป็นอิสระไม่ขึ้นต่อกัน มิติต่างๆ ได้แก่ เนื้อหาของกลยุทธ์ (Strategic Content) กลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategic Process) และคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

มิติที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) เป็นการพิจารณาถึง กระบวนการที่อยู่เบื้องหลังว่าทำไมผู้ประกอบการจึงมีรูปแบบการกระทำที่แน่นอน ซึ่งเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับค่านิยม ความเชื่อ และการปรับให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม

มิติที่ 2 เนื้อหาของกลยุทธ์ (Strategic Content) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ ลูกค้า ผู้ขายสินค้า พนักงาน ตัวสินค้า องค์ประกอบการผลิต การตลาด ทุน คู่แข่ง กฎหมาย และกฎเกณฑ์ทางการค้า ตัวอย่างของกลยุทธ์ในมิตินี้ ได้แก่ การลดต้นทุน การเพิ่มยอดขาย การจ้างพนักงาน การลดขนาดการผลิต เป็นต้น

มิติที่ 3 กลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategic Process) เป็นกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดวิธีการดำเนินธุรกิจ การดำเนินงาน การตัดสินใจ ไมเคิล เฟรเซอร์ ได้ศึกษากลยุทธ์การดำเนินงานใน 4 รูปแบบ ได้แก่

1. การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) หมายถึง การวางแผนการทำงานล่วงหน้า โดยครอบคลุมสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้บุคคลที่ใช้กลยุทธ์นี้ จะวางแผนล่วงหน้าและสร้างสถานการณ์ได้อย่างแคล่วคล่อง ข้อดีของการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ คือ จะสามารถเตรียมรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในสถานการณ์ แต่มีข้อเสียคือต้องใช้เวลา และค่าใช้จ่ายมาก

2. การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning) หมายถึง การวางแผนการทำงานให้เฉพาะกับงานที่สำคัญที่สุดซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เป็นการวางแผนระยะสั้น โดยแก้ปัญหาได้แล้วจึงค่อยวางแผนต่อไปทีละขั้น ข้อดีการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญนี้ คือ ใช้เวลา และค่าใช้จ่ายน้อย

3. การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) หมายถึง วิธีการดำเนินงานโดยไม่มี การวางแผนล่วงหน้า แต่สอดส่องแสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจอยู่ตลอดเวลา ข้อดี คือ ผู้ที่คอย

แสวงหาโอกาส มักจะไม่พลาดโอกาสในการทำธุรกิจ เมื่อมีช่องทาง และไม่ต้องวางแผนล่วงหน้า
ข้อเสียคือ โอกาสที่เกิดขึ้น อาจไม่ตรงกับเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้

4. การตั้งรับ (Reactive Strategy) หมายถึง วิธีการดำเนินงาน โดยไม่มีการวางแผน
ล่วงหน้า แต่คอยตอบสนองของความต้องการหรือสถานการณ์จากภายนอกที่เกิดขึ้น

เรย์มอนด์ อี. ไมล์ และ ชาร์ล ซี. สโนว์ (Miles & Snow, 1980 quoted in 2003, pp.28-30) ได้เสนอกกลยุทธ์การปรับตัว ซึ่งแตกต่างกันไปตามกลยุทธ์ที่ใช้ในการตอบสนองต่อ
สิ่งแวดล้อม โดยระบุว่า องค์กรรมมี 4 ประเภท ดังนี้

1. นักป้องกันตัว (Defenders) องค์กรรมประเภทนี้จะมีผลิตภัณฑ์หลักทางการตลาดที่อยู่
ในวงจำกัดแคบๆ ผู้บริหารในองค์กรรมประเภทนี้จะมีความเชี่ยวชาญแต่เฉพาะตลาดของตน ด้วยเหตุ
นี้จึงไม่ค่อยมีการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี โครงสร้าง หรือขบวนการในการปฏิบัติงานใหม่ แต่จะให้
ความสำคัญกับการปรับปรุงประสิทธิภาพในสิ่งที่กำลังทำอยู่เท่านั้น

2. นักแสวงหาโอกาส (Prospectors) องค์กรรมประเภทนี้จะเสาะแสวงหาโอกาสทางการ
ตลาด และพยายามทดสอบศักยภาพในการตอบสนองต่อแนวโน้มของสภาพแวดล้อมที่กำลัง
เกิดขึ้น โดยเป็นผู้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอนให้กับคู่แข่ง

3. นักวิเคราะห์ (Analyzer) องค์กรรมประเภทนี้จะดำเนินการในตลาดผลิตภัณฑ์หลัก 2
ลักษณะ คือ ในสภาวะปกติที่มีความมั่นคง องค์กรรมจะดำเนินงานตามปกติโดยใช้โครงสร้างและ
กระบวนการที่ได้กำหนดเอาไว้ แต่เมื่ออยู่ในสภาวะที่มีคู่แข่งลึกลับเข้ามา ก็จะทำให้การนำเอา
ความคิดใหม่ๆ เข้ามาใช้ในทันที

4. นักตอบโต้ (Reactors) องค์กรรมประเภทนี้จะไม่มีการดำเนินการในการตอบสนองต่อการ
เปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อม เนื่องจากขาดความสัมพันธ์ระหว่าง
โครงสร้างกับกลยุทธ์

ต่อมา ไมเคิล อี. พอตเตอร์ (Porter, 1998, pp.11-16) ได้แบ่งกลยุทธ์การแข่งขันออก
ตามขอบเขตของการแข่งขันที่มีตลาดเป้าหมายเป็นตลาดมวลชน และการมุ่งตลาดเฉพาะออกเป็น
3 อย่าง คือ

1. การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนนี้
องค์กรรมจะพยายามทำให้ต้นทุนของตนต่ำกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยอาศัย
ประสิทธิภาพทางการผลิต เทคโนโลยี วัสดุ ฯลฯ

2. การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างนั้น องค์กรจะพยายามค้นหาสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างออกไปจากสิ่งที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ซื้อ

การจำกัดขอบเขต (Focus) ในกลยุทธ์การจำกัดขอบเขตนี้ องค์กรจะเลือกเจาะเฉพาะบางส่วนของตลาดโดยรวมเท่านั้น ซึ่งเป็นส่วนที่องค์กรมีความเชี่ยวชาญ โดยอาศัยการเป็นผู้นำทางต้นทุน หรือ การสร้างความแตกต่าง หรือทั้งสองอย่างร่วมกัน

จากการศึกษาข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า การวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงานมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จแต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยรอบธุรกิจของแต่ละประเทศ โดยการใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์เป็นการมองเกี่ยวกับปัญหาและเหตุการณ์ทั้งหมดโดยภาพรวมและครอบคลุม ขณะที่การใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญจะช่วยลดและเวลา ค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผน ส่วนการใช้กลยุทธ์แบบการแสวงหาโอกาสเป็นการใช้วิธีการแสวงหาโอกาสที่เกิดขึ้นแทนการวางแผน แตกต่างจากการตั้งรับคือการรอคอยสภาพแวดล้อมและตอบสนองตามนั้น

3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ส และคณะได้ทำการวิจัยผู้ประกอบการขนาดย่อม ในหลายประเทศในทวีปอาฟริกา ได้แก่ ประเทศแซมเบีย อาฟริกาใต้ และซิมบับเว ในประเทศแซมเบีย เฟรเซอร์ส พบว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ แบบตั้งรับมีความสัมพันธ์กับความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ส่วนผู้ที่ใช้กลยุทธ์แบบแสวงหาโอกาส แบบการวางแผนโดยสมบูรณ์ ล้วนมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ ส่วนในประเทศอาฟริกาใต้พบว่า การตั้งรับมีความสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จและพบว่าการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญมีความสัมพันธ์ทางบวกสูงสุด โดย การวิจัยแต่ละประเทศมีรายละเอียดดังนี้

เคย์เซอร์, ครูฟ และเฟรเซอร์ส (Keyser, Kruij and Frese, 2000, pp.31-53) ศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย พบว่าการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์และการแสวงหาโอกาส มีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างสูงกับความสำเร็จและในทางตรงกันข้าม พบว่ากลยุทธ์การตั้งรับ มีความสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จ

เฟรเซอร์ส, เคราส์ และฟรีดริช (Frese, Krauss and Freidrich, 2000, pp.104-130) ทำการศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศซิมบับเว และพบว่า การวางแผนและการปฏิบัติ

เชิงรุก (Proactiveness) เป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์แบบวางแผนอย่างสมบูรณ์ และวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ รวมถึงการแสวงหาโอกาส มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในทางตรงกันข้าม พบว่าผู้ประกอบการที่ใช้กลยุทธ์การตั้งรับ มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง

สตีเกเลนเบิร์ก, เลาว์, เฟรเซอร์ และวิสเซอร์ (Steeckelenburg, Lauw, Frese and Visser, 2000, pp.77-101) ทำการศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศอาฟริกาใต้ พบว่าการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในทางตรงกันข้าม พบว่ากลยุทธ์การตั้งรับ มีสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จ

สำหรับงานวิจัยในทวีปยุโรปนั้น แอนเดริส รอก และไมเคิล เฟรเซอร์ ได้ทำการวิจัยหาความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนและความสำเร็จของผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศเยอรมนีและไอร์แลนด์ ในช่วงปี ค.ศ.1993-1995 และพบว่า การวางแผนมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จของผู้ประกอบการในเยอรมนี แต่ไม่พบความสัมพันธ์นี้กับผู้ประกอบการในไอร์แลนด์ รอก และเฟรเซอร์ (Rauch & Frese, 1997) ให้ข้อสังเกตว่า ความสัมพันธ์ที่ต่างกันในเนืองมาจากสองประเทศนี้มีวัฒนธรรมซึ่งต่างกัน ในเยอรมนี ผู้ประกอบการมีวัฒนธรรมในการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน และมีการวางแผนที่ดีในการดำเนินธุรกิจ ส่วนในไอร์แลนด์ ผู้ประกอบการมีการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนน้อย การวางแผนจึงรวมเอาความเสี่ยงและความไม่ยืดหยุ่นไว้ด้วย จึงวางแผนน้อยและให้ความสำคัญกับการวางแผนน้อยลง

เกลเดอเรน และเฟรเซอร์ (Gelderen and Frese, 1998, pp.234-248) ทำการศึกษาวิจัยผู้ประกอบการขนาดย่อมที่ก่อตั้งธุรกิจมาไม่เกิน 5 ปี ในเมืองอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยทำการศึกษาผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเดียวกันเป็น 2 ระยะเวลาห่างกัน 16 เดือน พบว่าในทั้ง 2 ช่วงเวลา กลยุทธ์การดำเนินงานแบบตั้งรับมีความสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จ และยังพบอีกว่าในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ และในช่วงที่สองเมื่อธุรกิจดำเนินได้ราบรื่นขึ้นแล้ว การวางแผนอย่างสมบูรณ์จะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ

สำหรับงานวิจัยในประเทศไทยนั้น รณรงค์ ศรีจันทร์นนท์ (2544, น.106) ได้ทำการวิจัยหาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบกลยุทธ์และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติก ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ และการแสวงหาโอกาส มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ ส่วนกลยุทธ์การตั้งรับนั้นมีความสัมพันธ์ทางลบกับ

ความสำเร็จ ซึ่งคล้ายกับ งานวิจัยของ สุนทร อุจจุศรี (2544, น.65) นั้นพบว่ากลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าเฉพาะส่วนสำคัญมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมในการจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด

จากการรวบรวมงานวิจัยต่างๆ ข้างต้น สรุปได้ว่ากลยุทธ์นั้นเป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ และมีการนำไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาในประเทศต่างๆ จำนวนมากรวมถึงประเทศไทยด้วย การศึกษาครั้งนี้ จึงนำแนวความคิดของ ดร.ไมเคิล เพอร์เซอรัส ในส่วนของกลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategic Process) มาเป็นแนวทางในการศึกษา เพื่อให้ให้เห็นถึงวิธีการในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสภภัย สีนามิ ปี พ.ศ. 2547 ในประเทศไทย

4. ความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Success)

เป้าหมายสูงสุดในการประกอบธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องการ คือความสำเร็จในการทำธุรกิจ ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาว่าประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนั้นมีอยู่หลายวิธี วิธีหนึ่งที่นิยมใช้กันมากคือการดูจากการเติบโตของธุรกิจหรือจากผลกำไรของธุรกิจ ในบางธุรกิจอาจใช้วิธีกำหนดเป้าหมายและวัดการประสบความสำเร็จโดยการเทียบผลงานกับเป้าหมายที่กำหนด ผู้ประกอบการบางคนทำกิจการเกี่ยวกับงานศิลปกรรม อาจพิจารณาความสำเร็จของตนจากความพึงพอใจในงาน หรือผู้ประกอบการบางคนอาจพิจารณาความสำเร็จของตนจากความสำเร็จในการคิดค้นหรือออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การที่เกณฑ์การพิจารณาความสำเร็จของธุรกิจมีหลากหลายนี้ ผู้ประกอบการที่มองว่าตนเองประสบความสำเร็จอาจถูกมองว่าไม่ประสบความสำเร็จในสายตาของบุคคลอื่น (Foley & Green, 1989, pp.1-2) ในการวัดความสำเร็จของธุรกิจ มีนักวิชาการให้แนวคิดไว้ดังนี้ การวัดความสำเร็จของธุรกิจสามารถพิจารณาได้จากการพิจารณาจากผลิตภาพ (Productivity) ได้แก่ อัตราส่วนระหว่างผลงาน (Outputs) ขององค์กรในรูปของสินค้าและบริการต่อจำนวนปัจจัย (Inputs) ซึ่งทำให้ผลิตภาพมีความหมายเดียวกันกับประสิทธิภาพ คือ ความสามารถที่จะนำทรัพยากรที่มีอยู่ออกมาใช้ได้อย่างดีที่สุด ในการพยายามที่จะบรรลุเป้าหมาย และพิจารณาจากกำไร (Profit) การใช้กำไรเป็นเกณฑ์ในการวัดนี้มักจะเป็นการวัดในระยะเวลาสั้น เช่น 1 ปี (นิตย สัมมาพันธ์, 2542, น.10-21)

เคปแลนด์ และนอร์ตัน (Kaplan & Norton, 1992, pp.71-79) ได้กล่าวเกี่ยวกับระบบการวัดผลสำเร็จทางธุรกิจแบบดั้งเดิมว่าเป็นการมุ่งเน้นการวัดด้านการเงินเป็นหลัก แต่การวัดด้าน

การเงินเป็นเพียงการบอกเรื่องราวของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งเหมาะสมกับยุคของธุรกิจอุตสาหกรรม ที่ลงทุนในกำลังการผลิตสำหรับระยะยาว และความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งไม่ใช่จุดสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งหมด เมื่อธุรกิจก้าวเข้าสู่ยุคเทคโนโลยี ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคต โดยผ่านการลงทุนด้านลูกค้า ผู้ร่วมค้า พนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนั้น การที่จะวัดผลสำเร็จขององค์กรนั้น นอกจากจะวัดผลสำเร็จทางการเงินแล้ว ยังจะวัดผลสำเร็จทางด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายในธุรกิจ และด้านการเรียนรู้กับการเติบโต หรือด้านการเรียนรู้และนวัตกรรมประกอบกันด้วย

ไมเคิล เฟรเซอร์ (Frese, 2000, pp.149-155) ได้ศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย ยูการดา อาฟริกาใต้ และซิมบับเว และใช้วิธีการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการรวม 4 วิธีดังต่อไปนี้

1. ให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของตนเอง
2. ทำการวัดทางเศรษฐกิจ โดยการพิจารณาข้อมูลทางธุรกิจ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวนลูกค้า ผลกำไร และยอดขายในช่วง 1 หรือ 2 ปี ที่ผ่านมา
3. ใช้แบบสอบถามด้วยภาพของ บรูเดอร์ล เพรสเซนดอร์ฟเฟอร์ และซิกเกิลอร์ (1992)
4. ให้ผู้สัมภาษณ์ทำการประเมินผลสำเร็จ โดยรวมของผู้ประกอบการโดยให้คะแนนที่แบ่งเป็น 5 ระดับย่อย (ในอาฟริกาใต้ ใช้การแบ่งคะแนนเป็น 2 ระดับ)

เฟรเซอร์ชี้ว่าการวัดความสำเร็จด้วยการประเมินผลสำเร็จโดยรวมให้ผลการวัดที่เป็นประโยชน์ เนื่องจากผลการวัดที่ได้เป็นอิสระจากความคิดเห็นของผู้ประกอบการเอง แม้ว่าการวัดทางเศรษฐกิจจะให้ผลการวัดที่น่าจะเป็นรูปธรรมมากกว่า แต่ก็ยังมีปัญหาอยู่บ้าง เช่นเมื่อต้องการข้อมูลทางธุรกิจย้อนหลัง 2 หรือ 3 หรือ 5 ปี แต่ปรากฏว่าธุรกิจหรือองค์กรเพิ่งก่อตั้งมาเพียง 1 หรือ 2 ปี เท่านั้น ทำให้ข้อมูลที่ได้ไม่สมบูรณ์และไม่สามารถนำข้อมูลขององค์กรนี้มาใช้ในการวิเคราะห์ได้

จากข้อมูลข้างต้น พอสรุปนิยามของความสำเร็จได้ว่า ความสำเร็จ หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุถึงเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่พึงพอใจ และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการศึกษานี้ คือผู้ประกอบการที่เริ่มดำเนินกิจการตั้งแต่หลังเหตุการณ์ภัยพิบัติคลื่นสึนามิปี พ.ศ.2547 และยังคงดำเนินกิจการอยู่จนถึงปัจจุบัน

5. ผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

5.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ตามพจนานุกรมภาษาอังกฤษของเว็บสเตอร์ (Webster Dictionary, 2000) ได้ให้ความหมายของ “ผู้ประกอบการ” ว่าหมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์กรธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อหวังผลกำไร นอกจากนี้ยังมีผู้ให้คำจำกัดความไว้หลายความหมายหลายแนวทางตามทัศนะ ดังนี้

วิกแฮม (Wickham, 2001, pp.5-6) ได้ให้นิยาม ผู้ประกอบการ ว่าเป็น บุคคลที่ริเริ่มดำเนินโครงการให้เกิดขึ้น โดยโครงการดังกล่าวต้องการกิจกรรมเฉพาะอย่างที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ในการบรรลุถึงผลลัพธ์ ซึ่งบุคคลเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบโครงการนั้นๆ ผู้ประกอบการสามารถพิจารณาได้ในสามสถานะ คือ ในฐานะของผู้จัดการที่รับหน้าที่ดำเนินกิจกรรม ในฐานะตัวแทนของการผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และในฐานะของตัวบุคคล

สคาร์โบโรห์ และ ซิมเมอร์เรอร์ (Scarborough & Zimmerer, 2003, p.3) ได้ให้ความหมายของ ผู้ประกอบการ ว่าเป็น บุคคลที่ก่อตั้งธุรกิจใหม่ ที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอน เพื่อผลกำไรและความก้าวหน้า โดยการใช้ประโยชน์จากโอกาสและทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็น

เมอร์ดิทซ์ (Meredith et al, 1982, p.3) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการหมายถึง ผู้ที่มีความสามารถในการมองและประเมินช่องทางหรือโอกาสทางธุรกิจ และเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อประโยชน์ในการดำเนินได้อย่างเหมาะสมและประสบความสำเร็จ

แคทลินและแมทธิว (Catlin and Matthews, 2001, p.5) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่เชื่อมั่นในตัวเองที่จะปฏิบัติตามความคิดหรือความฝันของตน โดยมุ่งมั่นที่จะทำให้ฝันของตนเป็นจริง และเมื่อเผชิญกับความผิดหวังหรือความล้มเหลว ก็จะค้นหาทางอื่นอยู่เสมอ

นิมิต นนทพันธุ์วาทย์ (2527, น.15) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจที่มองเห็นโอกาสที่จะทำกำไร โดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ขึ้นมาเสนอขายในตลาดด้วยการนำเอาขบวนการผลิตใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมเข้ามาใช้ หรือด้วยการปรับปรุงองค์กร

ผู้สตี รุมาคม (2529, น.33) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร เป็นผู้จัดระเบียบและดำเนินธุรกิจขนาดย่อมเพื่อกำไร และความพอใจด้านจิตวิทยา

दनัย เทียนพุด (2532, น.67) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ริเริ่มและดำเนินกิจการด้วยตนเอง

วินิจ วีรียงกูร (2532, น.19) กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่แท้จริง หมายถึง ผู้ที่มีความคิดที่จะดำเนินธุรกิจ ทำการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมา และคอยประคับประคองให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมานั้นมีการเจริญเติบโตในทางปฏิบัติผู้ประกอบการ หมายถึง

1. ผู้ดำเนินธุรกิจต่อ เนื่องจากผู้ประกอบการคนเดิมครบเกษียณอายุ ตาย หรือขายกิจการ ทำให้ผู้เข้ามาใหม่จะต้องพยายามให้ธุรกิจนั้นๆ ดำเนินต่อไป
2. ผู้ดำเนินธุรกิจ ในรูปของการรับสิทธิ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้แก่ผู้ผลิตสินค้าหรือบริการโดยได้รับค่านายหน้าหรือกำไร แล้วแต่จะตกลงกัน

วชิร โอบิธากร (2533, น.12) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ดำเนินการผสมผสานปัจจัยการผลิต อันได้แก่ ทุน ที่ดิน แรงงาน และเทคนิคการผลิต การบริหาร การจัดการ เพื่อจัดตั้งองค์การทางธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงภัยอันนำมาเพื่อผลกำไรและความพอใจ

สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย (2533, น.60) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้จัดหาปัจจัยการผลิตต่างๆ คือ แรงงาน ทุน วัตถุดิบ ฯลฯ มาทำการผลิตสินค้า เพื่อตอบสนองของความต้องการของสังคม เป็นผู้ตัดสินใจว่าจะทำกิจการอะไร ลงทุนเท่าใด จ้างคนงานเท่าใด และตั้งโรงงานอุตสาหกรรมที่ไหน

รณรงค์ ศรีจันทรนนท์ (2544, น.31) และ สุนทร อุจจ์ศรี (2544, น.16-17) ได้นิยามผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ก่อตั้งองค์กรเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน และดำเนินการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจเพื่อผลกำไรและความพอใจ หรือเป็นผู้กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจการ รวมทั้งเป็นผู้ประกอบการต้องเป็นผู้ทำงานอย่างสร้างสรรค์ มีมุมมองในแง่ที่ดีตามพันธะในการจัดสร้างแหล่งทรัพยากรใหม่ หรือนำความสามารถเก่าไปรวมกันเป็นลักษณะใหม่ เพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่นคงแก่กิจการ

อภิสิทธิ์ ประวัติเมือง (2544, น.23) และ วรรณา ฉายาวัฒน์ (2544, น.12) ได้ให้นิยามของผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลผู้ก่อตั้งองค์กร เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน และดำเนินกิจการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจ

ปารีชาติ บุญยะโรจน์ (2544, น.9) ได้นิยาม ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มองเห็น โอกาสทางธุรกิจ และเป็นผู้ริเริ่มจัดตั้งองค์กรธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อหวังกำไร

ด้านการจัดการธุรกิจและบริหาร มีผู้ให้ความหมายผู้ประกอบการไว้ดังนี้

ฮอดเกตต์สและเคอเรทโก (Hodgetts and Kuratko, 1986, pp.44) ให้ความหมาย ผู้ประกอบการไว้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้จัดตั้งองค์การเป็นเจ้าของ บริหารงานและยอมรับ ความเสี่ยงทางธุรกิจ

ฮีสริช (Hisrich, 1998, p.9) จะเน้นว่าความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) เป็นกระบวนการสร้างสรรค์บางสิ่งบางอย่างที่แตกต่างกันในด้านคุณค่า โดยอุทิศเวลาและความ อุตสาหะรวมทั้งปัจจัยด้านการเงิน จิตวิทยา และความเสี่ยงทางสังคม เพื่อผลกำไร ความพึงพอใจ และความเป็นอิสระ

อาทิศย์ วุฒิศะโร (2543, น.39) ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการว่า ผู้ประกอบการคือ ผู้ที่ริเริ่ม และยินดีที่จะรับความเสี่ยงในการลงทุนประกอบกิจการ โดยรวบรวมผสมผสานปัจจัยการผลิต ทั้งหลายเข้าด้วยกันและนำสติปัญญา ความสามารถประสบการณ์ และวิทยาการด้านการผลิต และการจัดการที่เหมาะสม เพื่อจัดการให้เกิดการผลิตสินค้าหรือการจำหน่ายหรือการให้บริการแก่ ผู้ที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความคิดที่จะนำธุรกิจและเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจนั้นขึ้นมาและคอย ดูแลประคับประคองให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมานั้นดำเนินไปได้ด้วยดี

ปราโมทย์ เจนการ (2523, น.20) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ ดำเนินการผสมผสานปัจจัยการผลิตต่างๆ อันได้แก่ ทุน ที่ดิน และแรงงาน ทำการก่อตั้งสถานธุรกิจ ผลิตสินค้า หรือบริการเพื่อจำหน่ายให้แก่บุคคลทั่วไปด้วยตนเอง

ธีรยุส วัฒนาศุภโชค (2542, น.66) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา และได้ให้คำจำกัดความของ คำว่า “ความเป็นผู้ประกอบการ” (Entrepreneurship) ไว้ว่าความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ความเป็นอิสระขององค์กรที่จะสร้างความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่ที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง อันจะเป็น บ่อเกิดของลักษณะของสินค้าและบริการชนิดใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นมาเป็นธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคมากขึ้น

ชลดียน หงส์ไพศาลวิวัฒน์ (2539, น.9) สรุปไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่มองเห็น โอกาสทางธุรกิจจึงเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อก่อตั้งสถานธุรกิจดำเนินการผสมผสานปัจจัยจำเป็น ต่างๆ อันได้แก่ ทุน ที่ดิน แรงงานและเทคนิคการบริหาร ตลอดจนยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจ

ความหมายในเชิงเศรษฐศาสตร์ ในแง่การตลาด การจัดการและผู้บริโภค มีผู้ให้ความหมายผู้ประกอบการไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจที่มองเห็นโอกาสที่จะทำกำไร โดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ขึ้นมาเสนอขายในตลาด โดยการนำเอาขบวนการผลิตใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมเข้ามาใช้ หรือด้วยการปรับปรุงองค์กร ผู้ประกอบการเป็นผู้แสวงหาเงินทุนรวบรวมปัจจัยในการผลิต และการจัดการบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร (นิมิตร นนทพันธุ์ อ่างถึงใน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 2529, น.4)

ในเชิงจิตวิทยา ไมเคิล เฟรเซอร์ (Frese, 2000, p.56) นายกสมาคมจิตวิทยาประยุกต์นานาชาติ (International Association of Applied Psychology: IAAP) ได้ให้นิยาม

ผู้ประกอบการไว้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลผู้เริ่มก่อตั้งกิจการเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน และดำเนินกิจการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจ

จากการให้ความหมายของผู้ประกอบการข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลผู้ก่อตั้งองค์กร เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนและดำเนินการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจด้วยตนเอง

6. สึนามิ (Tsunami)

6.1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสึนามิ

สึนามิ (Tsunami) (เจริญ ธนสถิตกุล, 2548, น.27-41) เป็นคำในภาษาญี่ปุ่น “TSU” (津) แปลว่า ท่าเรือ กับคำว่า “NAMI” (波/浪 นะมิ) แปลว่า คลื่น เมื่อรวมกันเป็น TSUNAMI จึงแปลได้ว่า คลื่นในท่าเรือ (Habor Ware) ซึ่งเป็นการตั้งชื่อโดยการสังเกตจากประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจริง เพราะคลื่นสึนามิเป็นชุดคลื่นในมหาสมุทร ที่มีความยาวของคลื่นมาก ความยาวประมาณ 500-600 กิโลเมตร หากอยู่ในทะเลลึกจะมองเห็นเป็นเพียงระลอกคลื่นสูง 30-60 เซนติเมตร เท่านั้น แต่พอมาถึงชายฝั่งหรือบริเวณท่าเรือคลื่นนั้นจะสูงประมาณ 10-40 เมตร มีพลังรุนแรงสามารถทำลายทุกสิ่งทุกอย่างได้ในเวลาอันรวดเร็ว

คลื่นสึนามิแตกต่างจากคลื่นน้ำธรรมดาตามาก ตัวคลื่นนั้นสามารถเดินทางได้เป็นระยะทางไกล โดยไม่สูญเสียพลังงาน และสามารถเข้าทำลายชายฝั่งที่อยู่ห่างไกลจากจุดกำเนิดหลายพันกิโลเมตรได้ โดยทั่วไปแล้วคลื่นสึนามิซึ่งเป็นคลื่นในน้ำ จะเดินทางได้ช้ากว่าการสั่นสะเทือนของ

แผ่นดินไหวที่เป็นคลื่นที่เดินทางในพื้นที่ดิน ดังนั้น คลื่นอาจเข้ากระทบฝั่งภายหลังจากที่ผู้คนบริเวณนั้นรู้สึกว่าจะเกิดแผ่นดินไหวเป็นเวลาหลายชั่วโมง

6.2 สาเหตุของการเกิด

คลื่นสึนามิเป็นปรากฏการณ์ธรรมชาติ ในลักษณะของระลอกคลื่น ที่เกิดขึ้นจากการที่น้ำในทะเลสาบหรือในท้องมหาสมุทรจำนวนมหาศาล เกิดการเคลื่อนย้ายถ่ายเทจากบริเวณหนึ่งสู่อีกบริเวณหนึ่งอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากการเกิดแผ่นดินไหว แผ่นดินเคลื่อนตัว ภูเขาไฟระเบิด หรือจากวัตถุนอกโลก เช่น ดาวหาง หรืออุกกาบาต ตกสู่พื้นทะเลหรือมหาสมุทรบนผิวโลก เมื่อแผ่นดินใต้ทะเลเกิดการเปลี่ยนรูปร่างอย่างกะทันหัน จะทำให้น้ำทะเลเกิดเคลื่อนตัวเพื่อปรับระดับให้เข้าสู่จุดสมดุลและจะก่อให้เกิดคลื่นสึนามิ การเปลี่ยนรูปร่างของพื้นทะเลมักเกิดขึ้นเมื่อเกิดแผ่นดินไหวเนื่องจากการขยับตัวของเปลือกโลก ซึ่งจะเกิดบริเวณที่ขอบของเปลือกโลกหลายแผ่นเชื่อมต่อกันที่เรียกว่า รอยเลื่อน (Fault) เช่น บริเวณขอบของมหาสมุทรแปซิฟิก ซึ่งเป็นบริเวณที่รอยต่อของแผ่นเปลือกโลกที่มีการเกิดแผ่นดินไหวขึ้นบ่อยๆ จนได้รับการขนานนามว่า วงแหวนไฟ (Ring of Fire) ทำให้เป็นจุดที่เสี่ยงต่อการเกิด คลื่นสึนามิ ได้มากกว่าจุดอื่นๆ ของโลก (วิกิพีเดีย, ออนไลน์, 2550) นอกจากนี้แผ่นดินไหวแล้ว ดินถล่มใต้น้ำที่มักเกิดร่วมกับแผ่นดินไหวก็สามารถทำให้เกิด คลื่นสึนามิ ได้เช่นกัน

นอกจากการกระทบกระเทือนที่เกิดใต้น้ำแล้ว การที่พื้นดินขนาดใหญ่ถล่มลงทะเล หรือการตกกระทบพื้นน้ำของเทหวัตถุ ก็สามารถทำให้เกิดคลื่นได้ คลื่นสึนามิที่เกิดในรูปแบบนี้จะลดขนาดลงอย่างรวดเร็วและไม่มีผลกระทบต่อชายฝั่งที่อยู่ห่างไกลมากนัก อย่างไรก็ตาม ถ้าแผ่นดินมีขนาดใหญ่มากพอ อาจทำให้เกิด เมกะสึนามิ ซึ่งอาจมีความสูงร่วมร้อยเมตรได้

6.3 ประวัติการเกิดสึนามิ

แม้ว่าสึนามิจะเกิดขึ้นบ่อยที่สุดใต้มหาสมุทรแปซิฟิก แต่ก็เป็นที่รู้จักกันดีว่าปรากฏการณ์สึนามิได้เกิดขึ้นในพื้นที่ส่วนอื่นๆ ของโลกด้วยเช่นกัน และมีข้อมูลเก่าแก่มากมายหลายชิ้นที่พูดถึง "สึนามิ" ซึ่งเรียงตามลำดับการเกิดขึ้นก่อนหลังได้ (วรสิริยุตต์, 2548, น.74-197) ดังต่อไปนี้

6100 ก่อน คริสต์ศักราช - บริเวณมหาสมุทรแอตแลนติกเหนือ อันเป็นผลจากการเลื่อนตัวของชั้นหินที่เรียกว่า "en:Storegga Slide" ซึ่งทำให้เกิดการเคลื่อนตัวของแผ่นดินใต้น้ำครั้งใหญ่ ติดต่อกันเป็นระลอก ๆ ยาวนานเป็นเวลาหลายหมื่นปี

1650 ก่อน ค.ศ. - เกาะซานโตรินี

พ.ศ. 2067 (ค.ศ. 1524) - ภัยแล้งเมือง Dabhol รัฐมหารัษฏระ ประเทศอินเดีย

พ.ศ. 2150 (ค.ศ. 1607) - ชายฝั่งช่องแคบอังกฤษ (Bristol Channel)

พ.ศ. 2305 (ค.ศ. 1762) - ชายฝั่งอาระคัน ประเทศพม่า

พ.ศ. 2298 (ค.ศ. 1755) - เมืองลิสบอน ประเทศโปรตุเกส (Lisbon, Portugal)

พ.ศ. 2362 (ค.ศ. 1819) - รัฐกูจาราช (Rann of Kachchh) ประเทศอินเดีย

พ.ศ. 2383 (ค.ศ. 1840) - เกรท สเวลลีในแม่น้ำเดลาแวร์

พ.ศ. 2390 (ค.ศ. 1847) - หมู่เกาะนิโคบาร์ใหญ่

พ.ศ. 2415 (ค.ศ. 1872) - มลรัฐเมน

พ.ศ. 2424 (ค.ศ. 1881) - หมู่เกาะคาร์นิโคบาร์

พ.ศ. 2426 (ค.ศ. 1883) - บริเวณชายฝั่งมหาสมุทรอินเดีย, มหาสมุทรแปซิฟิก, ชายฝั่งตะวันตกของอเมริกา, อเมริกาใต้, บริเวณช่องแคบอังกฤษ และพื้นที่ชายฝั่งใกล้เคียงในเกาะชวา และสุมาตรา

พ.ศ. 2439 (ค.ศ. 1896) - ชายฝั่งเกาะซานริกุ (Sanriku) ประเทศญี่ปุ่น

พ.ศ. 2461 (ค.ศ. 1918) - เปอร์โตริโก

พ.ศ. 2469 (ค.ศ. 1926) - มลรัฐเมน

พ.ศ. 2472 (ค.ศ. 1929) - นิวฟาวนด์แลนด์

พ.ศ. 2488 (ค.ศ. 1945) - ชายฝั่ง Mekran บาลูจิสถาน

พ.ศ. 2489 (ค.ศ. 1946) - ฮาวายและอะลาสกา และสาธารณรัฐโดมินิกัน

พ.ศ. 2501 (ค.ศ. 1958) - อ่าว Lituya Bay รัฐอะลาสกา

พ.ศ. 2503 (ค.ศ. 1960) - บริเวณนอกชายฝั่งตอนกลางทางใต้ของประเทศชิลี และโอกินาวา ประเทศญี่ปุ่น

พ.ศ. 2507 (ค.ศ. 1964) - ชายฝั่งอะลาสกา, บริติช โคลัมเบีย, แคลิฟอร์เนียและชายฝั่งเมืองแปซิฟิกนอร์ธเวสต์ในสหรัฐอเมริกา

พ.ศ. 2519 (ค.ศ. 1976) - 16 สิงหาคม (เที่ยงคืน) รอบอ่าวโมโร (เมืองโคตาบาโต) ประเทศฟิลิปปินส์

พ.ศ. 2526 (ค.ศ. 1983) - ภาคตะวันตกของประเทศญี่ปุ่น

พ.ศ. 2541 (ค.ศ. 1998) - ปาปัวนิวกินี

6.4 สึนามิในประเทศไทย

การเกิดแผ่นดินไหวขนาด 9.0 ริกเตอร์ ในมหาสมุทรอินเดียทางตอนเหนือของบริเวณ หัวเกาะสุมาตรา ประเทศอินโดนีเซีย ที่ละติจูด 3.4 องศาเหนือ ลองจิจูด 95.7 องศาตะวันออก เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2547 เวลา 7.58 น. ส่งผลให้เกิดคลื่นขนาดใหญ่ (Tidal Wave) ที่เรียกว่า สึนามิ (Tsunami) ส่งผลให้เกิดภัยพิบัติ กับประเทศต่างๆ ที่อยู่ริมฝั่งมหาสมุทรอินเดีย และทะเลอันดามัน ถึง 11 ประเทศ ได้แก่ อินเดีย ศรีลังกา อินโดนีเซีย ไทย พม่า บังคลาเทศ มาเลเซีย มัลดีฟ โชมาเลีย เคนยา และแทนซาเนีย มีผู้เสียชีวิตรวมกันถึง 221,100 คน และเมื่อรวมผู้สูญหายด้วย จะมีมากกว่า 300,000 คน (สำนักนายกรัฐมนตรี, ออนไลน์, 2548) โดยยังไม่รวมถึงผู้บาดเจ็บ อีกจำนวนมาก และทรัพย์สินอีกมหาศาล นับเป็นภัยพิบัติครั้งใหญ่ที่สุดครั้งหนึ่งของโลก

สำหรับประเทศไทย สึนามิได้พัดเข้าหาชายฝั่งทะเลอันดามัน ของประเทศไทย ระหว่าง เวลา 09:10 น. ถึง 10:25 น. ด้วยความเร็วไม่น้อยกว่า 500 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ส่งผลกระทบสร้างความเสียหายแก่พื้นที่ใน 6 จังหวัด ชายฝั่งทะเลอันดามัน ที่ขึ้นชื่อว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ที่สร้างชื่อเสียงแก่ประเทศไทยว่า มีความสวยงาม และยังคงความบริสุทธิ์ทางธรรมชาติ ไม่แพ้แหล่งท่องเที่ยวใดในโลก คือ ภูเก็ต ระนอง พังงา กระบี่ ตรัง และสตูล ทำให้ทุกสิ่งทุกอย่างที่ขวางหน้า ตั้งแต่เรือเล็ก เรือใหญ่ อาคารบ้านเรือน โรงแรม ที่พังกาอากาศ สภาพภูมิประเทศ ทั้งบนฝั่ง และใต้ทะเล พังพินาศ มีผู้คนบาดเจ็บ ล้มตาย เสียชีวิต และสูญหายจำนวนมาก

6.5 ผลกระทบที่ไทยได้รับในด้านต่างๆ

หลังจากที่เหตุการณ์ภัยพิบัติ คลื่นสึนามิ ผ่านผ่านไปนั้น กระทรวงมหาดไทย โดยสำนักเลขาธิการป้องกันภัยฝ่ายพลเรือน กรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย ได้รายงานสรุปข้อมูลความเสียหาย และการให้ความช่วยเหลือผู้ประสบภัย ต่อคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2548 ว่า จนถึงวันที่ 28 มีนาคม 2548 มีข้อมูลพื้นที่ประสบภัย และความเสียหาย 6 จังหวัดภาคใต้ (กองบรรณาธิการ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข, ออนไลน์, 2548) ได้ดังนี้

6.5.1 พื้นที่ประสบภัย

ครอบคลุมพื้นที่ 4 อำเภอ/กิ่งอำเภอ 83 ตำบล 332 หมู่บ้าน

6.5.2 ความเสียหายของราษฎร

มีผู้ได้รับความเดือนร้อนทั้งสิ้น 59,561 คน 14,266 ครอบครัว โดยแบ่งเป็นผู้เสียชีวิต 5,393 คน เป็นคนไทย 1,863 คน คนต่างชาติ 1,948 คน ระบุไม่ได้ 1,582 คน สามารถแยกตามจังหวัดได้ดังนี้ จ.พังงา 4,177 คน, จ.กระบี่ 687 คน, จ.ภูเก็ต 279 คน, จ.ระนอง 170 คน, จ.ตรัง 5 คน, จ.สตูล 6 คน

ผู้ที่ได้รับบาดเจ็บ 8,457 คน โดยเป็นคนไทย 6,065 คน และคนต่างชาติ 2,392 คน แยกตามจังหวัดคือ จ.พังงา 5,597 คน, จ.กระบี่ 1,376 คน, จ.ภูเก็ต 1,111 คน, จ.ระนอง 246 คน, จ.ตรัง 112 คน, จ.สตูล 15 คน

ผู้สูญหาย 3,062 คน เป็นคนไทย 2,059 คน และคนต่างชาติ 1,033 คน แบ่งเป็นจังหวัดดังนี้ จ.พังงา 2,001 คน, จ.กระบี่ 827 คน, จ.ภูเก็ต 642 คน, จ.ระนอง 12 คน, จ.ตรัง 1 คน

บ้านเรือนเสียหาย 6,728 หลัง โดยเสียหายทั้งหลัง 3,530 หลัง และเสียหายบางส่วน 398 หลัง

6.5.3 ความเสียหายทางเศรษฐกิจ

ความเสียหายเฉพาะหน้าทางด้านเศรษฐกิจ แบ่งได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1

ตารางแสดงมูลค่าความเสียหายทางด้านเศรษฐกิจ

ส่วนที่เสียหาย	มูลค่าความเสียหาย (บาท)
พื้นที่เกษตรกรรม	8,380,360.75
การประมง	1,730,861,458
ปศุสัตว์	17,625,605
สถานประกอบการ	12,852,617,712

ความเสียหายต่อเนื่องในภาคเศรษฐกิจต่างๆ

จากการประเมินความเสียหายต่อเนื่อง 6 เดือนหลังภัยพิบัติสึนามิอุตสาหกรรมที่ คาดว่าจะได้รับผลกระทบมากที่สุด 3 กลุ่ม ได้แก่

1. อุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวลดลง 25% คิดเป็น มูลค่าความเสียหาย 15,000-30,000 ล้านบาท

2. ธุรกิจทั่วไป (รวมถึงการค้าปลีก) จากผลกระทบต่อทรัพย์สินและ ความสามารถในการหารายได้ ทำให้อำนาจซื้อของประชาชนในพื้นที่ลดลง 10% ทำให้ธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจต่างๆ มียอดขายลดลงประมาณ 10,000 ล้านบาท

3. อุตสาหกรรมประมง คาดว่าจะได้รับผลกระทบในอุตสาหกรรมประมงและ อุตสาหกรรมต่อเนื่องมีมูลค่าประมาณ 3,000-5,000 ล้านบาท

หากประเมินความเสียหายของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในภาค บริการ 4 สาขา ได้แก่ ธุรกิจขายส่ง-ปลีก, ธุรกิจโรงแรม-ภัตตาคาร, ธุรกิจขนส่ง-คมนาคม และ ธุรกิจท่องเที่ยว ที่ได้รับผลกระทบจากสึนามิ มูลค่าการผลิตลดลง 31,712 ล้านบาท (54.8%) โดย มูลค่าการผลิตลดลง แบ่งเป็น

1. ภาคอุตสาหกรรม ลดลง 8,916 ล้านบาท
2. ภาคการค้าและการบริการ ลดลง 7,015 ล้านบาท
3. ภาคเกษตรกรรม ลดลง 942 ล้านบาท

ตารางที่ 2.2
สรุปความเสียหายด้านสถานประกอบการ

จังหวัด	แผงลอย		ร้านค้า		ร้านอาหาร		โรงแรม	
	ราย	บาท	ราย	บาท	ราย	บาท	ราย	บาท
พังงา	643	12,860,000	0	0	215	7,525,000	93	6,435,700,000
กระบี่	915	2,918,200	50	10,000,000	19	459,880	131	2,670,273,700
ภูเก็ต	2,605	104,200,000	188	177,426,490	65	85,999,625	100	3,143,223,737
ระนอง	42	440,000	20	390,000	0	0	0	0
ตรัง	96	1,100,000	0	0	46	1,700,000	4	3,800,000
สตูล	0	0	0	0	0	0	0	0

6.6 การช่วยเหลือของสถาบันการเงินแก่ผู้ประกอบการ

ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเกิดคลื่นามิบริเวณชายฝั่งทะเลอันดามันของประเทศไทย ในครั้งนี้ ยังผลให้เกิดความเสียหายทั้งในภาครัฐ ภาคประชาชน และภาคเศรษฐกิจของประเทศ อย่างมหาศาล เป็นเหตุให้ในทุกภาคส่วนจำเป็นต้องใช้ ทุนในการฟื้นฟูพื้นที่ที่ ได้รับความเสียหายให้ กลับสู่สภาพเดิมอย่างรวดเร็ว โดยการฟื้นฟูในภาคเศรษฐกิจ สถาบันทางการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการจำนวนมาก อาทิเช่น

ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้อนุมัติเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำวงเงิน 28,721.75 ล้านบาท แต่ ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ซึ่งได้รับเงินจาก ธปท. จะต้องพิจารณากลับกรองในการกู้ยืมอีกครั้ง และ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้ให้ความช่วยเหลือโดยเข้าร่วมทุน กับผู้ประกอบการ จำนวน 11 ราย เป็นเงิน 192 ล้านบาท

จากการรวบรวมข้อมูลความเสียหายที่เกิดจากภัยครั้งนี้ พบว่ามูลค่าความเสียหาย ที่มากที่สุดได้แก่กลุ่มธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และกลุ่มธุรกิจนี้ยังมีความเสี่ยงต่อ การได้รับผลกระทบต่องานนี้เป็นอย่างมาก เนื่องจากทำเล ที่ตั้ง จำเป็นต้องตั้งอยู่บริเวณที่ใกล้ทะเลมากที่สุด อีกทั้งอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในพื้นที่ประสบภัยครั้งนี้เป็นอุตสาหกรรมหลักของจังหวัด แถบชายฝั่งทะเลอันดามันในการดึงดูดเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศ ด้วยเหตุนี้จึงมีแนวโน้มที่จะ

ศึกษากับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจหลังเหตุการณ์ภัยพิบัติ “สึนามิ” โดยศึกษาธุรกิจที่มีที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่เสี่ยงภัยสึนามิ ปี พ.ศ.2547 ในประเทศไทย

7. ธุรกิจที่พัก (Accommodation)

7.1 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ในทางเศรษฐศาสตร์ อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมก่อให้เกิดรายได้ในรูปแบบเงินตราต่างประเทศ ซึ่งช่วยในการปรับดุลการชำระเงินของประเทศ และเป็นการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ เนื่องจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมบริการที่ประกอบด้วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงกันเป็นลูกโซ่โดยมีธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจนำเที่ยว ธุรกิจการเดินทางระหว่างประเทศ ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจรอง ได้แก่ ธุรกิจการจำหน่ายของที่ระลึก ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจการเดินทางในประเทศ เป็นต้น รวมทั้งยังเป็นธุรกิจที่กระตุ้นอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมก่อสร้างและพัฒนาที่ดิน และยังคงส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจ อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งก่อให้เกิดการกระจายรายได้ไปสู่ประชาชนในระดับรากหญ้า ในขณะที่ทางสังคม การพัฒนาด้านการท่องเที่ยวภายใต้แนวคิดการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน (จำไพพรรณ แก้วสุริยะ, บทวิทยุกระจายเสียง, 2546) จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาแบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในแหล่งท่องเที่ยว ยกกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในท้องถิ่นนั้นๆ ให้ดีขึ้น รวมทั้งช่วยปลูกจิตสำนึกให้ประชาชนมีความรู้สึกรักและหวงแหนทรัพยากรการท่องเที่ยวในท้องถิ่นของตน อันจะนำมาซึ่งการอนุรักษ์ ฟื้นฟู และการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีจิตสำนึก นอกจากนี้การเดินทางท่องเที่ยวยังเป็นการเปิดโลกทัศน์ให้นักท่องเที่ยว ได้นำความรู้และประสบการณ์จากการเดินทางมาปรับใช้ในการพัฒนาชีวิตและสังคมให้ดีขึ้น

ดังนั้น การท่องเที่ยวจึงเป็นอุตสาหกรรมที่รัฐบาลหลายประเทศให้ความสำคัญในฐานะที่เป็นยุทธศาสตร์หลักในการสร้างรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้แก่ระบบเศรษฐกิจ (ปรีชา แดงโรจน์, 2544, น.30) ของประเทศอย่างรวดเร็ว โดยได้กำหนดให้การท่องเที่ยวมีความสำคัญในลำดับต้นของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พร้อมทั้งเร่งพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในประเทศเพื่อเป็นการยกระดับความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ

ประเทศไทยเป็นหนึ่งในหลายประเทศที่ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในฐานะที่เป็นอุตสาหกรรมบริการที่มีศักยภาพ เนื่องจากการสร้างงาน กระจายรายได้ และหารายได้จากเงินตราต่างประเทศ โดยได้ระบุวัตถุประสงค์และแนวทางในการพัฒนาการท่องเที่ยวในยุทธศาสตร์การเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ กล่าวคือ “การพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อเพิ่มการจ้างงานและกระจายรายได้สู่ชุมชน เน้นการมีส่วนร่วมของท้องถิ่นในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ และพัฒนาธุรกิจบริการที่มีศักยภาพใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของท้องถิ่น ซึ่งรวมถึงวิถีชีวิต สภาพแวดล้อมตามธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรมและประเพณีพื้นบ้าน ตลอดจนการส่งเสริมไทยเที่ยวไทย และการประสานความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน” (สันติชัย เอื้อจงประสิทธิ์, ออนไลน์, 2550) พร้อมทั้งตั้งเป้าหมายที่จะทำให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวแห่งเอเชีย (Tourism Capital of Asia) (เบญจวรรณ วงศ์คำ, ออนไลน์, 2548) และเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพ (Quality Tourism Destination) ภายในปี 2551

7.2 ธุรกิจที่พัก (Accommodation)

ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่สำคัญที่สุดสำหรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เพราะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้นักท่องเที่ยวสามารถพักค้างคืนชั่วคราวในระหว่างเดินทางท่องเที่ยวได้ จึงจำเป็นต้องมีธุรกิจที่พักไว้บริการนักท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งธุรกิจที่พัก หมายถึง การประกอบธุรกิจให้บริการด้านที่พักค้างคืนชั่วคราวแก่นักท่องเที่ยวในระหว่างเดินทางท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถพักผ่อนหลับนอนในแหล่งท่องเที่ยวได้อย่างสะดวกสบายและปลอดภัย ธุรกิจที่พักสามารถแบ่งออกเป็น 11 ประเภท (บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา, 2548, น.149-155) ดังนี้

7.1.1 ธุรกิจโรงแรม (Hotel) เป็นธุรกิจที่พักที่สร้างขึ้นเฉพาะและแบ่งเป็นห้องพัก มีสิ่งอำนวยความสะดวกทุกอย่างพร้อมให้บริการแก่นักท่องเที่ยว โดยเก็บค่าเช่าเป็นรายห้อง ซึ่งอาจแบ่งธุรกิจโรงแรมออกเป็น 4 ประเภทย่อย คือ

7.1.1.1 ธุรกิจโรงแรมย่านพาณิชยกรรม (Commercial Hotel) เป็นธุรกิจโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจการค้า ผู้มาพักมักเป็นนักธุรกิจที่มาติดต่อธุรกิจหรือประชุมสัมมนา ทางโรงแรมอาจให้สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ เช่น บริการอาหาร บริการซักรีด ร้านขายของที่ระลึก คลินิก สระว่ายน้ำ ศูนย์สุขภาพ สถานที่จำหน่ายบัตรโดยสาร เป็นต้น โรงแรมประเภทนี้มัก

นิยมใช้เป็นที่พักประชุมสัมมนา หรือธุรกิจนำเที่ยวมักเลือกเป็นที่พักของกรุ๊ปทัวร์ เพราะอยู่ในย่านชุมชนและย่านธุรกิจ ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถไปไหนมาไหนได้อย่างสะดวก นอกจากนั้นยังสะดวกสำหรับนักธุรกิจหลังเสร็จการติดต่อธุรกิจหรือประชุมสัมมนาสามารถใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ในการท่องเที่ยว

7.2.1.2 ธุรกิจโรงแรมเรซิเดนท์ (Residential Hotel) เป็นธุรกิจโรงแรมที่ผู้พักมักเช่าอยู่เป็นระยะเวลาหลายๆ จึงต้องมีสัญญาเช่า ซึ่งทางโรงแรมจะมีบริการต่างๆ อำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวหรือผู้พัก เช่น บริการดูแลความสะอาดห้องพัก บริการอาหารแบบส่งถึงห้องมีห้องอาหาร ค็อกเทลเลาจน์ ห้องนั่งเล่น เป็นต้น โรงแรมประเภทนี้มีห้องพักให้บริการหลายระดับ ตั้งแต่ห้องพักราคาปานกลางจนถึงห้องพักแบบหรูหราราคาแพงสำหรับครอบครัวไปพัก

7.3.1.3 ธุรกิจโรงแรมใกล้สนามบิน (Airport Hotel) เป็นธุรกิจโรงแรมที่ตั้งอยู่ใกล้สนามบินซึ่งห้องพักจะกันเสียงรบกวนจากการขึ้นลงของเครื่องบิน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมมูล มักเป็นที่พักสำหรับผู้โดยสารหรือนักท่องเที่ยวที่ต้องรอคิวเครื่องบิน หรือเครื่องบินยกเลิกเที่ยวบิน รวมทั้งเป็นที่นิยมในหมู่นักธุรกิจด้วย เนื่องจากที่พักประเภทนี้ช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางระหว่างสนามบินกับโรงแรมได้มาก

7.4.1.4 ธุรกิจโรงแรมตากอากาศ (Resort Hotel) เป็นธุรกิจโรงแรมที่สร้างอยู่ตามสถานที่ตากอากาศ ซึ่งมักตั้งอยู่ในที่ๆ มีทำเลดี เช่น ชายทะเล บนภูเขา ริมทะเลสาบ แหล่งน้ำพุร้อน ในสนามกอล์ฟ เป็นต้น โดยเป็นสถานที่ที่เข้าถึงได้อย่างสะดวก อาจมีการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวเสริมเข้าไปด้วย เช่น การเดินป่า ปีนเขา ซี่ม้า ตกปลา เล่นกอล์ฟ เล่นสกี เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมมูล รวมทั้งมีสิ่งจูงใจบริการแก่นักท่องเที่ยวด้วย ผู้พักโรงแรมประเภทนี้มักเป็นนักท่องเที่ยวที่พักผ่อนตากอากาศประจำปีหรือเฉพาะวันหยุดสุดสัปดาห์ ห้องพักของโรงแรมประเภทนี้มีหลายระดับราคา ตั้งแต่ราคาปานกลางจนถึงราคาแพงมาก

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่พักแรมที่มีคนรู้จักและนิยมพักกันมากที่สุด เนื่องจากมีบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก มีบริการนำเที่ยว บริการยานพาหนะในการเดินทาง บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม บริการซักรีด บริการไปรษณีย์ ร้านเสริมสวย ร้านขายหนังสือ ร้านขายของที่ระลึก ไนต์คลับ อาบอบนวด สระว่ายน้ำ สถานที่ออกกำลังกาย สถานที่เล่นกีฬา และบริการอื่นๆ ตามความต้องการของแขกผู้มาพัก เป็นต้น นอกจากนี้ยังเป็นสถานที่สำหรับจัดงานวันเกิด การจัดประชุมสัมมนา เป็นต้น นับว่าพิธีการเหล่านี้มีส่วนช่วยเสริมธุรกิจโรงแรมเป็นอย่างดี โรงแรมที่มีบริการดีและมาตรฐานสูงระดับสากลย่อมสามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก และทำรายได้ให้แก่ธุรกิจโรงแรมเป็นจำนวนมาก การจัดระดับ

มาตรฐานโรงแรมมีวิธีการจัดแตกต่างกันในแต่ละประเทศ และยังไม่มีการที่ยอมรับกันทั่วไป บางประเทศอาจจัดระดับชั้นของโรงแรมโดยใช้ตัวอักษร เช่นระดับ A, B, C, D เป็นต้น บางประเทศก็จัดระดับชั้นของโรงแรมโดยใช้ดาว เช่นระดับ 5 ดาว, 4 ดาว, 3 ดาว, 2 ดาว เป็นต้น บางประเทศอาจจัดระดับชั้นของโรงแรมโดยใช้ตัวเลข เช่นระดับที่ 1, 2, 3, 4 เป็นต้น สำหรับประเทศไทยการแบ่งระดับชั้นของโรงแรมออกเป็น 5 ระดับ (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2540, น.3) โดยใช้หลักเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐานที่พิกเพื่อกำหนดเที่ยว ประเภทโรงแรม ซึ่งจัดทำขึ้นโดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

7.2.2 โรงแรมตั้งแต่ระดับ 1 ดาว จนถึง 5 ดาว ธุรกิจโมเต็ล (Motel) เป็นธุรกิจที่พักรวมที่สร้างขึ้นโดยเก็บค่าเช่า มีห้องพักพร้อมที่จอดรถเฉพาะห้องพักแต่ละห้อง และ/หรือมีห้องพักส่วนหนึ่งมีลักษณะและการใช้สอยเช่นเดียวกับโรงแรมตามปกติ โมเต็ลมักตั้งอยู่ริมถนนตามชานเมือง เพื่อนักท่องเที่ยวที่ขับรถยนต์ไปเองสามารถเข้าจอดถึงหน้าห้องพักหรือลานจอดรถ จึงมักมีบริการเกี่ยวข้องกับรถยนต์รวมอยู่ด้วย เช่นอู่ซ่อมรถ ร้านขายอุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ สถานีเติมน้ำมัน เป็นต้น นักท่องเที่ยวมักพักในโมเต็ลเพียงคืนเดียว เพื่อเอาแรงขับรถยนต์ท่องเที่ยวต่อไปยังที่อื่นๆ

7.3.3 ธุรกิจเรือนแรม หรือเพนชั่น หรือบอร์ดดิ้งเฮ้าส์ (Guest House, Pension, Boarding House) เป็นธุรกิจที่พักรวมที่ดัดแปลงจากบ้านเก่าหรือสร้างขึ้นใหม่ เพื่อแบ่งเป็นห้องให้นักท่องเที่ยวเข้าพักแรมโดยเก็บค่าเช่า ตามปกติมักตั้งอยู่ย่านชุมชนในเมืองใหญ่ๆ ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวจะมาเช่านอนเฉพาะในเวลากลางคืน ส่วนเวลากลางวันจะออกเดินทางท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยว อัตราค่าเช่าอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ อาจมีเตียงที่สะอาดและห้องน้ำรวมไว้บริการ แต่ในปัจจุบันมีการพัฒนาขึ้นมาก เช่น มีระบบห้องปรับอากาศ อาหาร เครื่องดื่ม ตลอดจนอุปกรณ์อำนวยความสะดวกอื่นๆ ไว้บริการแก่นักท่องเที่ยว เป็นต้น

7.4.4 ธุรกิจบ้านพักในบ้าน หรือบ้านพักในฟาร์ม (Home Stay, Farm Stay) เป็นธุรกิจที่พักรวมที่เจ้าของบ้านแบ่งห้องพักในบ้านของตนเองหรือพักในฟาร์มของตนเองที่จัดสร้างขึ้นหรือดัดแปลงเป็นห้องพักแรมให้นักท่องเที่ยวใช้พักรวมโดยเก็บค่าเช่า ตามปกติมักให้บริการแก่นักท่องเที่ยวที่ต้องการเรียนรู้วิถีชีวิตและความเป็นอยู่ของพื้นที่บ้าน ทำให้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเจ้าของบ้าน อัตราค่าเช่าอยู่ในระดับต่ำมาก อาจมีบริการด้านอาหารและการนำเที่ยวให้แก่ นักท่องเที่ยวด้วย

7.5.5 ธุรกิจบังกะโล หรือกระท่อม หรือเรือนทัศนาวจร (Bungalow, Cottage, Tourist-House) เป็นธุรกิจที่พักรวมแบบบ้านเป็นหลังๆ ให้นักท่องเที่ยวใช้พักรวม โดยเก็บค่าเช่า

ตามปกติมักตั้งอยู่ในบริเวณใกล้แหล่งท่องเที่ยว ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ โดยนักท่องเที่ยวต้องจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เอง แต่อัตราค่าเช่าอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

7.6.6 ธุรกิจห้องชุด หรืออพาร์ทเมนต์ (Condominium, Apartment) เป็นธุรกิจที่พักแรมแบบมีห้องนอนและห้องครัวรวมอยู่ด้วยกัน โดยเก็บค่าเช่า ซึ่งเหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาแบบครอบครัว สามารถทำอาหารและร่วมรับประทานอาหารบนที่พักได้ อันเป็นการประหยัดและเสียค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการเข้าพักในโรงแรม สำหรับห้องชุดนั้นผู้ที่เป็นเจ้าของหรือผู้ครอบครองจะมีสิทธิอย่างเด็ดขาด โดยมีหนังสือรับรองสิทธิและอยู่ภายใต้กฎระเบียบข้อบังคับที่ผู้ถือสิทธิ์ทั้งหลายในห้องชุดจะเป็นผู้ทำความตกลงกำหนดขึ้นเอง ส่วนอพาร์ทเมนต์เป็นสถานที่พักแรมเป็นห้องให้เช่า โดยทำสัญญาเช่าเป็นสัปดาห์หรือเดือนมากกว่าเป็นรายวัน

7.7.7 ธุรกิจหอพัก (Hostel, Dormitory) เป็นธุรกิจที่พักแรมที่กลุ่มบุคคลหรือสถาบันจัดไว้ให้บริการแก่นักท่องเที่ยวเข้าพัก โดยเก็บค่าเช่า ส่วนใหญ่มักเป็นอาคารเก่าที่ได้รับการดัดแปลง เพื่อให้มีสภาพเหมาะสมที่จะใช้เป็นที่พักได้ บางแห่งอาจจะมีบริการอาหารทุกมื้อให้หรือมีห้องครัวที่ใช้ร่วมกับผู้ที่มาพักคนอื่นๆ สำหรับประกอบอาหารรับประทานเอง มักจ่ายค่าเช่าในอัตราต่ำมาก ผู้เข้าพักมักเป็นหนุ่มสาววัยรุ่นที่ชอบแบกเครื่องนอนและเครื่องครัวติดตัวไป

7.8.8 ธุรกิจหมู่บ้านตากอากาศ (Resort) เป็นธุรกิจที่พักแรมที่สร้างขึ้น ประกอบด้วยอาคารหลายๆ อาคาร แต่ละอาคารจะมีห้องพักจำนวนหนึ่งให้นักท่องเที่ยวเข้าพักแรม โดยเก็บค่าเช่า ซึ่งอาคารที่พักเหล่านี้มักสร้างล้อมรอบบริเวณที่จัดสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้มาพักได้ใช้ร่วมกับ เช่น ห้องอาหาร บาร์ สนามกีฬา สระว่ายน้ำ เป็นต้น บางแห่งอาจมีอุปกรณ์สำหรับทำครัวไว้บริการผู้มาพักด้วย

7.9.9 ธุรกิจที่ตั้งแคมป์ หรือที่จอดรถคาราแวน (Campground, Caravan Parking) เป็นธุรกิจที่พักแรมที่จัดบริเวณพื้นที่ไว้สำหรับบริการแก่นักท่องเที่ยวที่ต้องการเช่าที่ตั้งกระโจมพักแรม หรือเช่าที่จอดรถคาราแวน (เป็นรถมีหลังคาใช้เป็นที่อยู่ได้ โดยใช้พ่วงกับรถยนต์อเมริกา เรียกว่า Trailer) ซึ่งบริเวณดังกล่าวจะมีบริการด้านสุขาภิบาล เช่น ห้องสุขา ห้องอาบน้ำ น้ำดื่ม ท่อระบายน้ำ เก็บขยะ เป็นต้น บางแห่งมีบริการร้านอาหาร ร้านค้า บั๊มน้ำมันด้วย มักจ่ายค่าเช่าในอัตราต่ำ

7.10.10 ธุรกิจห้องพักร่วมอาหารเช้า (Bed and Breakfast) เป็นธุรกิจที่พักแรมที่เจ้าของบ้านมีห้องเหลือแบ่งให้บริการแก่นักท่องเที่ยว โดยคิดค่าเช่ารวมกับอาหารเช้า แต่ไม่มีบริเวณอาหารมื้ออื่นๆ ซึ่งมีบริการหลายระดับทั้งที่ราคาถูกและราคาปานกลาง

7.11.11 ธุรกิจเรือแบบบ้าน (House Boat) เป็นธุรกิจที่พักในเรือแบบบ้านที่ทำขึ้นเพื่อบริการนักท่องเที่ยว โดยเก็บค่าเช่า เช่น ในฟลอริดา มีเรือแบบโมเตล เรียกว่า Fetal ซึ่งนักท่องเที่ยวชอบมาก เป็นต้น

จากการศึกษาธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในเขตพื้นที่เสี่ยงภัยสึนามิ ปี พ.ศ.2547 ทั้งหมด พบว่า ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่สำคัญและอยู่คู่กับธุรกิจท่องเที่ยวมาโดยตลอด ซึ่งจากเหตุการณ์ภัยพิบัติครั้งนี้ทำให้เกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินโดยเฉพาะในธุรกิจที่พักเป็นจำนวนมากว่าหมื่นล้านบาท อีกทั้งเป็นธุรกิจที่ดึงเงินตราต่างประเทศเข้ามาในระบบเศรษฐกิจของไทย และยังช่วยสร้างงาน และกระจายรายได้ไปสู่ท้องถิ่น รวมถึงเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนในจำนวนมากทั้งด้านสินทรัพย์ เงินทุน และบุคลากร จึงถือเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจศึกษาเป็นอย่างมาก

8. สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในตนเอง

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 เพศมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในตนเอง

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 อายุมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในตนเอง

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับภูมิความรู้ความชำนาญ

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 เพศมีความสัมพันธ์กับจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 เพศมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ในการบริหาร

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 เพศมีความสัมพันธ์กับความชำนาญในวิชาชีพ

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 อายุมีความสัมพันธ์กับจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา

สมมติฐานย่อยที่ 2.5 อายุมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ในการบริหาร

สมมติฐานย่อยที่ 2.6 อายุมีความสัมพันธ์กับความชำนาญในวิชาชีพ

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

สมมติฐานย่อยที่ 3.1 เพศมีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

สมมติฐานย่อยที่ 3.2 อายุมีความสัมพันธ์กับการวางแผนอย่างสมบูรณ์

สมมติฐานย่อยที่ 3.3 อายุมีความสัมพันธ์กับการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ

สมมติฐานย่อยที่ 3.4 อายุมีความสัมพันธ์กับการแสวงหาโอกาส

สมมติฐานย่อยที่ 3.5 อายุมีความสัมพันธ์กับการตั้งรับ

สมมติฐานที่ 4 แรงจูงใจในตนเองมีความสัมพันธ์กับภูมิความรู้ความชำนาญ

- สมมติฐานย่อยที่ 5.16 แรงจูงใจใฝ่รับผิดชอบมีความสัมพันธ์กับการตั้งรับ
- สมมติฐานที่ 6 ภูมิความรู้ความชำนาญมีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.1 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามีความสัมพันธ์กับการวางแผนอย่าง
สมบูรณ์
- สมมติฐานย่อยที่ 6.2 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามีความสัมพันธ์กับการวางแผนเฉพาะสิ่ง
สำคัญ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.3 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามีความสัมพันธ์กับการแสวงหาโอกาส
- สมมติฐานย่อยที่ 6.4 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามีความสัมพันธ์กับการตั้งรับ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.5 ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์กับการวางแผนอย่าง
สมบูรณ์
- สมมติฐานย่อยที่ 6.6 ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์กับการวางแผนเฉพาะสิ่ง
สำคัญ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.7 ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์กับการแสวงหาโอกาส
- สมมติฐานย่อยที่ 6.8 ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์กับการตั้งรับ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.9 ความชำนาญในวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับการวางแผนอย่างสมบูรณ์
- สมมติฐานย่อยที่ 6.10 ความชำนาญในวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับการวางแผนเฉพาะสิ่ง
สำคัญ
- สมมติฐานย่อยที่ 6.11 ความชำนาญในวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับการแสวงหาโอกาส
- สมมติฐานย่อยที่ 6.12 ความชำนาญในวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับการตั้งรับ
- สมมติฐานที่ 7 ปัจจัยส่วนบุคคล แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ และกลยุทธ์ในการ
ดำเนินธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการ

9. กรอบการวิจัย

