

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง ศักยภาพชุมชนและการมีส่วนร่วมในการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง คณะผู้วิจัยได้ทำการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสรุปรายละเอียดดังนี้

1. ทฤษฎีการมีส่วนร่วม
2. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม
3. แนวคิดของผู้ประกอบการ
4. แนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทาน
5. ทฤษฎีความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน
6. การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการมีส่วนร่วม

หัวใจของการวิจัยแบบการมีส่วนร่วม คือการจัดการชุมชน และการมีส่วนร่วมของประชาชน เพราะฉะนั้นจึงเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการที่ต้องทำควบคู่กันไป โดยมีเป้าหมายที่ต้องการส่งเสริมให้คนในชุมชนรู้จักนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์กับชุมชนโดยการรวมตัวกันในรูปแบบขององค์กรหรือวิสาหกิจชุมชนโดยมีนักวิจัยจากภายนอกชุมชน ช่วยทำหน้าที่เป็นผู้อำนวยความสะดวก นักจัดองค์กร ช่วยอบรมความรู้และเพิ่มทักษะที่จำเป็นให้กับคนในชุมชน (ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ, 2543) อีกทั้งความเชื่อพื้นฐานของทีมวิจัยคือ การมีส่วนร่วม และการเรียนรู้เป็นหัวใจสำคัญในการที่จะพัฒนาชุมชนหรือกลุ่มให้เกิดความเข้มแข็งการจะพัฒนากลุ่มให้เข้มแข็งนั้นจะต้องเสริมสร้างพลังอำนาจให้กับกลุ่มอาชีพ จนในที่สุดกลุ่มที่มีความเชื่อว่ากลุ่มสามารถทำได้ด้วยตนเองและเกิดความตระหนักที่จะพัฒนากลุ่มของตนเองให้ประสบความสำเร็จ

อนึ่ง ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2543) ได้กล่าวถึงการเสริมสร้างพลังอำนาจให้กับชุมชน (community empowerment) ว่าเป็นการเสริมสร้างชุมชนให้มีพลังความสามารถที่จะดำเนินการสิ่งใด

สิ่งหนึ่ง ได้ด้วยการตัดสินใจของตนเอง การมีส่วนร่วมและการเรียนรู้เป็นทั้งกระบวนการและเป้าหมายในการทำงานที่ต้องมีอยู่อย่างต่อเนื่องและถือว่าเป็นหัวใจในการทำงานกับชุมชนในทุกขั้นตอน นับตั้งแต่การศึกษาและวิเคราะห์ชุมชน ซึ่งไม่ได้หมายความว่า การศึกษาชุมชน เป็นหน้าที่ของนักวิจัยจากภายนอก แต่ในความเป็นจริงแล้วการศึกษาชุมชนยังเป็นที่ไปเพื่อให้ชุมชนได้ศึกษาวิเคราะห์ตนเองซึ่งจะนำไปสู่การหาทางเลือกในการพัฒนาโดยกระบวนการจัดการตั้งแต่การวางแผนงาน โครงการ การลงมือปฏิบัติ และการติดตามผลงาน

การมีส่วนร่วมของประชาชนในกระบวนการพัฒนาชุมชน หรือในกระบวนการของชุมชน ย่อมสร้างให้เกิดการเรียนรู้ได้ ตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการและสร้างพลังผลักดันให้ริเริ่มโครงการหรือดำเนินงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง แต่อีกนัยหนึ่งกระบวนการเข้าร่วมของประชาชนและพัฒนาการที่เกิดขึ้นย่อมแสดงให้เห็นนัยทางการเมืองของการมีส่วนร่วม ด้วยเหตุที่ว่า การพัฒนา เป็นกิจกรรมที่ภาครัฐมีบทบาทหลักมาอย่างยาวนานและภาครัฐเป็นฝ่ายศึกษา วิเคราะห์สถานการณ์หรือปัญหา กำหนดเป้าหมาย และยุทธศาสตร์ของการพัฒนา ตลอดจนเป็นฝ่ายจัดสรรและควบคุมการใช้ทรัพยากร

ดังนั้น จึงเป็นการพัฒนาที่มาจากเบื้องบนโดยประชาชนไม่มีโอกาสเรียนรู้และจัดการกับการเปลี่ยนแปลงที่ตนเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้วย การมีส่วนร่วมจึงเป็นทางเลือกในการพัฒนาที่มีได้มีความหมายเพียงการให้โอกาสแก่ประชาชนที่จะเข้าร่วม แต่เป็นการคั่นสิทธิและอำนาจให้ประชาชนในการกำหนดอนาคตของตนเอง โดยพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการและควบคุมการใช้ทรัพยากรของชุมชน คั่นสิทธิและอำนาจให้ประชาชนในการกำหนดอนาคตของตนเอง โดยพัฒนาขีดความสามารถในการจัดการและควบคุมการใช้ทรัพยากรของชุมชน เป็นต้น

การมีส่วนร่วม (participation) เป็นการมีส่วนร่วมด้วยกันคนอื่นในการกระทำบางอย่างหรือบางเรื่อง และเป็นการที่บุคคลกระทำการในเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือในประเด็นที่บุคคลนั้นสนใจไม่ว่าบุคคลเหล่านั้นจะได้ปฏิบัติการเพื่อแสดงถึงความสนใจอย่างจริงจังหรือไม่ก็ตาม และไม่จำเป็นที่บุคคลนั้นจะต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับกิจกรรมนั้นโดยตรงก็ได้ แต่การมีทัศนคติ ความคิดเห็นความสนใจ ห่วงใย ก็เพียงพอแล้วที่จะเรียกว่าเป็นการ มีส่วนร่วมได้

นอกจากนี้ การมีส่วนร่วมของประชาชน ยังหมายความว่าไปถึงการที่กลุ่มประชาชนหรือขบวนการที่สมาชิกของชุมชนที่กระทำการออกมาในลักษณะของการทำงานร่วมกันที่จะแสดงให้เห็นถึงความต้องการร่วม ความสนใจร่วม มีความต้องการ ที่จะบรรลุถึงเป้าหมายร่วมทางเศรษฐกิจและสังคม หรือการเมืองหรือการดำเนินการร่วมกันเพื่อให้เกิดอิทธิพลต่อรองอำนาจ มติชน ไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อมหรือการดำเนินการเพื่อให้เกิดอิทธิพลต่อรองอำนาจทางการเมือง เศรษฐกิจการปรับปรุงสภาพทางสังคมในกลุ่มชุมชน

ความหมายของการมีส่วนร่วม

United Nation (1975, p. 4) ได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมไว้ว่าเป็นกระบวนการเกี่ยวกับการกระทำและเกี่ยวข้องกับมวลชนในระดับต่าง ๆ ดังนี้ ประการแรก ในกระบวนการตัดสินใจซึ่งตัดสินใจเกี่ยวกับจุดประสงค์ ทางสังคม และการจัดสรรทรัพยากร และประการที่สองในการกระทำโดยสมัครใจ ต่อกิจกรรมและโครงการ ส่วนแนวคิดยูนิแมธ (2526) กล่าวว่า การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง การเปิดโอกาสให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมในการคิดริเริ่มการพิจารณาตัดสินใจการร่วมปฏิบัติ และร่วมรับผิดชอบในเรื่องต่างๆ อันมีผลกระทบถึงประชาชนเอง

ลำดับต่อมา นักวิชาการเช่น Keith (1972) ได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมว่า หมายถึง การเกี่ยวข้องทางจิตใจ และอารมณ์ของบุคคลหนึ่งในสถานการณ์กลุ่มหนึ่งซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าวเป็นเหตุเร้าใจให้กระทำการบรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มนั้นกับทั้งให้ความรู้สึกร่วมรับผิดชอบกับกลุ่มดังกล่าวด้วย รวมถึงแนวคิดรีดเดอร์ (Reeders, 1963) ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมของประชาชนไว้ว่าการมีส่วนร่วมหมายถึง การมีส่วนร่วมในการปฏิสัมพันธ์กันทางสังคม ซึ่งรวมทั้งการมีส่วนร่วมของปัจเจกบุคคลและการมีส่วนร่วมของกลุ่ม

อนึ่งแนวคิดของเออร์วิน (Erwin, 1976) ให้แนวความคิดเกี่ยวกับความหมายของการมีส่วนร่วมว่าเป็นกระบวนการให้ประชาชนเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินงานพัฒนา ร่วมคิด ตัดสินใจ แก้ปัญหาของตน เน้นการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องอย่างแข็งขันของประชาชน ใช้ความคิดสร้างสรรค์ และความชำนาญของประชาชน แก้ไขปัญหาร่วมกับการใช้วิทยาการที่เหมาะสมและสนับสนุนติดตามผลการปฏิบัติงานขององค์กรและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และตามแนวคิดของเซฟฟิน (Chapin, 1977) ได้กล่าวว่าลักษณะที่จะเป็นเครื่องชี้การมีส่วนร่วมของประชาชนทางสังคมจะดูได้จากลักษณะต่าง ๆ ที่แสดงออก คือ การเป็นสมาชิกกลุ่ม การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ การบริจาคเงินทอง วัสดุ สิ่งของและการเสียสละเวลาแรงงาน การเงิน การเป็น สมาชิกของคณะกรรมการและการเป็นผู้ดำเนินการในกิจการนั้น ๆ โดยตรง

ดังนั้น จากความหมายดังกล่าว การมีส่วนร่วมหมายถึง การมีส่วนร่วมของประชาชน กลุ่ม องค์กร เครือข่าย และภาคีการพัฒนาในการดำเนินงานตามข้อเสนอโครงการเพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของประชาชน

ขั้นตอนการมีส่วนร่วม

โกวิท พวงงาม (2545, หน้า 8) ได้สรุปถึงการมีส่วนร่วมที่แท้จริงของประชาชน ในการพัฒนาควรจะมี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหาและสาเหตุของปัญหาของแต่ละท้องถิ่น คือถ้าหากชาวบ้านบทยังไม่สามารถทราบถึงปัญหา และเข้าใจถึงสาเหตุของปัญหา ในท้องถิ่นของตนเป็นอย่างดีแล้ว

การดำเนินงานต่าง ๆ เพื่อแก้ปัญหาของท้องถิ่นย่อม ไร้ประโยชน์ เพราะชาวชนบทจะไม่เข้าใจและมองไม่เห็นถึงความสำคัญของการ ดำเนินงานเหล่านั้น

2. การมีส่วนร่วมในการวางแผนดำเนินกิจกรรม เพราะการวางแผนดำเนินงาน เป็น ขั้นตอนที่จะช่วยให้ชาวชนบทรู้จักวิธีการคิด การตัดสินใจอย่างมีเหตุผล รู้จักการ นำเอาปัจจัยข่าวสารข้อมูลต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผน

3. การมีส่วนร่วมในการลงทุนและการปฏิบัติงาน แม้ชาวชนบทส่วนใหญ่จะมี ฐานะยากจน แต่ก็มีความสามารถที่สามารถให้เข้าร่วมได้ การร่วมลงทุนและปฏิบัติงาน จะทำให้ชาวชนบทสามารถคิดค้นทุนดำเนินงานได้ด้วยตนเอง ทำให้ได้เรียนรู้การดำเนิน กิจกรรมอย่างใกล้ชิด

4. การมีส่วนร่วมในการติดตามและประเมินผลงาน ถ้าหากการติดตามงานและ ประเมินผลงานขาดการมีส่วนร่วมแล้วชาวชนบทย่อมจะไม่ทราบด้วยตนเองว่างานที่ทำ ไปนั้นได้รับผลดี ได้รับประโยชน์หรือไม่อย่างไร การดำเนินกิจกรรมอย่างเดียวกันใน โอกาสต่อไป จึงอาจจะประสบความสำเร็จลำบาก

นอกจากนี้สำนักมาตรฐานการศึกษา, สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ, กระทรวง ศึกษาธิการ, สำนักมาตรฐานอุดมศึกษา และทบวงมหาวิทยาลัย (2545, หน้า 116) ยังได้ กล่าวถึง การมีส่วนร่วมในขั้นตอนของการพัฒนา 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. ขั้นมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา และสาเหตุของปัญหาในชุมชนตลอดจน กำหนดความต้องการของชุมชน และมีส่วนร่วมในการจัดลำดับความสำคัญของความ ต้องการ

2. ขั้นมีส่วนร่วมในการวางแผนพัฒนา โดยประชาชนมีส่วนร่วมในการกำหนด นโยบายและวัตถุประสงค์ของโครงการ กำหนดวิธีการและแนวทางการดำเนินงาน ตลอดจนกำหนดทรัพยากรและแหล่งทรัพยากรที่ใช้

3. ขั้นมีส่วนร่วมในการดำเนินงานพัฒนาเป็นขั้นตอนที่ประชาชนมีส่วนร่วม ในการสร้างประโยชน์ โดยการสนับสนุนทรัพยากร วัสดุอุปกรณ์และแรงงาน หรือเข้าร่วม บริหารงาน ประสานงานและดำเนินการขอความช่วยเหลือจากภายนอก

4. ขั้นการมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์จากการพัฒนาเป็นขั้นตอนที่ ประชาชนมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ที่พึงได้รับจากการพัฒนาหรือยอมรับ ผลประโยชน์อันเกิดจากการพัฒนาทั้งด้านวัตถุและจิตใจ

5. ขั้นการมีส่วนร่วมในการประเมินผลการพัฒนา เป็นขั้นที่ประชาชนเข้าร่วม ประเมินว่า การพัฒนาที่ได้กระทำไปนั้นสำเร็จตามวัตถุประสงค์เพียงใด

กล่าวโดยสรุป การมีส่วนร่วมของประชาชนในความหมายกว้างซึ่งมักจะคาบเกี่ยวกับการพัฒนานั้นก็คือ การให้โอกาสประชาชนเป็นฝ่ายการตัดสินใจ กำหนดปัญหาความต้องการของตนเองอย่าง

แท้จริง เป็นการเสริมพลังอำนาจ ให้แก่ประชาชน/กลุ่ม/องค์กรชุมชนให้สามารถระดมขีดความสามารถ ในการจัดการทรัพยากร การตัดสินใจ และควบคุมดูแลกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน

ลักษณะการมีส่วนร่วม

เจมส์ คี ปิ่นทอง (2547) ได้สรุปการมีส่วนร่วมของประชาชนไว้ 4 ขั้นตอน คือ (1) การมีส่วนร่วม ในการค้นหาปัญหาและสาเหตุของปัญหา (2) การมีส่วนร่วมในการวางแผนดำเนินงานกิจกรรม (3) การมีส่วนร่วมในการลงทุนและปฏิบัติงาน และ (4) การมีส่วนร่วมในการติดตามและประเมินผล

สำหรับแนวคิดของไพรัตน์ เจริญมิตร (2527) กล่าวถึงขั้นตอนของการมีส่วนร่วมในการดำเนินการ ให้บรรลุวัตถุประสงค์และนโยบายการพัฒนาที่กำหนดไว้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ร่วมทำการศึกษาค้นคว้า ปัญหา และสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชนรวมตลอดจน ความต้องการของชุมชน
2. ร่วมคิดหาและสร้างรูปแบบ และวิธีการพัฒนาเพื่อแก้ไขและลดปัญหาของชุมชนหรือ เพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน หรือสนองความต้องการของชุมชน
3. ร่วมวางแผนนโยบาย หรือแผนงาน หรือโครงการ หรือกิจกรรมเพื่อจัดและแก้ปัญหาและ สอนองความต้องการของชุมชน
4. ร่วมตัดสินใจการใช้ทรัพยากรที่มีจำกัดให้เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม
5. ร่วมจัดหรือปรับปรุงระบบการบริหารงานพัฒนาให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
6. ร่วมการลงทุนในกิจกรรมโครงการของชุมชน ตามขีดความสามารถของตนเองและ ของหน่วยงาน
7. ร่วมปฏิบัติตามนโยบาย แผนงาน โครงการและกิจกรรมให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้
8. ร่วมควบคุม ติดตาม ประเมินผล และร่วมบำรุงรักษาโครงการและกิจกรรมที่ได้ทำไว้ ทั้งโดยเอกชนและรัฐบาลให้ใช้ประโยชน์ได้ตลอดไป

นอกจากนี้แนวคิดของ ปกรณ์ ปรีชากร (2550) กล่าวว่า การมีส่วนร่วมในการพัฒนาของประชาชน คือการที่ประชาชนจะเข้ามามีบทบาทในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ไข และร่วมมีผลประโยชน์ ซึ่งกระทำได้ 4 ลักษณะ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. เป็นผู้มึบทบาทสำคัญในการกำหนดว่า อะไรคือความจำเป็นขั้นพื้นฐานของชุมชน
 2. เป็นผู้ระดมทรัพยากรต่างๆ เพื่อสนองตอบความจำเป็นพื้นฐาน
 3. เป็นผู้มึบทบาทในการปรับปรุงวิธีการกระจายสินค้าและบริการให้สมบูรณ์ขึ้น
 4. เป็นผู้ได้รับความพึงพอใจ เกิดแรงจูงใจที่จะสร้างกระบวนการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- อย่างไรก็ตามลักษณะการมีส่วนร่วมของประชาชน ดังนี้ (1) ร่วมแสดงความคิดเห็น (2) ร่วมสละ ทรัพยากรวัสดุ (3) ร่วมสละแรงกาย และ (4) ร่วมสละเวลา

ตัวชี้วัดระดับการมีส่วนร่วม

Chapin (1977) ได้เสนอตัวชี้วัดระดับการมีส่วนร่วมของประชาชนทางสังคมโดยได้กำหนดความสำคัญของการมีส่วนร่วมกิจกรรมของสมาชิกในองค์กรของชุมชนดังนี้ (1) การมีความสนใจในกิจกรรมและการเข้าร่วมประชุม (2) การให้การสนับสนุนช่วยเหลือในกิจกรรมหรือโครงการ (3) การเป็นสมาชิกและกรรมการ และ (4) การเป็นเจ้าหน้าที่

ประเวศ วะสี (2542) กล่าวถึงการมีส่วนร่วมของประชาชนว่าเป็นความคิดริเริ่มของท้องถิ่นในการทำให้เกิดการจัดองค์กรและการปรากฏขึ้นของผู้นำตามธรรมชาติ จากแนวความคิดเกี่ยวกับลักษณะการมีส่วนร่วมดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่แล้วจะมีลักษณะที่ไม่แตกต่างกันมากนัก จะแตกต่างกันบ้างเล็กน้อยในส่วนของรายละเอียดที่แยกย่อยลงไปเท่านั้น อย่างไรก็ตามในการศึกษาครั้งนี้ จึงได้สรุปรวมแนวความคิดเกี่ยวกับลักษณะการมีส่วนร่วมเพื่อกำหนดเป็นกรอบในการศึกษาไว้ 5 ขั้นตอน เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการทำงานในชุมชน คือ (1) การมีส่วนร่วมศึกษาปัญหา (2) ร่วมวางแผน วางโครงการ (3) การมีส่วนร่วมปฏิบัติงาน (4) การมีส่วนร่วมติดตามผล และ (5) ร่วมบำรุงรักษา

โดยสรุปแล้วเครื่องชี้วัดระดับการมีส่วนร่วม คือ ความเต็มใจ ตั้งใจ สนใจที่จะเสียสละทั้งแรงกาย แรงใจ ทรัพย์สิน วัสดุ โดยแสดงให้เห็นทั้งรูปธรรมและนามธรรม เพื่อให้การสนับสนุนต่อสังคม โดยส่วนรวมและให้ท้องถิ่นนั้นๆ เกิดความรัก ความสามัคคี มีความคิดริเริ่มที่จะทำให้เกิดการจัดองค์กร อันจะก่อให้เกิดประโยชน์เป็นไปในทางที่ดียิ่งขึ้นตลอดไป

ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วม

ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมไว้ 3 ประการ ดังนี้

1. ปัจจัยของสิ่งจูงใจ หมายถึง การที่ประชาชนจะเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมใด ๆ นั้นคือ ประการแรก ตนจะได้ผลตอบแทนในสิ่งที่ทำไป และประการที่สอง การได้รับการบอกกล่าวหรือได้รับการชักชวนจากบุคคลอื่นให้เข้าร่วม

2. ปัจจัยโครงสร้างของโอกาสหรือช่องทางในการเข้าร่วม หมายถึง ช่องทางการมีส่วนร่วม และมองเห็นประโยชน์ที่จะได้รับหลังการมีส่วนร่วม ดังนั้นพื้นฐานทางด้านโครงสร้างของการมีส่วนร่วมควรมีลักษณะดังนี้ ประการแรก เปิดโอกาสให้ทุกคนในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนารูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ประการที่สอง มีการกำหนดเวลาของการมีโอกาสดำเนินการมีส่วนร่วมอย่างชัดเจนสามารถกำหนดเงื่อนไขตามสภาพความเป็นจริง และประการที่สาม มีการกำหนดลักษณะของกิจกรรมที่แน่นอนว่าจะทำอะไร

3. ปัจจัยด้านอำนาจ ในการส่งเสริมกิจกรรมของการมีส่วนร่วม หมายถึงการที่ประชาชนสามารถกำหนดเป้าหมายวิธีการและผลประโยชน์ของกิจกรรมได้

ดังนั้นจากการนำเสนอข้อมูลข้างต้นสรุปได้ว่าการมีส่วนร่วมมาจากหลายองค์ประกอบ แต่สิ่งสำคัญคือมีเป้าหมายเดียวกัน ในการสร้างกิจกรรมให้บรรลุวัตถุประสงค์ส่วนตน องค์กร และชุมชนได้อย่างสอดคล้องกับชุมชน

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research หรือ PAR) ในฐานะเครื่องมือการพัฒนาชุมชน จำเป็นต้องปรับวิธีคิดและวิธีปฏิบัติใหม่ โดยให้ “คนที่อยู่กับปัญหาในชุมชนเป็นศูนย์กลาง” ต้องทำให้มีการรวมกลุ่มรวมพลัง ดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบอาศัยความร่วมมือจากนักวิชาการและนักพัฒนาจากภายนอกชุมชน ใช้กระบวนการเรียนรู้เพื่อนำไปสู่ เป้าหมายการพัฒนาชุมชน

ดังนั้น การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นวิธีการที่น่าจะเหมาะสมที่สุดสำหรับการพัฒนาหรือการแก้ปัญหาของคนที่อยู่กับปัญหาในบริบทของชุมชน โดยมีผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างน้อย 3 ฝ่าย ฝ่ายแรกคือชาวบ้านอันประกอบด้วย แกนนำและกลุ่มผู้ที่อยู่กับปัญหาฝ่ายที่สองคือ นักพัฒนาที่มีภารกิจในชุมชน ทั้งที่มาจากหน่วยงานของรัฐ หน่วยงานพัฒนาเอกชนหรือจากองค์กร ศาสนา การกุศลต่างๆ ฝ่ายที่สามคือนักวิชาการที่เป็นนักวิจัยที่ต้องการแสวงหา องค์ความรู้แบบใหม่เพื่อแก้ปัญหาต่าง ๆ ในชุมชน โดยมีกระบวนทัศน์ที่เฉพาะเจาะจง (specific paradigm) กับปัญหาหนึ่งและเชื่อว่า เป้าหมายคือ การแก้ไขปัญหาและการพัฒนาใหม่หรือการปรับปรุงข้อค้นพบ/ทฤษฎีทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งเป็นแนวทางที่จะทำให้เกิดทฤษฎีที่เหมาะสมกับปัญหารวมทั้งมีวิธีการวิจัยและจริยธรรมทางการวิจัยที่เหมาะสม ทั้งสามฝ่ายร่วมใช้กระบวนการ PAR เพื่อทำให้เกิดกระบวนการ เรียนรู้ ทำให้เกิดการพัฒนาขีดความสามารถในการวิเคราะห์และจัดการแก้ปัญหาของกลุ่มผู้ที่อยู่กับปัญหาให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีนักวิชาการและนักพัฒนาได้พยายามสังเคราะห์ปัญหาและศักยภาพของงานวิจัยส่วนหนึ่งและงานพัฒนาอีกส่วนหนึ่งแล้วพยายามเชื่อมโยงสาระสำคัญของการพัฒนาและการวิจัยออกมาเป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วมหรือการวิจัยและพัฒนา (research and development: R&D) ในเบื้องต้น PAR จึงเป็นการวิจัยและพัฒนารูปแบบหนึ่งที่ทำกับชุมชนและมีการเชื่อมโยงส่วนที่เป็นวิจัยและส่วนที่เป็นการพัฒนาหรือแก้ปัญหาเข้าด้วยกันโดยมีรายละเอียดที่เกี่ยวข้องดังนี้

วิวัฒนาการของแนวคิดการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

การทบทวนการวิจัยหรือการพัฒนาแบบดั้งเดิมที่ผ่านมาจะพบข้อเท็จจริงที่เป็นความเห็นร่วมกันว่าความร่วมมือของประชาชนอยู่ในวงจำกัดทั้งในแง่ของการมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาของเขาและในแง่ของการรวบรวมข้อมูลปัญหาทั้งหลายเพื่อการวิจัยที่อยู่ในวงจำกัดและประชาชนผู้เป็นเจ้าขององค์ความรู้และเอื้อประโยชน์แก่ผู้ที่เข้ามาทำวิจัยแบบเดิมๆ แทบจะไม่ได้อะไรจากการวิจัยเหล่านั้น นักวิจัยที่เข้าไปศึกษาเก็บข้อมูลแบบดั้งเดิมเหล่านั้นก็จะอ้างตนว่าเป็นผู้เข้าถึงประชาชน ผู้ให้ข้อมูลได้ข้อสรุปที่ผ่านการตีความเป็นองค์ความรู้แล้ว ซึ่งข้อกล่าวหาที่มีปัญหามากมายที่จะไม่กล่าว ณ ที่นี้ ดังนั้นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจึงเป็นเรื่องที่มากกว่างานวิจัยแบบเดิมมากกว่าการพัฒนาแบบเดิม แต่เป็นการวิจัยที่เป็นการเรียนรู้เป็นการเก็บข้อมูลระหว่างผู้วิจัยและชาวบ้าน (จึงไม่ถือว่าเป็นผู้วิจัยแบบเก่า) เพื่อนำผลการวิจัยมาใช้ในการแก้ปัญหาของชุมชนโดยทันที ทันใด และต้องทำร่วมกันเป็นหมู่ที่คณะในแง่ของการสร้างองค์ความรู้หรือทฤษฎีที่มีปัญหา อยู่ไม่น้อย

Whyte (1991) ได้ทำการสรุป การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม คือกระบวนการบุคคลจำนวนหนึ่งในองค์กรหรือชุมชนเข้าร่วมศึกษาปัญหาโดยกระทำร่วมกันกับนักวิจัยผ่านกระบวนการวิจัยตั้งแต่ต้นจนกระทั่งเสร็จสิ้นการเสนอและการอภิปรายผล การวิจัยเป็นการเริ่มต้นของผู้คนที่อยู่กับปัญหา (problems people) ค้นหาปัญหาที่ตนเองที่ร่วมกับนักวิชาการจึงเป็นกระบวนการ ที่ผู้คนในองค์กรหรือชุมชนมิใช่ผู้ถูกกระทำแต่เป็นผู้กระทำการที่มีส่วนร่วมอย่างกระตือรือร้น และมีอำนาจร่วมกันในการวิจัย

วิวัฒนาการของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research: PAR) มีความแตกต่างกันในหลายๆประเทศ ขึ้นอยู่กับบริบทที่แตกต่างกัน เพราะรูปแบบของเทคนิค PAR ขึ้นอยู่กับการให้คุณค่าที่ต่างกันของกลุ่มทางสังคม (social group) ที่มีบริบทเฉพาะท้องถิ่น ดังนั้นเทคนิค PAR จึงเป็นแนวทางการแก้ปัญหาอย่างแท้จริง และเหมาะสมกับบริบท/ สถานการณ์หนึ่ง ๆ ของสถานการณ์ที่หลากหลาย ตัวอย่างในประเทศอินโดนีเซีย มีความพยายามใช้กระบวนการวิจัย PAR เพื่อให้บริการแก่ประชาชนโดยได้รับอิทธิพลสนับสนุนจากการเมืองในประเทศฟิลิปปินส์ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการวิจัยแบบเดิมไม่ได้ผลและล้มเหลว ดังนั้น เทคนิค PAR จึงถูกนำมาเพื่อทำให้การวิจัยนั้นสนองตอบการพัฒนาที่เข้าถึงสาธารณชนในประเทศไทยก็เช่นกัน (กมล สุคประเสริฐ, 2540)

ในยุคเริ่มต้นได้มีการเสนอว่า PAR เป็นการผสมผสานระหว่างการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการวิจัยแบบมีส่วนร่วมเข้าด้วยกัน โดยมีการแยกให้เห็นความแตกต่างของทั้งสองแนวคิดนี้ คือวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (participant observation) เป็นการที่นักวิจัยทำการสังเกตเพื่อเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยที่นักวิจัยเข้าร่วมเป็นสมาชิกของสังคม ส่วนการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (participatory research) เป็นการที่ชาวบ้านเข้ามามีส่วนร่วมวิจัยเป็นวิธีการที่เหมาะสม กับโครงการวิจัยประเภทประยุกต์

ให้ชาวบ้านเป็นนักวิจัย โดยมีส่วนร่วมในการช่วยให้ข้อมูลและ ช่วยวิเคราะห์ข้อมูลตลอดจน ช่วยหาวิธีการ แก้ไขหรือส่งเสริมกิจกรรมนั้น

นักวิชาการได้พัฒนาการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมต่อไป โดยพยายามทำให้การวิจัย ประเทนี้ เป็นวิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์ที่อาศัยการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันจากทุก ๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง กับกิจกรรมวิจัย โดยนับตั้งแต่การระบุปัญหาการดำเนินการติดตามผลจนถึงขั้นประเมินผล โดยการวิจัย ลักษณะนี้จะประกอบด้วยปฏิบัติการ (action) และการมีส่วนร่วม (participation) เป็นองค์ประกอบ สำคัญ ซึ่งปฏิบัติการหมายถึง กิจกรรมที่โครงการต้องการดำเนินการและเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ การพัฒนาใดด้านหนึ่ง ส่วนการมีส่วนร่วมหมายถึง การมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องของทุก ๆ ฝ่าย ได้แก่ ร่วมกันวิเคราะห์สภาพปัญหาหรือสถานการณ์อันใดอันหนึ่งแล้วร่วมในกระบวนการตัดสินใจและ ดำเนินการจนสิ้นสุด การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจึงได้นำแนวคิด 2 ประการดังกล่าวมา ผสมผสานกัน (สุภางค์ จันทวานิช, 2531)

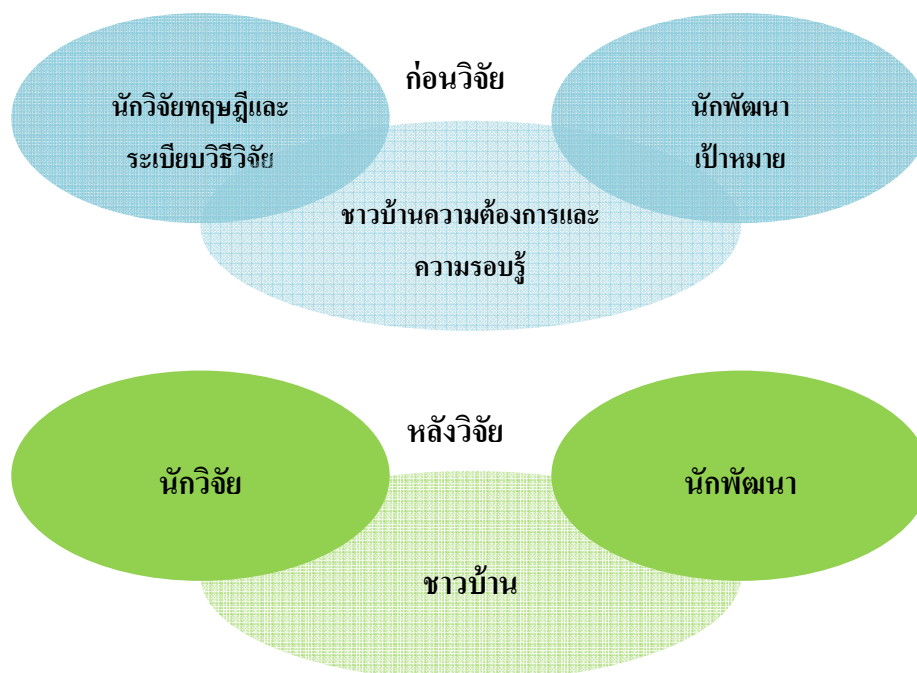
การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจึงเป็นแนวทางวิจัยที่ต่างไปจากการวิจัย เชิงวิทยาศาสตร์ ธรรมชาติหรือทางสังคมศาสตร์ที่ยึดถือปฏิบัติกันมาเพราะเน้นการยอมรับหรือ ความเห็นพ้องจาก ฝ่ายชาวบ้าน ในการวิจัยชนิดนี้สิ่งที่วิจัยต้องคำนึงถึง คือการประเมินความสัมพันธ์ระหว่างผู้วิจัยกับ ชาวบ้านตลอดเวลาและการทบทวนวัตถุประสงค์ของการวิจัยเป็นครั้งคราวเพื่อให้สอดคล้องกับ ความคิดเห็นของชาวบ้านอันจะนำไปสู่การมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงและเกิดการเปลี่ยนแปลงของชุมชน

ปรัชญาของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

การวิจัยแบบมีส่วนร่วมมีการพัฒนาการกรอบคิดมาจากแนวคิด การพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ที่เชื่อมโยงเข้ากับแนวทางการวิจัยเชิงปฏิบัติการทำให้มีนักวิชาการพยายามที่จะนำปรัชญา แนวคิด และธรรมชาติของการมีส่วนร่วมของประชาชน ซึ่งแนวคิดของ Mikkelsen (1995) กล่าวว่า แนวคิด การมีส่วนร่วมเกิดมาจากการตั้งข้อสงสัยต่อความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกัน (unequal relationship) ในการพัฒนาเช่น ใครเป็นผู้มีส่วนร่วม ใครเป็นผู้กำหนดตีความการมีส่วนร่วมว่าเกี่ยวข้องกับใครบ้าง ทำโดยใคร ทำเพื่อใคร และทำไม ตลอดจนถึงการตั้งคำถามต่อจริยธรรม พื้นฐานในการวิจัยในการเข้าร่วม การพัฒนา ที่จะนำไปสู่ความเท่าเทียมกันแต่ถ้าหากการนิยามความหมาย/ตีความการมีส่วนร่วมยังจำกัด อยู่เฉพาะในกลุ่มคนที่รวมตัวกันควบคุมความรู้และทรัพยากรในการพัฒนาก็เป็นเรื่องยากที่จะทำให้เกิดผล ของการพัฒนาอย่างเท่าเทียมกัน

นักวิชาการบางกลุ่มที่ผลักดันการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเชื่อในปรัชญาว่าชาวบ้าน เป็นผู้ที่อยู่กับข้อมูล อยู่กับความจริง เป็นผู้ที่มีชีวิตอยู่กับผู้วิจัยหรืออาจจะมากกว่าด้วยซ้ำไป และการเลือก ปฏิบัติการใด ๆ ก็ตามที่จะนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิต ปัญหาของการวิจัยต้องเริ่มจากชาวบ้าน ด้วยไม่ใช่จากสมมติฐานของผู้วิจัยหรือนักพัฒนาแต่ฝ่ายเดียวและเห็นว่าผู้ที่เกี่ยวข้องฝ่ายต่าง ๆ ทั้ง

ชาวบ้าน นักวิจัยและนักพัฒนาควรมีบทบาทในการร่วมกำหนดปัญหาและเลือกแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาบทบาทของทั้งสามฝ่ายต่างก็มีความแตกต่างก็มีความเท่าเทียมกัน จะเห็นได้ว่าการวิจัยลักษณะนี้เป็นการเรียนรู้ผสมผสานระหว่างความรู้เชิงทฤษฎีและระเบียบวิธีการวิจัย เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของนักพัฒนารวมทั้งความต้องการกับความรอบรู้ของชาวบ้านดังภาพประกอบที่ 2 ต่อไปนี้ (ปาริชาติ วลัยเสถียรและคณะ, 2543)



ภาพประกอบที่ 2 มุมมองความเกี่ยวเนื่องของผู้มีส่วนร่วมในการวิจัย

ที่มา : (ปาริชาติ วลัยเสถียรและคณะ, 2543)

จากภาพประกอบที่ 2 วงกลมแต่ละวงเป็นโลกทัศน์หรือวิธีการมองปัญหาของคนแต่ละกลุ่ม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการวิจัยโลกทัศน์ของแต่ละฝ่ายต่างกันไปตามกรอบแนวคิดที่ตนยึดถือหลังจากเข้าสู่กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมแล้ว คนทั้งสามกลุ่มจะมี “โลกทัศน์” และความเข้าใจร่วมกันในการพัฒนาสิ่งนี้เป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจที่ได้จากการวิจัยและการพัฒนาไปพร้อม ๆ กันสอดคล้องกับกาญจนา แก้วเทพ ที่ชี้ให้เห็นว่า การศึกษาชุมชนเพื่อนำมาใช้แก้ปัญหา คือ ค่อย ๆ ศึกษาแล้วทำกิจกรรมไป “ศึกษาไป-ทำกิจกรรมไป (กาญจนา แก้วเทพ, 2538)

ลำดับต่อมา อูทัย ดุลยเกษม (2536) ได้กล่าวถึงเทคนิค PAR ว่าเป็นรูปแบบของการวิจัยที่ประชาชนมีส่วนร่วมซึ่งแต่เดิมเป็นกลุ่มประชากรผู้ถูกวิจัยเปลี่ยนบทบาทไปเป็นผู้ร่วมในการกระทำวิจัยโดยการมีส่วนร่วมตลอดกระบวนการ นับตั้งแต่เริ่มตัดสินใจว่าควรจะศึกษาวิจัยในชุมชนนั้นหรือไม่การประมวลเหตุการณ์ หลักสูตรและข้อมูล เพื่อกำหนดปัญหาการวิจัย การเลือกระบบประเด็นปัญหา การสร้างเครื่องมือ

การเก็บข้อมูล วิเคราะห์และเสนอสิ่งที่ค้นพบ แต่สุดท้ายเสนอให้กระจายความรู้จากการวิจัยไปสู่การปฏิบัติ แสดงว่ายังมองการวิจัยแยกกับการปฏิบัติอยู่บ้าง เพราะองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นจากกระบวนการ PAR นั้นเป็นองค์ความรู้จากการปฏิบัติอยู่แล้ว ลำดับต่อมาสมอาจ วงษ์มทอง (2536) มีความคิดว่ากระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมพัฒนาขึ้นในช่วงต้นๆ เป็นกระบวนการที่ต้องการนำไปใช้ในกลุ่มประชาชน เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตอย่างแท้จริง โดยมีปรัชญายึดถือ ดังนี้

1. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นกระบวนการที่มีชีวิต (dynamic and organic process) และเริ่มต้นจากสภาพจริงในปัจจุบันว่าปัญหาในปัจจุบันคืออะไร มีวิวัฒนาการสภาพจริงเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ภาษาวัฒนธรรม หรือความเชื่อมาอย่างไรและมุ่งไปถึงจุดที่ควรจะเป็นได้ในอนาคต ซึ่งไม่สามารถจะทำนายได้ ดังนั้นความหมายของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจะมีลักษณะดังต่อไปนี้ (1) มีความยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนได้ (2) ไม่สามารถกำหนดเวลา และ (3) ไม่สามารถกำหนดกิจกรรมล่วงหน้า

2. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเชื่อว่าผู้ด้อยโอกาสมีความสามารถที่จะคิดที่จะร่วมกันเป็นทีมได้

3. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจะต้องเริ่มจากการที่คนรู้สึก (feel) อย่างไรต่อปัญหา หรือความต้องการของตนไปสู่การคิด (think) เข้าใจ (understand) การกระทำ (action) ซึ่งยังผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (transformation) ทั้งในตัวเองและชุมชนทั้งด้านปัญญา จิตใจ และในมิติด้านกายภาพ สิ่งแวดล้อมอื่น ๆ

4. กระบวนการของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมที่ประกอบไปด้วยการแสวงหาความรู้ และการกระทำจะดำเนินไปอย่างต่อเนื่องและไม่สิ้นสุดในหนึ่งวงจร (cycle) เท่านั้น กระบวนการนี้ต้องดำเนินต่อไป ตราบเท่าที่ผู้ด้อยโอกาสยังสามารถรวมกลุ่มกันได้

5. ภูมิปัญญาชาวบ้าน (local knowledge) มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าภูมิปัญญาของนักวิชาการ

บุญนาค ตีวกุล (2543) ได้แสดงความเห็นเกี่ยวกับการวิจัยแบบมีส่วนร่วมว่าเกิดจากการปรับยุทธศาสตร์ในการพัฒนาชุมชนท้องถิ่นจากการสั่งการจากหน่วยเหนือ มาเป็นชุมชนหรือชาวบ้านผู้ที่ได้รับการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการดำเนินการ ด้วยความเชื่อในความสามารถของมนุษย์ที่แก้ไขปัญหาด้วยตนเอง ได้ถ้าเขาารู้และเข้าใจเป้าหมายการพัฒนาตนเองและชุมชนวิธีการเช่นนี้นับว่าสอดคล้องกับกระแสชุมชนนิยม (localization) ที่ให้ความสำคัญ และอำนาจแก่คนและชุมชนในการกำหนดชะตาชีวิตตนเอง การวิจัยลักษณะนี้เป็นการจุดพลังให้ชุมชนรับรู้เรียนรู้ร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆ ของชุมชน เป็นการเรียนรู้ของชุมชนอันเกิดจากการทำงานร่วมกันซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพัฒนาชุมชนที่ยั่งยืน นอกจากนั้น การวิจัยแบบ PAR ยังเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกในชุมชน ทำการศึกษา

ชุมชนเน้นการวิเคราะห์ชุมชน เพื่อค้นหาศักยภาพ ปัญหา แนวทางแก้ปัญหาด้วยการวางแผน ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ ประเมินงานเป็นระยะเพื่อปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานให้สามารถบรรลุเป้าหมาย ได้การวิจัยลักษณะนี้จึงเป็นกระบวนการที่ยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนไปตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงของการดำเนินงานทุกขั้นตอนที่กล่าวมา

นอกจากนี้ Sumayao (1999) ยังเสนอว่ากระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนนำไปสู่การให้อำนาจแก่ประชาชน (empowerment) โดยมีเงื่อนไขดังนี้

1. ประชาชนต้องอยู่ในฐานะที่ควบคุมโครงการหรือกระบวนการทั้งหมด รวมทั้งการตัดสินใจ และการบริหารโครงการเองด้วย
2. การมีส่วนร่วมต้องเป็นจริงทั้งในระดับการเมือง สังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจ
3. การมีส่วนร่วมต้องนำไปสู่จิตสำนึกประชาธิปไตย (democracy) ความสมานฉันท์ (solidarity) และความเป็นผู้นำ (leadership)
4. วิธีการให้อำนาจแก่ประชาชนสามารถดำเนินการได้ดังนี้
 - 4.1 ให้ประชาชนเป็นผู้มีส่วนร่วมในการค้นหาและอธิบายโลกสังคมของตน
 - 4.2 เป็นผู้มีส่วนในกระบวนการเรียนรู้ที่จะสร้างโอกาสและความเป็นไปได้สำหรับกิจกรรมใหม่ ๆ ให้กับตนเอง

ดังนั้นเทคนิคการวิจัยเชิงปฏิบัติการโดยประชาชนมีส่วนร่วมเป็นยุทธวิธีที่จะช่วยให้ประชาชนสามารถรวมตัวกันขึ้นมาในรูปขององค์กรประชาชนและสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความเข้มแข็งทั้งโครงสร้างและการดำเนินงาน โคนาสัยเงื่อนไขการเพิ่มขีดความสามารถของประชาชน ด้วยระบบข้อมูล ทำให้ประชาชนเห็นความสำคัญของข้อมูลสามารถวิเคราะห์ปัญหาของชุมชน แต่ทำการพัฒนาต่อไปได้ ต้องอาศัยการฝึกให้ชาวบ้านทำวิจัยเป็นและสร้างทีมนักวิจัยท้องถิ่นขึ้น

งานศึกษาที่สนับสนุนแนวคิดเรื่องการจัดการชุมชนได้แก่ งานวิจัยของจิระพัฒน์ หอมสุวรรณ (2539, บทคัดย่อ) ศึกษาการมีส่วนร่วมของประชาชนในกิจกรรมของสภาตำบลในเขตจังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในระดับที่สูงขึ้น ได้แก่ การเป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่บ้าน ดังนั้นการรวมตัวกันในรูปแบบองค์กรชุมชนส่งผลให้การพัฒนาแบบมีส่วนร่วมมีความเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพขึ้น สอดคล้องกับงานศึกษาของจิรศักดิ์ สีใจเจริญ (2543) พบว่าการมีส่วนร่วมของประชาชนในการบริหารงานขององค์การบริหารส่วนตำบลในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูนมีรูปแบบการมีส่วนร่วมโดยผ่านตัวแทน คือสมาชิก อบต. ซึ่งได้รับเลือกตั้งจากชาวบ้าน และการมีส่วนร่วมในฐานะสมาชิกกลุ่มต่างๆ ที่จัดขึ้นในหมู่บ้านและสาเหตุของการเข้าไปมีส่วนร่วมได้แก่การที่จะได้มีโอกาสร่วมรับผิดชอบท้องถิ่นของตน ซึ่งจะช่วยเหลือเสริมให้ชาวบ้านมีความเข้มแข็ง ทำให้สามารถควบคุมการทำงานของหน่วยงานท้องถิ่นมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ยังมีผู้ให้ความเห็นว่า การวิจัยปฏิบัติการมีส่วนร่วมเป็นลักษณะของการวิจัยเชิงคุณภาพ ในภาคสนามโดยมีลักษณะดังนี้ (ชูเกียรติ ลิสุวรรณ, 2531)

1. เป็นการเน้นการศึกษาชุมชน โดยมองคนในฐานะสมาชิกของชุมชนและพฤติกรรมของคนจะถูกกำหนดโดยสภาพแวดล้อมทางกายภาพ เศรษฐกิจ สังคม และการเมือง
2. เน้นการสังเกตและสัมภาษณ์ รวมทั้งการใช้ชีวิตในชุมชน เพื่อให้ได้ข้อมูลเฉพาะเรื่องอย่างละเอียด ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาที่ยาวนานในการเก็บข้อมูล เพื่อให้สามารถแน่ใจว่านักวิจัยและชาวบ้านเข้าใจซึ่งกันและกันอย่างถูกต้อง ไม่คลาดเคลื่อนรวมทั้งการให้ความสำคัญกับข้อมูลและความคิดของชาวบ้าน ดังนั้นการเก็บข้อมูลเป็นการแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลสองทาง
3. เน้นการแสวงหาแนวทางการแก้ไขปัญหาโดยชาวบ้านมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ปัญหาชุมชน และศึกษาว่าทรัพยากรในท้องถิ่นมีอะไรบ้างที่จะนำไปสู่การแก้ไข
4. เน้นการให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการคัดเลือกโครงการเพื่อนำไปปฏิบัติทั้งนี้พิจารณาจากปัญหาเร่งด่วนในชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นผู้พิจารณา
5. เน้นให้ชาวบ้านมีส่วนร่วมในการดำเนินการแก้ปัญหาในทุกขั้นตอนและสามารถดำเนินงานได้ต่อไปหลังจากนักวิจัยออกจากพื้นที่แล้ว

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมจะมีลักษณะใกล้เคียงกับการวิจัยแบบมีส่วนร่วม(participatory research) แต่มีส่วนเพิ่มที่เกี่ยวกับการแสวงหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการศึกษาชุมชนจะเน้นการศึกษาปัญหา เพื่อการวิเคราะห์ปัญหา และวิเคราะห์หาทรัพยากรในท้องถิ่นมาช่วยในการแก้ปัญหา จุดเน้นของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้ (สิทธิรัฐ ประพุทธนิตสาร, 2546)

1. เน้นการศึกษาชุมชน เป็นการให้ความสำคัญกับข้อมูลและความคิดของชาวบ้านการเก็บข้อมูลเป็นการสนทนาแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นร่วมกันเพื่อศึกษาสภาพปัญหาในชุมชนหรือความต้องการของชุมชน ที่เรียกว่า (need assessment) ซึ่งเป็นการช่วยวิเคราะห์ว่าสภาพปัจจุบันในชุมชนมีข้อบกพร่องอย่างไร เรื่องอะไร การศึกษาลักษณะนี้ มีบางหน่วยงานเชื่อว่าการศึกษาความต้องการเป็นพื้นฐาน (จปฐ.) ที่รัฐบาลให้หมู่บ้านทำอยู่ปัจจุบัน เป็นวิธีการเพื่อเรียนรู้ปัญหาของชุมชนหากแต่ถ้าชาวบ้านมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาในหมู่บ้านกันอย่างจริงจังและมีใช้การกรอกข้อมูลโดยผู้ทรงคุณวุฒิเพียง 1-2 คน ก็พอถือได้ว่าเป็นการศึกษาสภาพชุมชนกันพอสมควรและนอกจากการดูถึงสภาพปัญหาในชุมชน เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหาลแล้วต้องคำนึงถึงทรัพยากรในชุมชน ซึ่งรวมทั้งทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรมนุษย์บริการของหน่วยงานต่างๆ ในพื้นที่ ทั้งภาครัฐและเอกชน ที่เอื้อต่อการแก้ไขปัญหาและการพัฒนา

2. เน้นการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา โดยประชาชนมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ปัญหา ศึกษาทรัพยากรในท้องถิ่นมีอะไรบ้างเพื่อที่จะนำไปสู่วิธีการแก้ไข เป็นความพยายาม ในการประยุกต์ ข้อมูล 2 เรื่อง คือ (1) เรื่องปัญหา และ (2) เรื่องทรัพยากรในท้องถิ่น

3. เน้นให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการคัดเลือกโครงการ เพื่อนำไปสู่การนำไปปฏิบัติถ้าหาก มีปัญหาหลาย ๆ เรื่องและมีแนวทางมีการแก้ไขปัญหาโดยใช้ทรัพยากรท้องถิ่นหลาย ๆ วิธี จะต้อง มีการพิจารณาร่วมกันว่าปัญหาใดเป็นปัญหาเร่งด่วนและวิธีการแก้ไขปัญหาวิธีใดที่มีความเหมาะสม อาจจะต้องคำนึงเชิงเศรษฐศาสตร์ในแง่ของความคุ้มค่า นอกจากนี้ต้องคำนึงถึงความเหมาะสมกับ เงื่อนไขทางวัฒนธรรม ความเชื่อ และอื่นๆร่วมด้วย

4. เน้นให้ชาวบ้านมีส่วนร่วมในการดำเนินงานแก้ไขปัญหายุ่งยากขึ้นตอนและสามารถดำเนินงาน ได้เองหลังจากสิ้นสุดการวิจัย หรือเมื่อนักวิจัยออกจากพื้นที่แล้ว โดยวิธีการค้นหาหรือให้ชาวบ้าน ค้นหาผู้นำในการดำเนินงานได้ต่อไป ซึ่งเป็นแกนนำที่ร่วมกระบวนการตั้งแต่เริ่มต้นการวิจัยจน สิ้นสุดการวิจัย

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมได้ผนวกเอา “การมีส่วนร่วม” มาเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ “การมีส่วนร่วม” ของประชาชนในหลักการน่าจะถูกต้อง แต่ใครร่วมกับใครมาร่วมอย่างไร ได้มีการโต้แย้ง กันอย่างหลากหลายรูปแบบ เพราะความสอดคล้องกับความเป็นจริงในปัจจุบันนี้มีปัจจัยแตกต่าง หลากหลายให้แต่ละท้องถิ่นที่ทำให้การเข้ามามีส่วนร่วมแตกต่างกันแต่โดยปรัชญาแล้วยังคงยึดหลัก ว่าประชาชนเป็นศูนย์กลางในการดำเนินงานพัฒนา หรือเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมอย่างเท่าเทียมกันกับผู้ที่เข้ามา มีส่วนเกี่ยวข้องจุดลงตัวของมีส่วนร่วมจึงอยู่ที่ผู้คนในชุมชนที่มีปัญหาเข้ามาดำเนินการพัฒนา ตามขั้นตอนที่ร่วมกันวิเคราะห์ วางแผน และจัดการแต่จะทำให้เกิดอย่างไรจะมีการวิเคราะห์ต่อไป

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการธุรกิจมีความหมายที่คล้ายคลึงกันไปตามทัศนะของนักวิชาการที่มีความเชี่ยวชาญ ในด้านการบริหารธุรกิจ ซึ่งในที่นี้ขอนำเสนอรายละเอียดพอสังเขปดังต่อไปนี้

นักวิชาการชาวต่างประเทศ เช่น ลองจินเนคเคอร์ มัวร์ เพตตี และพาลิช (Longenecker, Moore, Petty and Palich 2006, p. 6) ได้ให้ความหมายว่าผู้ประกอบการ คือ บุคคลผู้ซึ่งค้นพบความต้องการ ทางการตลาดและเริ่มเข้าไปดำเนินธุรกิจเพื่อสนองตอบต่อความต้องการในด้านต่าง ๆ เช่น รายได้ ความมั่นคง ความท้าทาย และการได้รับการยอมรับจากสังคม โดยมีการบริหารความเสี่ยงบนพื้นฐาน ของการเปลี่ยนแปลงทางด้านนวัตกรรมและความก้าวหน้าของวิถีชีวิตทางด้านเศรษฐกิจ และผู้ประกอบการ

เสมือนหนึ่งเป็นบุคคลที่บูรณาการสรรพกำลังทั้งหลายทั้งปวง เพื่อเสริมสร้างปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจให้มีการเจริญเติบโต โดยมีการพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ ๆ ด้วยการผสมผสานศักยภาพที่มีอยู่ของตนเอง มาเชื่อมต่อกับความรู้เดิมจากประสบการณ์ ตลอดจนการเรียนรู้จากพันธมิตรในท้องถิ่นเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ (Meyer, 2004, p. 267)

ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่บริหารความเสี่ยงในระบบธุรกิจเอกชน และเป็นบุคคลที่แสวงหาโอกาสในด้านความสามารถในการทำกำไรและมีความจำเป็นในการปฏิบัติการ ภายใต้ความเสี่ยงของการดำเนินงานรวมถึงการยอมรับจากสังคม และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องด้วยการใช้สติปัญญา ความพยายามของบุคคลตลอดจนการคิดอย่างสร้างสรรค์ เพื่อความท้าทายในการประกอบธุรกิจโดยมีความมุ่งหมาย คือ การเจริญเติบโตของธุรกิจ (Zimmerer and Scarborough, 2002, p. 4) จึงต้องเน้นผู้ซึ่งมีวิสัยทัศน์ และแรงบันดาลใจที่จะไปถึงเป้าหมายที่หลากหลาย ภายใต้การคาดการณ์ที่อยู่ภายในชีวิตจิตใจ (Moorman and Holloran, 2006, p. 5)

สำหรับประเทศไทยพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 (ราชบัณฑิตยสถาน, 2530, หน้า 217) ได้ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ คือผู้จัดตั้งกิจการทางเศรษฐกิจโดยมีลักษณะพิเศษว่า บุคคลดังกล่าวนี้จะทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ก่อตั้งเป็นเจ้าของกิจการ เป็นผู้บริหาร และรวมถึงการรับภาระในด้านการเสี่ยงต่าง ๆ ของธุรกิจพร้อมกันด้วยสำหรับ กัตัญญ หิรัญญสมบุรณ์ (2544, หน้า 10) ได้กล่าวเสริมว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้เริ่มทำธุรกิจด้วยความกล้าเสี่ยง และมุ่งมั่นอุตสาหะสู่ความสำเร็จโดยเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาเพื่อแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจ และมีความพยายามอย่างเต็มที่เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จในธุรกิจของตนเอง โดยที่ลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการจะมีอิทธิพลมากที่สุดต่อการดำเนินการธุรกิจในทุกขั้นตอน หรือผู้ประกอบการ คือนักวิสาหกิจผู้ร่วมปัจจัยการผลิตได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุน เพื่อทำการผลิตสินค้าโดยมีการสนองความต้องการผลกำไรตลอดจนเป็นผู้เสี่ยงลงทุนเพื่อผลกำไร (สฤณีดิคุณ กิตติยากร, 2544, หน้า 164) และเป็นบุคคลที่ทำการจัดตั้งธุรกิจภายใต้ความเสี่ยงทางการเงินโดยหวังกำไรและความพอใจส่วนตัวนั่นเอง ตลอดจนเป็นผู้เสี่ยงลงทุนเพื่อผลกำไร (อำนาจ ชีระวนิช, 2544, หน้า 6)

จากความหมายดังกล่าวข้างต้น บุญทววรรณ วิงวอน (2550, หน้า 25) สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มีแรงบัลดาลใจในการแสวงหาโอกาสทางการดำเนินงานทางธุรกิจโดยมีความตั้งใจมุ่งมั่นที่จะทำการก่อตั้งธุรกิจและสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และมีการบริหารความเสี่ยงในธุรกิจที่ได้จัดตั้งขึ้นมา อีกทั้งมีการบูรณาการองค์ความรู้ที่เป็นปัจจุบัน มีการเรียนรู้ตลอดจนพัฒนากลยุทธ์ธุรกิจอยู่เสมอ เพื่อให้ธุรกิจมีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ประเภทของผู้ประกอบการ

โดยทั่วไปแล้วอาจมีบุคคลบางคน หรือบางกลุ่มมีความต้องการอยากจะเป็นผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งอดีตที่ผ่านมาบุคคลเหล่านั้นอาจเริ่มต้นทำงานครั้งแรกในชีวิตด้วยการทำงานเป็นพนักงาน ข้าราชการ หรือลูกจ้างองค์กรอื่น ๆ ระยะเวลาหนึ่งก่อน เมื่อมีการบ่มเพาะประสบการณ์ และความพร้อมแล้วจึงลาออกมาจัดตั้งธุรกิจของตนเองซึ่งบุคคลผู้สนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการใหม่สามารถเลือกดำเนินธุรกิจได้หลายรูปแบบ โดยสามารถจำแนกประเภทของผู้ประกอบการได้สอง วิธีตามเกณฑ์ คือ เกณฑ์แรก ผู้ประกอบการแบ่งตามลักษณะของกิจกรรมการบริหารงาน เกณฑ์ที่สองประเภทของผู้ประกอบการแบ่งตามวิธีการดำเนินงานและเกณฑ์ดังกล่าวสามารถอธิบายได้ ดังต่อไปนี้ (Longenecker, Moore, Petty and Palich, 2006, pp. 10 - 11)

1. ประเภทของผู้ประกอบการแบ่งตามลักษณะของกิจกรรมการบริหารงาน ปัจจุบันอาชีพการเป็นผู้ประกอบการได้รับความนิยมมากขึ้นแต่การเลือกเป็นผู้ประกอบการประเภทใดนั้น บุคคลผู้สนใจต้องทำการศึกษาประเภทของผู้ประกอบการที่เหมาะสมตามคุณลักษณะและศักยภาพของเอกบุคคลที่มีอยู่ ณ สถานการณ์นั้น ๆ และสามารถจำแนกเป็นผู้ก่อตั้งผู้จัดการทั่วไป และผู้รับสิทธิทางการค้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 ผู้ก่อตั้ง (founder) หมายถึง ผู้ประกอบการที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นมาหรืออาจเป็นผู้ที่ชำนาญการทางวิชาชีพด้านใดด้านหนึ่งมาก่อนจากประสบการณ์ในการทำงานในธุรกิจนั้น ๆ เช่น ช่างซ่อมอุปกรณ์กักตักดาการ์ หรือช่างตัดเสื้อผ้าร้านที่มีชื่อเสียงออกมาเปิดร้านด้วยตนเองหรืออาจเป็นกลุ่มเพื่อนที่เรียนสาขาบริหารธุรกิจมาด้วยกันหลังจากนั้นก็เข้าหุ้นเพื่อจัดตั้งธุรกิจ หรือบางคนอาจลาออกจากงานที่ทำอยู่มาตกลงกันร่วมทุนเพื่อก่อตั้งธุรกิจ เมื่อได้จัดตั้งธุรกิจแล้วผู้ก่อตั้งจะดำเนินการต่อไปหรืออาจขายกิจการให้ผู้อื่นแล้วเริ่มก่อตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นมาอีกก็ได้โดยที่ผู้ก่อตั้งธุรกิจต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ออกแบบและสามารถพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยการประดิษฐ์คิดค้น สร้างสรรค์ นวัตกรรมของสินค้าหรือบริการใหม่ ๆ แล้วดำเนินการก่อตั้งธุรกิจให้เป็นรูปธรรมตามวิธีใดวิธีหนึ่งต่อไปนี้ (Moorman and Halloran, 2006, p. 6)

- 1.1.1 การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่
- 1.1.2 การสร้างสรรค์วิธีการผลิตหรือวิธีการดำเนินงานใหม่ ๆ
- 1.1.3 การเปิดตลาดใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม
- 1.1.4 การเสาะแสวงหรือค้นพบแหล่งซื้อวัตถุดิบรายใหม่

ดังนั้น ผู้ก่อตั้งธุรกิจต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เอื้ออำนวยว่าการดำเนินงานวิธีใดที่สามารถสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมให้มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้นใน 4 วิธีที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นและเป็นสิ่งสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจ ดังเช่น เฮนรี ฟอร์ด (Henry Ford) เป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรถยนต์

เมื่อประมาณ 100 ปีที่ผ่านมา หรือบิลเกต (Bill Gates) ผู้ประกอบการธุรกิจไมโครซอฟท์ในวันนี้ที่ เป็นผู้ก่อตั้ง อุตสาหกรรมและธุรกิจ โดยได้มีการยกระดับคุณค่าและมาตรฐานอุตสาหกรรมให้สูงขึ้น

1.2 ผู้จัดการทั่วไป (general manager) หมายถึง ผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่บริหารงานเพื่อให้ธุรกิจ ขนาดย่อมประสบความสำเร็จในระยะยาว ผู้ก่อตั้งกับผู้จัดการทั่วไป อาจเป็นคนเดียวกันหรือไม่ก็ได้ และผู้จัดการทั่วไปต้องดูแล เอาใจใส่กับทุกฝ่ายของธุรกิจไม่ว่าจะเป็นฝ่ายการตลาดการเงิน การบริหาร ทรัพยากรมนุษย์ การผลิตและการดำเนินงาน โดยที่ผู้ก่อตั้งหรือผู้จัดการทั่วไปจะต้องบูรณาการ หรือจูงใจ ลูกจ้าง พนักงาน ได้อย่างเหมาะสมมีการบริหารจัดการแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์มีการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย วัตถุประสงค์องค์การมีการกำหนดแผนกลยุทธ์ธุรกิจ มีการประเมินและตัวชี้วัดการทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีการกำหนดโครงสร้าง และวัฒนธรรมองค์การอย่างมีส่วนร่วม

1.3 ผู้รับสิทธิทางการค้า (franchisee) หมายถึง ผู้ประกอบการที่รับสิทธิทางการค้าจากธุรกิจ สิทธิทางการค้า ถึงแม้ผู้รับสิทธิทางการค้าจะมีหน้าที่คล้ายกับผู้จัดการทั่วไปก็ตามแต่ก็ไม่มีอิสระ ในการดำเนินงานอย่างเต็มที่เนื่องจากมีข้อสัญญาผูกพันกับผู้ให้สิทธิทางการค้า

2. ประเภทของผู้ประกอบการแบ่งตามวิธีการดำเนินงาน ปัจจุบันการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จ นั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลาย ๆ ปัจจัยและสามารถจำแนกประเภทของผู้ประกอบการแบ่งตาม วิธีการดำเนินงานได้ 3 ประเภท ได้แก่ ประเภทแรก ผู้ประกอบการที่เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ ประการ ที่สองผู้ประกอบการที่มีโอกาสเพียงพร้อมและประเภทสุดท้ายผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มคณะดังรายละเอียด ต่อไปนี้ (บุญทวารณ วังวอน, 2550)

2.1 ผู้ประกอบการที่เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ (artisan entrepreneur) เป็นผู้มีทักษะทางด้านวิชาชีพ เฉพาะด้านที่ทำการจัดตั้งธุรกิจขึ้นมาจนสามารถเป็นผู้ประกอบการที่ประสบ ความสำเร็จในระดับหนึ่ง ปัญหาของผู้ประกอบการประเภทนี้ คือ ขาดความรู้ในการบริหารธุรกิจ ขาดข้อมูลที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ อ่อนด้อยด้านทักษะมนุษยสัมพันธ์ขาดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจมีมุมมองเป็นของตนเอง ไม่กล้าเสี่ยง กับแนวคิดทางธุรกิจใหม่ ๆ และมักสนใจเฉพาะการดำเนินงานธุรกิจเท่านั้น ไม่สนใจคู่แข่งขั้นหรือ ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบในภาพรวม

2.2 ผู้ประกอบการที่มีโอกาสเพียงพร้อม (opportunistic entrepreneur) เป็นผู้มีทักษะ ทางด้านเทคนิคในขั้นเริ่มต้น แต่ได้มีความพยายามศึกษา วิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อมด้านการบริหาร จัดการ ด้านกฎ ระเบียบ ด้านเศรษฐศาสตร์ ด้านการพยากรณ์ทางธุรกิจ และภาษา เพื่อบริหารงานได้ อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถนำพาธุรกิจให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันได้ ตลอดจนวางแผน พัฒนาธุรกิจได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน

2.3 ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มคณะ (opportunistic team) เป็นกลุ่มบุคคลที่มีการบริหารงาน ตามความสนใจ และเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ มีการใช้องค์ความรู้ ความสามารถของแต่ละคนมาบูรณา

การได้อย่างเหมาะสมและครอบคลุมในการดำเนินธุรกิจ เช่น ชฎาทิพ จูตระกูล และศุภลักษณ์ อัมพข (2549, หน้า 127 - 128) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการกลุ่มคณะที่มีพันธมิตรผู้ถือหุ้นมากมายคือ ธนาคารกสิกรไทย ไทยพาณิชย์ กรุงไทย ทหารไทย กระทรวงการคลัง บริษัทอินเตอร์คอนติเนนตอล บริษัทบุญรอดบริวเวอรี่ และสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ที่ไม่ใช่ถือหุ้น แต่เป็นที่ดินให้กับสยามพารากอน ทำสัญญาเช่าในระยะยาว และได้ร่วมกันสร้างสยามพารากอนให้เป็นแลนด์มาร์คของประเทศไทย จนมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในสายตาของผู้บริโภคทั่วโลก

ฉะนั้น การประกอบการธุรกิจขนาดย่อมใด ๆ ก็ตามบุคคลหรือผู้สนใจจะต้องทำการวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองก่อนว่ามีจุดแข็งในด้านใดบ้าง และปัจจัยใดเป็นโอกาสในการตัดสินใจเลือกที่จะประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นประเภทผู้ประกอบการแบบผู้ก่อตั้งเองผู้จัดการทั่วไปผู้รับสิทธิ์ทางการค้าผู้ประกอบการที่เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะผู้ประกอบการที่มีโอกาสเพียบพร้อมและผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มคณะ อีกทั้งต้องศึกษาปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญร่วมด้วย

ความหลากหลายของการเป็นผู้ประกอบการ

โลกของธุรกิจในปัจจุบันมีความแตกต่างจากอดีตที่ผ่านมาเป็นอย่างมาก และมีแนวโน้มที่ผันผวนอย่างรวดเร็วต่อไปในอนาคต ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงโดยรวมคือ สภาพทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง คู่แข่งขัน และนวัตกรรม ดังนั้นช่องทางเลือกของผู้ประกอบการยุคใหม่จึงมีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจซึ่งสามารถพิจารณาตามความหลากหลายของการเป็นผู้ประกอบการได้ 6 ประเภท (Zimmerer and Scarborough, 2002, pp. 15 - 19) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการวัยหนุ่มสาว (young entrepreneurs) จะอยู่ในช่วงวัยประมาณ 20-30 ปีที่เป็นคนรุ่นใหม่ และได้รับการศึกษาในระดับอนุปริญญาขึ้นไป ซึ่งบุคคลเหล่านี้มีความพร้อมในด้านฐานะความเป็นอยู่ ที่ค่อนข้างดีพอสมควรมีความต้องการที่จะบริหารธุรกิจบนพื้นฐานของการจัดการความเสี่ยง มีวิสัยทัศน์ส่วนตัวมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ พร้อมทั้งจะเรียนรู้และบริหารธุรกิจของตนเองรวมถึงจำนวนเงินทุน ที่มีความเป็นไปได้ที่จะลงทุนในธุรกิจที่ตนเองสนใจโดยไม่ต้องการเป็นลูกน้องหรือผู้ได้บังคับบัญชาของใคร

2. ผู้ประกอบการที่เป็นสตรี ตามที่ได้ประมาณการธุรกิจขนาดย่อมโดยมีผู้หญิงเป็นผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกา ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1980 เป็นต้นมา ปรากฏว่ามีธุรกิจที่มีผู้ประกอบการที่เป็นสตรี (women entrepreneurs) และเป็นเจ้าของธุรกิจโดยเฉลี่ยประมาณ 1 ใน 4 หรือ 1 ใน 3 ของธุรกิจโดยรวม (Moore, 1999, pp. 371-389; Longenecker, Moore, Petty and Palich, 2006, p. 12) และมักมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งผู้ประกอบการที่เป็นสตรีมักมีการใช้กลยุทธ์ 5 ระดับในการดำเนินงานของธุรกิจ ได้แก่ ระดับแรก ความสามารถในการวางแผนกลยุทธ์ ในการดำเนินงาน ระดับที่สอง ทักษะด้านการจัดการ

นวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพ ระดับที่สาม ประสบการณ์และสายสัมพันธ์ในการดำเนินงานระดับที่สี่ การให้ความสำคัญด้านการตลาด และระดับสุดท้าย การจัดการด้านการเงิน (Lerner and Lamar, 2002, pp. 109-125) มีการใช้องค์ความรู้เป็นเครื่องมือในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

อีกทั้งมีความเชื่อว่าผู้ประกอบการที่เป็นสตรีจะมีความละเอียดอ่อน มีความอดทน มุ่งมั่นในการบริหารงานมากกว่าบุรุษในบางสถานการณ์ โดยเฉพาะการทำงานที่ต้องอาศัยความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกันระหว่างบุคคลต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกองค์กรมีความรับผิดชอบสูงมีความอดทนต่องานอีกทั้งมีความเข้าใจรูปแบบของธุรกิจได้ดี สามารถสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นด้านความรักและความผูกพัน อันเป็นทักษะในการเป็นผู้ประกอบการเฉพาะของสตรี (Lorber, 1994, pp. 22 - 26)

ในอดีตที่ผ่านมาสตรีถูกจำกัดสิทธิทางเพศในการทำงาน โดยเฉพาะตำแหน่งทางการบริหาร แต่ในปัจจุบันพบว่าแนวโน้มของผู้บริหารสตรีมีศักยภาพในการบริหารเท่าเทียมกับบุรุษมากขึ้น เช่น มาริสา เบลลิซารี (Marisa Bellisari) เป็นผู้บริหารสตรีของกิจการคอมพิวเตอร์ในประเทศอิตาลี ต่อมาได้รับการขนานนามว่า เลดี้คอมพิวเตอร์ (Lady Computer) ส่วนแอลเลน แฮนคอกค์ (Ellen Hancock) เป็นผู้บริหารสตรีของบริษัทไอบีเอ็ม และได้ประสบความสำเร็จในการบริหารธุรกิจในด้านผู้บริหารสูงสุดของบริษัทในกรุงลอนดอน ต่อมาได้ขยายกิจการมายังประเทศยุโรป เป็นต้น (Moorman and Halloran, 2006, p. 124) หรือผู้ประกอบการสตรี คนไทยที่ประสบความสำเร็จ เช่น คุณหญิงศศิมา ศรีวิกรม เป็นผู้ประกอบการ แห่งวงการอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ (โครงการ โกลเดนแลนด์) สำหรับคุณภัทรา ศิลาอ่อน เป็นผู้ประกอบการแห่งวงการธุรกิจอาหารระดับ ครอบครัวสู่ธุรกิจพันล้าน ที่มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก เช่นเบเกอรี่ เอสแอนด์พี (S&P) กาแฟบลูคัพ (blue cup) หรือ คุณสุกัลลักษณ์ อัมพฤษ เป็นผู้ประกอบการแห่งวงการธุรกิจศูนย์การค้ารีเทล링 เช่น ห้างสรรพสินค้า เดอะมอลล์ ดิเอ็มโพเรียม และสยามพารากอน โดยที่ผู้ประกอบการสตรีคนไทย ทั้ง 3 ท่านนี้ได้รับสมญานามว่า 3 ซีโอโอหญิงไทย เทียบชั้นผู้นำธุรกิจโลก (ปานใจ ปิ่นตา, 2549, หน้า 2 - 3)

3. ผู้ประกอบการกลุ่มร่นเยาว์ (minority entrepreneur) เป็นบุคคลรุ่นใหม่ที่มีความต้องการที่จะเป็นเจ้าของตนเอง และมีความต้องการที่จะบริหารจัดการเงินลงทุนของตนเองให้เกิดมูลค่าเพิ่ม หรือให้เกิดประโยชน์ คุณค่าเพิ่มเติม หลังจากที่ได้ทำการหักอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งบุคคลเหล่านี้จะมีเครือข่ายของธุรกิจที่มีแนวคิด หลักการในการประกอบธุรกิจคล้าย ๆ กันพร้อมที่จะเรียนรู้และบริหารธุรกิจของตนเอง และมีการทำงานแบบพันธมิตรกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ในภาพรวม เช่น กิจการของบุตรหลานนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ได้แก่ กิจการร้านถ่ายรูปดิจิตอล เป็นต้น

4. ผู้ประกอบการที่อพยพมาจากแหล่งอื่น ผู้ประกอบการที่อพยพมาจากแหล่งอื่น หรือครอบครัวมาจากพื้นที่หรือภูมิภาคอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ถิ่นกำเนิดของตนเอง (Immigrant entrepreneur) แต่มีการชักชวนกันมาตั้งถิ่นฐานในพื้นที่ใด ๆ แบบถาวร อาจจะด้วยการซื้อ หรือเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ในการทำธุรกิจ โดยที่ตนเองมีความพอใจและสามารถมองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งที่ผ่านมามีประสบการณ์ความรู้ และทักษะในการประกอบธุรกิจมาก่อน

5. ผู้ประกอบการแบบไม่เต็มเวลา (part - time entrepreneur) จะเป็นบุคคลซึ่งมีเงินเดือนประจำ (salary man) ที่ทำงานอยู่ในองค์กรต่าง ๆ แต่มีใจรักที่จะเป็นผู้ประกอบการที่นอกเหนือจากการทำงาน ซึ่งอาจจะทำในช่วงเวลาก่อนไปทำงาน (เวลาเช้าช่วงระยะเวลา 05.00 น. ถึงเวลา 8.00 น.) หรือหลังเวลาทำงาน (เวลาช่วงเย็นถึงกลางคืนช่วงระยะเวลา 18.00 น. ถึงเวลา 24.00 น.) โดยที่อาจจะดำเนินการเอง หรืออาจจะให้บุคคลอื่น ๆ ดำเนินการให้โดยที่ตนเองทำหน้าที่บริหารจัดการวางระบบในการทำงาน ระบบการตลาด วางแผนการเงิน วางแผนการผลิต โดยทั่วไปเห็นได้จากธุรกิจขายตรงของผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ในทุกวันนี้ เช่น ธุรกิจเครื่องสำอางแอมเวย์ เครื่องสำอางกิฟฟารีน เครื่องสำอางเอนอน โดยการใช้การสื่อสารทางการตลาด คือแค่โทรศัพท์ในการนำเสนอ เพื่อทำการจัดจำหน่าย หรืออาจเป็นธุรกิจทางด้านพาณิชย์กรรม รวมถึงอุตสาหกรรมขนาดย่อมก็ได้ และเป็นธุรกิจแบบเรียบง่ายมีการลงทุนที่ไม่มากเท่าใดนัก

6. ผู้ประกอบการธุรกิจครัวเรือน (home-based business entrepreneur) เป็นกิจการที่สมาชิกในครัวเรือน มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงทั้งในฐานะเจ้าของและทำหน้าที่บริหารกิจการ โดยการใช้บ้านเป็นฐานการผลิตหรือแปรรูปวัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่นและราคาไม่แพงมาทำการแปรรูปด้วยภูมิปัญญา ทักษะ ประสบการณ์ที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ โดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมมาบูรณาการกับแรงงานในครัวเรือนเพื่อให้เป็นสินค้า ซึ่งสมาชิกอาจทำงานแบบเต็มเวลา หรือบางช่วงเวลาก็ได้หลังจากที่ว่างเว้นจากงานปกติตามสภาพของแต่ละครอบครัว ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่มีระบบหรือโครงสร้างที่ชัดเจน ถ้าใครว่างก็ทำงานไปก่อน ไม่มีการเกี่ยงกันทำงาน เป็นธุรกิจที่เรียบง่าย รายได้ไม่มีความสม่ำเสมอ ขยันก็มีรายได้มาก ถ้ามีการกิจอื่น ๆ ก็อาจไม่มีเวลาผลิต ดังนั้น การผลิต หรือการดำเนินงาน อาจขึ้นอยู่กับความพึงพอใจ หรือเวลาว่างเป็นสำคัญ เช่น การทอผ้าฝ้ายภายในครัวเรือน การทำดอกไม้ประดิษฐ์ในครัวเรือน หรือการแกะสลักไม้ของอุตสาหกรรมในครัวเรือน

สรุป ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าความหลากหลายของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่กล่าวมานี้เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องนำมาพิจารณาตามความสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมแต่ละรูปแบบ โดยต้องมีการใช้ดุลยพินิจ และประสบการณ์ทางธุรกิจในการพิจารณาว่าควรจะเริ่มต้นธุรกิจ ณ จุดไหนที่สามารถยืนหยัดอยู่จนจุดแข็ง หรือความถนัดของตนเองเป็นหลักเพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบการธุรกิจเป็นสำคัญ

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

การที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ต้องรับผิดชอบโดยตรงต่อความเสี่ยง และความไม่แน่นอนจากการดำเนินของธุรกิจ และเป็นผู้นำพาธุรกิจให้บรรลุจุดมุ่งหมายในด้านกำไร และการเจริญเติบโต โดยแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมที่กิจการเผชิญอยู่ภายใต้ทรัพยากรที่จำกัด ซึ่งสามารถพบได้ทั่วไปทุกพื้นที่ไม่ว่าจะเป็นในระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ จังหวัด ภูมิภาค รวมถึงระดับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก โดยที่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมเมื่อได้เริ่มต้นทำธุรกิจ อาจมีโอกาที่จะเจริญรุ่งเรืองสามารถขยายธุรกิจให้เติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในอนาคต

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการมักจะมีคุณสมบัติที่เป็นผู้ที่ต้องการที่จะประสบความสำเร็จสูง ยอมรับความเสี่ยงในระดับปานกลางและมีความเชื่อมั่นตนเอง เป็นต้น แต่มิได้หมายความว่าผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากที่มีคุณลักษณะไม่เหมาะสมแต่ยังคงประสบความสำเร็จในธุรกิจได้เช่นกันและยังมีให้พบเห็นอยู่เหมือนกัน ปัจจุบันการก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ เป็นกลุ่มอาชีพที่ได้รับความนิยมเชื่อถือในด้านศีลธรรม และจริยธรรมมากที่สุด (Megginson, Byrd and Megginson, 2003, p. 12) เดวิด แมคเคลแลนด์ (David McClelland) ได้นำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติ และบุคลิกภาพของผู้ประกอบการธุรกิจไว้ในหนังสือ “Achieving Society” ว่าต้องมีองค์ประกอบ 8 ประการ ดังนี้ (McClelland, 1973, pp. 1 – 14)

1. เป็นผู้มีความต้องการความสำเร็จ อดีตที่ผ่านมาหลาย ๆ คนมักคิดว่าเงิน คือ ปัจจัย ผลักดันให้ผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินการธุรกิจแต่โดยข้อเท็จจริงแล้วความต้องการบรรลุความสำเร็จถือเป็นแรงผลักดันพื้นฐานที่มีผลต่อแรงจูงใจของผู้ประกอบการ ดังนั้นเมื่อพิจารณาในประเด็นนี้ด้านเงินจึงเป็นเพียงองค์ประกอบส่วนหนึ่งของสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จเท่านั้น

บุคคลจะมีความแตกต่างกันในเรื่องระดับความต้องการความสำเร็จ บุคคลบางกลุ่มที่มีความต้องการความสำเร็จในระดับต่ำ มักจะเป็นบุคคลที่พึงพอใจกับสถานภาพในปัจจุบันแต่ในทางตรงกันข้ามบุคคลอีกส่วนหนึ่งที่ต้องการความสำเร็จในระดับสูงชอบที่จะแข่งขันเพื่อให้ตนเองประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้และมีความพอใจที่ต้องรับผิดชอบงานที่ทำการศึกษาแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เพื่อความสำเร็จของแมคเคลแลนด์ นักจิตวิทยาจากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ได้ค้นพบความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการความสำเร็จ และกิจกรรมการประกอบธุรกิจ โดยเฉลี่ยแล้วผู้ประกอบการมีความต้องการความสำเร็จสูงกว่าคนทั่วไป (McClelland, 1973, p. 18) การศึกษาต่อมายังพบว่าผู้ประกอบการถือว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จและคุณสมบัติเดียวกันนี้ยังพบในผู้บริหารกิจการอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จรวมอยู่ด้วย (Megginson, Byrd and Megginson, 2003, p. 25) ดังนั้นแรงผลักดันอันเกิดจากความต้องการความสำเร็จนี้ได้นำมาสู่แรงบันดาลใจของบุคคลและการเริ่มกิจการของตนเอง จึงถือเป็นวิถีทางหนึ่งที่จะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จตามที่ต้องการและมุ่งหวังไว้

2. เป็นผู้มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการโดยทั่วไปจะเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อตนเอง และต่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ มีการควบคุมดูแลทรัพยากรทั้งที่เป็นด้านกายภาพและชีวภาพด้วยตนเอง และพร้อมที่จะดำเนินการไปตามที่เห็นสมควร มีความพอใจ ต่อการบริหารจัดการ การควบคุม และใช้ทรัพยากรให้บรรลุเป้าหมายที่ตนกำหนดขึ้นและรับผิดชอบต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจตลอดจนความผูกพันที่มีต่อธุรกิจของตนเองอย่างเต็มที่ อีกทั้งมีพลังการทำงานอยู่ในระดับสูงมากกว่าบุคคลทั่วไป ซึ่งพลังนี้จะพบอยู่เสมอ ๆ ในช่วงเริ่มเปิดกิจการในช่วงแรก และจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการได้ใช้ความพยายามความรับผิดชอบทั้งหมดที่มีอยู่อย่างไม่น่าเชื่อทั้งทางด้านการคิด ความทุ่มเท ความกระตือรือร้นและการทำงานอย่างหนักที่จะพบเห็นได้ในบุคคลโดยทั่วไป

3. เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง ความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการได้รับในการเริ่มหรือดำเนินงานในธุรกิจของตนเองจะมีความแตกต่างกันออกไป ถ้าผู้ประกอบการลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองย่อมมีการบริหาร ความเสี่ยงทางการเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ต้องรับความเสี่ยงด้วยตนเอง นอกจากนั้นผู้ประกอบการ อาจมีความเครียดเนื่องจากใช้เวลาทุ่มเทไปในการเริ่มและดำเนินธุรกิจ

แมคเคลแลนด์ (McClelland, 1973, pp. 108 - 109) ได้ศึกษาว่าบุคคลที่มีความต้องการความสำเร็จสูง จะมีอุปนิสัยชอบยอมรับความเสี่ยงในระดับปานกลาง หมายความว่าบุคคลเหล่านี้พึงพอใจกับสภาพ ความเสี่ยงที่เขายังคงสามารถใช้ความพยายามควบคุม เพื่อก่อให้เกิดผลลัพธ์ตามที่ต้องการได้ และ ความพอใจต่อความเสี่ยงในระดับปานกลางนี้อาจสะท้อนถึงความเชื่อมั่นของตนเองของผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตามยังมีข้อโต้แย้งเรื่องระดับความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการยอมรับการศึกษาบางกรณี พบว่าผู้ประกอบการจะยอมรับความเสี่ยงเหมือนกับผู้จัดการมืออาชีพ ในขณะที่บางกรณีพบว่าผู้ประกอบการ ยอมรับความเสี่ยงในระดับที่สูงกว่า แต่อย่างไรก็ตามข้อเท็จจริง คือ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ยอมรับ ความเสี่ยงจากการเลือกเข้ามาประกอบการในธุรกิจที่เป็นของตนเอง

4. เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่จะมีแนวโน้ม เป็นบุคคลที่มีความเชื่อมั่น ในตนเองสูงโดยเป็นบุคคลซึ่งเมื่อพบปัญหาที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยง แล้วมีความเชื่อว่าบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองมีความสามารถที่จะแก้ปัญหา วิเคราะห์ปัญหา จัดลำดับความสำคัญของปัญหาที่เกิดขึ้นได้ โดยทั่วไปผู้ประกอบการที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถ ที่จะประสบความสำเร็จและเป็นผู้ที่โน้มเอียงไปในทางมองโลกในแง่ดีเกี่ยวกับโอกาสในความสำเร็จ บนพื้นฐานความเป็นจริง

ในเรื่องความเชื่อมั่นตนเองนี้ บูนท์ (Boone, 2004, p. 3) เชื่อว่าความสำเร็จขึ้นอยู่กับความพยายาม ของบุคคล ด้วยกระบวนการคิดเชิงระบบภูมิภาค หรือระบบสากลรวมถึงการดำเนินงานระบบท้องถิ่น เพื่อสร้างการเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ บางครั้งอาจมีปัจจัยของการควบคุมจากภายในที่มีผลกระทบ อย่างไรตามยังมีข้อโต้แย้งว่าบุคคลถูกควบคุมโดยโชคชะตา หรือ โอกาส หรือเคราะห์กรรมเป็นส่วนมาก

ซึ่งเป็นสถานการณ์ควบคุมจากภายนอก และการศึกษาในปัจจุบันพบว่าผู้ประกอบการมีสถานะ การควบคุมจากภายในสูงกว่าคนทั่วไป

5. เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว เป็นอัตราเร่งหรือความรวดเร็วในการให้บริการของธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งเป็นความได้เปรียบในด้านการปรับตัวที่ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ ประกอบกับการแข่งขันในการให้บริการมีมากยิ่งขึ้น จนก่อให้เกิดการเปรียบเทียบในด้านความรวดเร็ว การตอบสนองอย่างรวดเร็วเป็นเสมือนจิตใต้สำนึกเพราะเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ไม่ยอมแพ้ต่อปัญหา แต่ในทางตรงกันข้ามจะพยายามตอบสนองต่อปัญหาโดยการวางแผนในการแก้ไขปัญหาโดยให้บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีส่วนร่วมและมุ่งมั่นที่อนาคต การที่ผู้ประกอบการต้องทำงานอย่างทุ่มเทนั้นไม่ใช่เพื่อความสำเร็จในช่วงระยะเวลาสั้นๆ แต่เป็นบุคคลที่มุ่งมั่นที่อนาคต โดยค้นหาโอกาสและเสริมสร้างกิจการของตนเองจากธุรกิจขนาดย่อมให้พัฒนาให้เป็นธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ต่อไปในอนาคต

6. เป็นผู้มีความยืดหยุ่น ผู้ประกอบการถือเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อปัญหาสูงกว่าบุคคลทั่วไป เพราะเป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ อย่างรอบด้านโดยเฉพาะด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แรงกดดันยังต้องมีเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นความสามารถในด้านความยืดหยุ่นและอดทนจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในยุคปัจจุบัน ตลอดจนมีความสามารถ และชำนาญในการตัดสินใจเลือกแนวทางที่ดีที่สุดในการดำเนินงานที่เหมาะสมให้กับธุรกิจผู้ประกอบการจะประเมินโอกาส วิเคราะห์และตัดสินใจอย่างเฉียบแหลมเพื่อนำธุรกิจไปสู่ความเจริญก้าวหน้า

7. เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ เป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการแสดงออกได้หลายด้านเช่น ด้านบุคลิกภาพ ความมั่นคงทางจิตใจ ความชำนาญในการสร้างมนุษยสัมพันธ์ความสามารถในการเข้าสมาคม การสร้างสายสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆ คำนึงถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเห็นอกเห็นใจ บุคคลอื่นมีความเอื้ออาทรต่อพนักงาน และปัจจัยที่สำคัญที่สุดของการมีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมนั้นเพื่อการติดต่อที่ดีกับทั้งลูกค้าหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเสริมสร้าง และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจเกิดความประทับใจ นอกจากนั้นยังต้องพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกจ้างพนักงานเพื่อจะได้เกิดแรงจูงใจที่จะทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องฝึกฝนพนักงานให้พร้อมที่จะเรียนรู้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

8. เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล ความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล หมายถึง ความชำนาญของผู้ประกอบการในการทำงานขั้นพื้นฐานในงานแต่ละประเภทที่บ่มเพาะ หรือสั่งสมและตกผลึกจนกลายเป็นประสบการณ์ ไม่ว่าจะเป็นด้านเทคนิคการขาย การตลาด การประกอบชิ้นส่วนของอุปกรณ์ เทคนิคการถ่ายรูป การวิเคราะห์ข้อมูลการเงิน การทำบัญชี ซึ่งความชำนาญ

เหล่านี้ ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้ถ้าหากมีประสบการณ์ที่เป็นเทคนิคเฉพาะในการดำเนินธุรกิจ ก็จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการเริ่มต้นธุรกิจมาจากแนวคิด และประสบการณ์ส่วนบุคคลไม่ว่าจะเป็นที่บ้าน หรือที่ทำงานโดยมีการบูรณาการเป็นองค์ความรู้ในปัจจุบันเพื่อให้เป็นรูปธรรม สามารถทำการนำเสนอหรือออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การปรับปรุงการบริการ หรือการเลียนแบบ แนวคิดธุรกิจในพื้นที่อื่น ๆ มาประยุกต์ใช้

อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าจะไม่มีเหตุผลใด ๆ ในการยืนยันเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการ 8 ประการที่มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจนก็ตาม แต่ปรากฏการณ์จากงานศึกษาที่นำมาอธิบายครั้งนี้ในมุมมองทั้ง 8 ด้านก็ได้ส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ของวิธีการ

โอกาสและผลตอบแทนของผู้ประกอบการ

ระบบเศรษฐกิจเสรี เอกบุคลลมีสิทธิและเสรีภาพที่จะเลือกรูปแบบการเข้ามาประกอบกิจการ แต่ก็มิได้หมายความว่าทุก ๆ กิจการจะประสบความสำเร็จเสมอไป ในบางครั้งอาจมีผู้ประกอบการธุรกิจจำนวนมากปิดกิจการไปในที่สุด ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ในการดำเนินธุรกิจก็ตามแต่โอกาสยังคงเปิดกว้างอยู่เสมอ สำหรับผู้ที่ชอบความท้าทายมีความสนใจ มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถ ความตั้งใจและมุ่งหวังที่จะประสบความสำเร็จกับธุรกิจของตนเอง

การที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องระดมความคิด และทำงานอย่างทุ่มเทภายใต้ความกดดันในด้านต่าง ๆ เพื่อเผชิญกับความเสี่ยงทั้งทางด้านการเงิน เวลา และอาชีพของตนเอง เนื่องจากมองเห็นโอกาสและผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต ซึ่งแรงกระตุ้นที่เป็นปัจจัยผลักดันให้บุคคลก้าวเข้าไปสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนั้น อาจลงทุนได้ในสินทรัพย์ที่เป็นตัวเงิน (tangible asset) และสินทรัพย์ที่ไม่เป็นตัวเงิน (intangible asset)

ดังนั้น ก่อนที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการควรพิจารณาถึงโอกาส ความเป็นไปได้ และผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมของตนเองเป็นเบื้องต้นก่อน โอกาส (opportunity) คือ สิ่งที่เป็นไปได้และมีคุณค่าพอที่บุคคลแสวงหาได้ หรือเป็นช่องทางที่อาจนำประโยชน์มาสู่ธุรกิจ ในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง (Bono, 1999, p. 68) และได้จัดแบ่งโอกาสไว้ 6 ประการดังนี้ (Zimmerer and Scarborough, 2002, pp. 6-9)

1. **โอกาสในการกำหนดชีวิตของตนเอง** การเป็นเจ้าของกิจการธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างโอกาสในการกำหนดชีวิตของตนเองโดยที่ไม่ขึ้นอยู่กับบุคคลอื่น เหมือนกับที่ต้องทำงานภายในองค์กรประเภทต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถทำในสิ่งที่ตนเองต้องการและใช้กิจการของตนเองสนองต่อความต้องการในชีวิต

นอกจากนี้การมีเสรีภาพที่จะดำเนินการอย่างอิสระถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญและเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้เข้ามาประกอบการในธุรกิจขนาดย่อม จากการสำรวจผู้เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมของสหรัฐอเมริกา ปี พ.ศ. 2534 ในหนังสือเศรษฐศาสตร์ธุรกิจขนาดย่อม ปรากฏว่าร้อยละ 38 ของผู้ที่ออกจากงานจากบริษัทอื่นให้เหตุผลในการออกจากงานว่า“ต้องการเป็นนายของตัวเอง” ผู้ประกอบการเหล่านี้มักมีความต้องการอย่างแรงกล้าที่จะตัดสินใจด้วยตนเองและยอมรับความเสี่ยง (วีรยุทธ ฆาณะศิรินันท์ และยุดา รักไทย, 2547, หน้า 36)

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าความเป็นอิสระจะไม่ได้เป็นหลักประกันที่ทำให้การดำเนินชีวิตเป็นไปอย่างเรียบง่าย เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องทำงานหนักขึ้น แต่ส่วนหนึ่งของชีวิต ก็มีความสุข และพอใจกับการตัดสินใจด้วยตนเองภายใต้อุปสรรคทางเศรษฐกิจและปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการสร้างความท้าทายความคิด แรงบันดาลใจ ทัศนคติ ความสามารถ และทักษะของผู้ประกอบการ เป็นที่ตั้ง

2. โอกาสในการสร้างความแตกต่าง ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งต้องการที่จะเริ่มธุรกิจของตนเอง จากแนวความคิดเชิงสร้างสรรค์ (creative idea) เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจผนวกกับประสบการณ์ส่วนบุคคลที่ทำให้เห็นช่องว่างทางการตลาด เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้เป็นสินทรัพย์ที่ไม่เป็นตัวเงินหรือทางกายภาพ สำหรับการเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม ดังแนวคิดของลองจินเนเคอร์ มัวร์ เพตตีและพาณิช (Longenecker, Moore, Petty and Palich, 2006, pp. 49 - 50) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการธุรกิจสามารถสร้างความแตกต่างได้จากองค์ประกอบต่อไปนี้ องค์ประกอบแรกองค์ความรู้ที่สั่งสมมาจากประสบการณ์ในการดำเนินชีวิตหรือทำงานส่วนใหญ่มีมากถึงร้อยละ 45 องค์ประกอบที่สอง เป็นความสนใจที่มาจากตนเองร้อยละ 16 องค์ประกอบที่สาม เกิดจากแรงบันดาลใจหรือจากสิ่งที่ท้าทาย ร้อยละ 11 องค์ประกอบที่สี่ การได้รับคำแนะนำจากบุคคลที่ประสบความสำเร็จหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร้อยละ 7 องค์ประกอบที่ห้า การศึกษาจากหลักสูตรระยะสั้นร้อยละ 6 องค์ประกอบที่หก ธุรกิจครอบครัวร้อยละ 6 องค์ประกอบที่เจ็ด การได้รับคำแนะนำจากเพื่อนและสายสัมพันธ์ร้อยละ 5 และองค์ประกอบสุดท้าย จากปัจจัยอื่นๆ ร้อยละ 4 ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ทำให้ปัจเจกบุคคลเห็นโอกาสที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจขนาดย่อมไม่ว่าจะเป็นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การปรับปรุงการบริการ กลยุทธ์ธุรกิจการตลาด ราคา สินค้าและบริการ และการจัดการด้านอื่นๆ ความแตกต่างเหล่านี้จัดได้ว่าเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการและความสำเร็จจากโอกาสในการสร้างความแตกต่างเช่นกัน

3. โอกาสในการทำงานเต็มตามศักยภาพ บุคคลจำนวนมากต้องประสบกับสภาพการทำงานที่จำเจและน่าเบื่อหน่าย เสมือนหนึ่งเป็นเวทีหรือสถานที่ซึ่งทำให้เขาได้พิสูจน์ถึงความสามารถของตนเอง และใช้เป็นเวทีแห่งความสำเร็จในชีวิต (Megginson, Byrd and Megginson, 2003, pp. 22 - 23) ดังนั้นผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากจึงเป็นผู้ที่มีการทุ่มเทพลังความคิด ระดมความสามารถ ทักษะ และ

ความตั้งใจทั้งหลายทั้งมวลเพื่อเผชิญกับความท้าทายต่อความสำเร็จของกิจการ ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าอุปสรรคของความสำเร็จจึงขึ้นอยู่กับตัวของผู้ประกอบการเองที่จะต้องมีความวิสัยทัศน์ มีแรงบันดาลใจ มีความคิดสร้างสรรค์มีความตั้งใจ อดทนและกระตือรือร้นเพื่อสร้าง โอกาสในการทำงานอย่างเต็มศักยภาพ

4. โอกาสในการรับกำไรอย่างไม่จำกัด ถึงแม้ว่าเงินจะไม่ใช่ว่าปัจจัยหลักที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการทุกคนแต่ผลกำไรที่ได้รับจากการดำเนินกิจการธุรกิจถือเป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการตัดสินใจเปิดกิจการของตนเองอีกทั้งผลตอบแทนทางการเงินของกิจการไม่เพียงแต่จะต้องชดเชยให้กับการลงทุนในด้านเวลาของผู้ประกอบการ (เทียบกับเงินเดือนที่ควรจะได้รับ) และเงินออมส่วนบุคคล (เทียบกับอัตราดอกเบี้ยหรือเงินปันผล) อย่างคุ้มค่าเท่านั้น แต่ผลตอบแทนที่ได้รับจะต้องคุ้มค่ากับความเสี่ยงและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่ต้องลงทุนลงแรงไปในกิจการที่ตนเองเป็นเจ้าของ และเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่าแรงกระตุ้นในรูปของกำไรจะมีอิทธิพลสูงต่อแรงจูงใจของเอกบุคคลในการเข้ามาประกอบกิจการธุรกิจมากกว่าแรงกระตุ้นจากปัจจัยด้านอื่นๆ (Longenecker, Moore, Petty and Palich, 2006, pp. 7 - 8) อย่างไรก็ตาม ธุรกิจบางประเภทต้องการกำไรแบบมีเหตุผล และในความเป็นจริงผลกำไรเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับความอยู่รอดทางธุรกิจในระยะยาว เพราะถ้าหากธุรกิจขาดทุนอย่างต่อเนื่องและมีผลทำให้กิจการต้องประสบกับความล้มเหลวในที่สุด

5. โอกาสในการได้รับความพึงพอใจส่วนบุคคล ผู้ประกอบการมักจะกล่าวถึงความพอใจส่วนบุคคลจากประสบการณ์ในธุรกิจที่ตนเองเป็นเจ้าของอยู่เสมอ ๆ บางครั้งอาจจะเล่าเรื่องราวถึงประสบการณ์ทางธุรกิจที่ทำอยู่ อย่างมีความสุขและภาคภูมิใจ และความพึงพอใจนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากความพอใจในอิสระ เสรี ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น แต่บางส่วนเกิดจากลักษณะพิเศษของธรรมชาติทางธุรกิจและโอกาสอันเกิดจากบทบาทของผู้ประกอบการในธุรกิจของตนเอง แม้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการให้ธุรกิจของตนเองเติบโตอย่างต่อเนื่องแต่ก็ยังต้องการโอกาส ที่ได้รับความสุขสบายควบคู่กันไปด้วย

6. โอกาสในการเกื้อหนุนและได้รับการยอมรับจากสังคม บ่อยครั้งที่เจ้าของหรือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมถือว่าเป็นกลุ่มบุคคลที่ได้รับการยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากสังคม เนื่องจากการสร้างคุณประโยชน์ได้อย่างหลากหลาย เช่น การจ้างงานในชุมชน เป็นหน่วยงาน ที่เสียภาษีให้กับภาครัฐบาล มีการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประสิทธิภาพ ส่งเสริมเศรษฐกิจระดับฐานรากให้มีความเข้มแข็งและสร้างคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนให้ดีขึ้น

อุปสรรคของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

ปัจจุบันนี้ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะต้องการผลตอบแทนจากการเป็นเจ้าของธุรกิจไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใดก็ตาม แต่ในการทำธุรกิจย่อมต้องมีอุปสรรค และต้นทุนเช่นกันการเริ่มต้นในการดำเนินงาน

ในกิจการที่ตนเองเป็นเจ้าของ ต้องทำงานอย่างหนักทั้งทางด้านกำลังกาย กำลังใจ เวลาทำงานและพลังสมองเพราะไม่มีใครที่จะให้หลักประกันแห่งความสำเร็จได้ ดังนั้น ก่อนที่จะตัดสินใจเข้ามาประกอบการธุรกิจขนาดย่อมควรจะทำการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้านที่เป็นอุปสรรคของธุรกิจที่อาจจะเกิดขึ้นก่อนเป็นเบื้องต้น ซึ่งอุปสรรคดังกล่าวสรุปได้ 6 ประการดังต่อไปนี้ (Zimmerer and Scarborough, 2002, pp. 10 - 12)

1. ความไม่แน่นอนของรายได้ การเปิดและดำเนินกิจการไม่ได้เป็นหลักประกันที่จะทำให้ผู้ประกอบการได้รับเงินหรือรายได้เพียงพอที่จะทำให้กิจการอยู่รอดได้เสมอไป โดยเฉพาะในช่วงแรกของการดำเนินงานกิจการอาจจะประสบกับอุปสรรคต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาทางการเงินที่ขาดสภาพคล่องและบางทีต้องอาศัยเงินออมของผู้ประกอบการเองมาใช้จ่ายในการบริหารกิจการ

2. ภาระงานที่หนัก ในช่วงเริ่มเปิดกิจการในครั้งแรก บางครั้งเจ้าของหรือผู้ประกอบการต้องทำงานอย่างหนัก และใช้ระยะเวลานานโดยต้องทำงานทุกอย่างด้วยตนเองทั้งในด้านการเงิน การขาย การบริหาร และอื่น ๆ

3. ความเสี่ยงต่อการสูญเสียเงินลงทุน อัตราความล้มเหลวหรือความเสี่ยงของธุรกิจขนาดย่อมโดยทั่วไปแล้วจะสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ และจากการวิจัยในสหรัฐอเมริกาเมื่อเร็ว ๆ นี้ ปรากฏว่าร้อยละ 24 ของธุรกิจขนาดย่อมที่เปิดใหม่ขึ้นมาจะล้มเหลวภายในเวลา 2 ปี และร้อยละ 51 มีการปิดกิจการภายในเวลา 4 ปี (Zimmerer and Scarborough, 2002, p. 10) ดังนั้นผู้ประกอบการยุคใหม่ที่สนใจจะเริ่มด้านธุรกิจควรพิจารณาถึงความเสี่ยงและผลตอบแทนอย่างรอบคอบก่อนที่จะตัดสินใจนำทรัพย์สินส่วนตัวมาลงทุน และทุ่มเทกำลังกายและกำลังใจเพื่อเผชิญกับความเสี่ยงดังกล่าว

4. คุณภาพชีวิตเสื่อมถอย ไม่มีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมคนใดที่จะเปิด-ปิดธุรกิจของตนเองได้ตรงเวลาเสมอไป หรือทำงานเพียงวันละ 8 ชั่วโมง ในช่วงระยะเวลาปีแรก แต่ในบางครั้งผู้ประกอบการจะทำงานวันละ 12-16 ชั่วโมงและบางครั้งสัปดาห์ละ 6-7 วันโดยไม่มีวันหยุดพักผ่อน เพราะการหยุดทำงานของธุรกิจ หมายถึงธุรกิจจะขาดรายได้ หรือลูกค้าจะไปใช้บริการร้านอื่นแทน ส่งผลให้คุณภาพชีวิตของผู้ประกอบการจะเสื่อมถอยลง สุขภาพเสื่อมทั้งทางด้าน จิตใจ และร่างกาย ตลอดจนไม่มีเวลาดูแลเอาใจใส่ หรือสร้างสายสัมพันธ์กับครอบครัว เพื่อนหรือสังคมเท่าใดนัก

5. ความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ การที่ผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดย่อมต้องตัดสินใจในกิจกรรมต่าง ๆ แทนทุกกิจกรรม เพื่อนำพาธุรกิจให้อยู่รอดและเติบโต ดังนั้นความรับผิดชอบจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อความสำเร็จ หรือความล้มเหลวของกิจการ อีกทั้งความรับผิดชอบในกิจการไม่สามารถแบ่งปันให้ผู้อื่นได้ และการตัดสินใจแต่ละครั้งอาจมีผลกระทบต่อกิจการ และในขอบเขตความรับผิดชอบนี้จะมีมากกว่าผู้บริหารในกิจการขนาดใหญ่ เพราะผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อความสำเร็จของกิจการเงินทุนของตนเอง หรือหุ้นส่วนบุคลากร ครอบครัวและอื่น ๆ

6. การท้อแท้หรือหมดกำลังใจ การที่จะทำให้ธุรกิจมีความยั่งยืนผู้ประกอบการจะต้องมีวิสัยทัศน์ทำความเข้าใจแนวคิดของธุรกิจ การอุทิศตนเองอย่างต่อเนื่อง มีวินัยต่อตนเอง และผู้อื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมถึงการที่จะต้องเกาะติดกับสถานการณ์หรือโลกธุรกิจการค้าอยู่ตลอดเวลา การสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการอาจจะต้องใช้เวลาและองค์ประกอบหลาย ๆ ปัจจัยมาบูรณาการร่วมกัน อีกทั้งผู้ประกอบการจะต้องแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นในแต่ละวันที่มีความแตกต่างกันไปสิ่งเหล่านี้บางครั้งเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการบางคนอาจจะเกิดการ ท้อแท้หรือหมดกำลังใจได้ถ้าไม่มีแรงบันดาลใจ ความมุ่งมั่น หรืออดทนอย่างเต็มที่ในการดำเนินธุรกิจ

ดังนั้นสรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพนั้นจะต้องมีการคำนึงถึงองค์ประกอบที่มีความหลากหลาย เนื่องจากมีปัจจัยทั้งภายใน และภายนอกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ แต่เหนือสิ่งอื่นใดปัจจัยที่เป็นทุนเดิมที่มีอยู่อย่างเหมาะสมที่จะสามารถสกัดกั้นอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม คือ ตัวของผู้ประกอบการเอง ซึ่งต้องมีการเสริมสร้างแรงใจจุดประกายหรือสรรพกำลังในการทำงานให้ตนเองเป็นสำคัญ

แนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ภายใต้สภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางธุรกิจทุกวันนี้ การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด และการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าต้องสามารถทำได้ในเวลาที่รวดเร็ว ส่วนวงจรอายุของผลิตภัณฑ์นั้นวันจะสั้นลงเรื่อยๆ และลูกค้าต่างมีความคาดหวังสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง สิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้เป็นแรงขับเคลื่อนให้กิจการต่างๆ ต้องพยายามค้นหาแนวทางในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การจัดการโซ่อุปทาน เนื่องจากมองเห็นว่าเป็นแนวทางเดียวที่จะสามารถลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจในยุคปัจจุบันได้ ประกอบกับความเจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องในเทคโนโลยีการสื่อสารและการขนส่ง เช่น การสื่อสารแบบไร้สาย อินเทอร์เน็ตและการส่งมอบอย่างทันทีทันใด ได้มีส่วนในวิวัฒนาการอย่างต่อเนื่องของโซ่อุปทาน

จากการทบทวนวรรณกรรมระดับโซ่อุปทานของธุรกิจ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์และพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็ง โดยร่วมกันพยากรณ์ความต้องการของสินค้าและวัตถุดิบ และการส่งผ่านข้อมูลยอดขาย ณ จุดขายให้กับสมาชิกในโซ่อุปทาน (Tracey, 1998) รวมถึง หรือฟังก์การไหลของกิจกรรมโซ่อุปทานที่ทำให้สามารถประเมิน ปรับปรุง และออกแบบกระบวนการธุรกิจให้ดีกว่าเก่าสามารถเก็บรวบรวม ข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง (Kim, 2006) การจัดการโซ่อุปทานเป็นหลักการหนึ่ง

ที่ธุรกิจใช้เชื่อมโยงวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์และการประเมินผลที่ทำให้กิจการคงอยู่ได้ในปัจจุบัน และอนาคต (Hsiao and Melody, 2007) พบว่าธุรกิจที่นำหลักการโซ่อุปทานมาใช้นั้นมีรอบเวลาการผลิต และระดับสินค้าคงคลัง ต่ำกว่าคู่แข่งถึงร้อยละ 50 และนำส่งสินค้าได้เร็วกว่าคู่แข่งร้อยละ 17 (Joseph and Chan, 2005)

อย่างไรก็ตามการดำเนินงานด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน สิ่งที่ควรคำนึงถึงคือ ความสามารถในการบริหารของกิจการ ความสามารถบุคลากร โครงสร้างต้นทุน ความสามารถทางการเงิน ความมั่นคง การจัดการการผลิตและความสามารถของระบบข้อมูล โดยอาศัยหลักการบริหารร่วมกัน ซึ่งเน้นผลกำไร/ผลประโยชน์และอัตราการลงทุนร่วมกัน ทั้งในด้านทรัพยากรสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและนำเอา IT มาใช้เป็นเครื่องมือในการดำเนินงาน เพื่อสร้างความแตกต่างหรือสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Li, Ragu-Nathan, Ragu-Nathan, and Rao, 2006) ซึ่งมีทั้งการขยายตัวและการหดตัวของสถานะเศรษฐกิจ ผลปฏิบัติงานด้านการจัดการโซ่อุปทานมักจะเป็นเรื่องที่วัดได้จากการส่งมอบเร็วการรับคำสั่งซื้อและตอบสนองคำสั่งจับพลัน การยืดหยุ่นเรื่องการส่งมอบตามที่ลูกค้า/คู่ค้าต้องการการส่งมอบที่ไว้วางใจได้ (Green, Whitten and Inman, 2008) เวลาล่าช้า คุณภาพของกระบวนการค่าขนส่งลดลงระดับสินค้าคงคลังพอเหมาะ ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานลดลง ค่าใช้จ่ายต่อค่าขายสินค้าลดลง

ความหมายของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) คือ การเริ่มต้นของสินค้าที่เริ่มตั้งแต่ยังเป็นวัตถุดิบ ไปยังผู้ผลิต ผู้ขนส่ง ผู้ค้าปลีกไปจนถึงผู้บริโภคหรือสายห่วงโซ่อุปทานในการบริการสินค้าซึ่งเป็นการออกแบบ การวางแผนปฏิบัติ การควบคุมติดตามกิจกรรมในโซ่อุปทานโดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน และยกระดับงานสากล และการปรับปรุงทานให้สอดคล้องกับอุปสงค์และการวัดการปฏิบัติงาน (สำนักงานพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม, 2546) นอกจากนี้ยังใช้แนวทางที่ผสมผสานของการใช้เทคโนโลยีที่ประยุกต์วิทยาการจัดการแนวใหม่ในการร่วมมือของคู่ค้าหรือการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างกัน ทั้งนี้ในอดีตจะมีการผลกระทบให้กับคู่ค้าแต่ปัจจุบันมีการร่วมมือทางการค้า ซึ่งมีประสิทธิภาพที่รวดเร็ว ประหยัดต้นทุนและได้ประโยชน์ร่วมกัน

โซ่อุปทาน (supply chain) ประกอบด้วยกระบวนการทุก ๆ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มีผลต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งไม่เพียงแต่อยู่ในส่วนของผู้ผลิตและผู้จัดส่งวัตถุดิบเท่านั้น แต่รวมถึงส่วนของผู้ขนส่งคลังสินค้า พ่อค้าคนกลาง และลูกค้าอีกด้วยซึ่งอยู่ภายในองค์กรแต่ละองค์กรเอง เช่น โซ่อุปทานในส่วนเฉพาะส่วนของผู้ผลิตก็จะประกอบด้วยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น หน่วยงานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

การตลาดส่วนของการปฏิบัติงาน หน่วยงานกระจายสินค้า หน่วยงานการเงินและหน่วยงานบริการลูกค้า

การจัดการโซ่อุปทานจะมีลักษณะการเคลื่อนที่เป็นแบบพลวัตรที่เกี่ยวข้องกับการไหลที่สม่ำเสมอของข้อมูลผลิตภัณฑ์และเงินลงทุนระหว่างขั้นตอนต่าง ๆ โดยแต่ละขั้นตอนของโซ่อุปทานจะมีกระบวนการที่แตกต่างกันไป และมีความเกี่ยวข้องกับขั้นตอนอื่น ๆ ของโซ่อุปทาน ซึ่งส่วนสำคัญที่สุดของห่วงโซ่อุปทานคือ ลูกค้า เพราะลูกค้าเป็นจุดประสานรวมส่วนต่างๆ ของโซ่อุปทานโดยวัตถุประสงค์อันดับแรกของการมีห่วงโซ่อุปทานนั้นก็เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการเกิดกำไรตามมา กิจกรรมของห่วงโซ่จะเริ่มต้นขึ้นจากคำสั่งซื้อของลูกค้า และสิ้นสุดเมื่อลูกค้าได้รับสินค้า ได้รับสินค้าแล้วจ่ายเงินในการซื้อสินค้านั้น

ดังนั้น เมื่อพูดถึงคำว่า “โซ่อุปทาน” จะทำให้มองเห็นภาพของสินค้าหรืออุปทาน ซึ่งเคลื่อนที่จากผู้จัดส่งวัตถุดิบไปยังตัวแทนจำหน่าย และส่งผลไปยังผู้ค้าปลีกและลูกค้า ตลอดจนสายโซ่แต่ละช่วงซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ คือ จะทำให้มองเห็นถึงการไหลของข้อมูลเงินทุนและผลิตภัณฑ์นอกจากนี้ ยังหมายถึงว่าในแต่ละขั้นตอนของการดำเนินงานภายใต้ห่วงโซ่อุปทานนั้นจะมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลายรายแต่ในความเป็นจริงโดยทั่วไปแล้วผู้ผลิตจะรับวัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบหลายราย และส่งไปยังตัวแทนจำหน่ายหลาย ๆ แห่งเช่นเดียวกัน ดังนั้นโซ่อุปทานส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดจะมีลักษณะเป็นเครือข่าย โดยจะเกี่ยวข้องกับขั้นตอนที่หลากหลายโดยประกอบไปด้วยส่วนต่างๆ ดังนี้ คือ (1) ลูกค้า (2) ผู้ค้าปลีก (3) ตัวแทนจำหน่ายหรือผู้กระจายสินค้า (4) ผู้ผลิต และ (5) ผู้จัดส่งส่วนประกอบและวัตถุดิบ

วัตถุประสงค์ของโซ่อุปทาน

วัตถุประสงค์ของการจัดการโซ่อุปทาน คือ การเพิ่มมูลค่าโดยรวมให้เกิดขึ้นมากที่สุดโดยคุณค่าที่โซ่อุปทานได้สร้างขึ้นนั้น คือความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์สุดท้ายที่มีค่าต่อลูกค้ากับสิ่งที่โซ่อุปทานได้นำไปใช้ในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า นั่น และการจัดการไหลของข้อมูล ผลิตภัณฑ์ และอื่นๆ ทั้งหมดในสายโซ่อย่างเหมาะสมซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับการทำให้โซ่อุปทานประสบความสำเร็จ

ฉะนั้นคณะผู้วิจัยสรุปได้ว่าการจัดการโซ่อุปทาน หมายถึง การจัดการการไหลของปัจจัยที่เกิดขึ้นระหว่างขั้นตอนต่าง ๆ ในกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วมทั้งภายในและภายนอกของธุรกิจ เพื่อให้เกิดความสามารถในการสร้างผลกำไรของทั้งระบบโซ่อุปทานให้มากที่สุด

การตัดสินใจในด้านต่าง ๆ ของห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการห่วงโซ่อุปทานให้ประสบผลสำเร็จนั้นต้องอาศัยการตัดสินใจต่างๆมากมายที่เกี่ยวข้องกับการไหลของข้อมูลผลิตภัณฑ์และเงินทุน โดยการตัดสินใจจะแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ขึ้นอยู่กับความถึ

ของแต่ละการตัดสินใจและขอบเขตของเวลา ซึ่งการตัดสินใจนั้นๆ ได้ส่งผลกระทบกับองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องดังนี้ (วิทยา สุหฤทธดำรง, 2545)

1. กลยุทธ์หรือการออกแบบห่วงโซ่อุปทาน (supply chain strategy or design) ผู้ทำการตัดสินใจจะตัดสินใจว่าโครงสร้างของโซ่อุปทานควรจะมีลักษณะอย่างไร โดยจะต้องตัดสินใจว่ารูปร่างลักษณะของโซ่อุปทานควรเป็นอย่างไร และจะต้องมีกระบวนการใดเกิดขึ้นบ้างในแต่ละขั้นตอนต่างๆ ของโซ่อุปทาน การตัดสินใจในส่วนนี้อาจเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่าเป็นการตัดสินใจด้านกลยุทธ์ของโซ่อุปทาน การตัดสินใจในด้านกลยุทธ์นี้จะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจที่รวมถึงด้านสถานที่ตั้ง ความสามารถในการผลิต โรงงานที่ใช้ในการเก็บสินค้าคงคลัง ผลิตภัณฑ์ที่จะถูกทำการผลิตหรือ การจัดเก็บ ณ สถานที่ต่าง ๆ ชนิดของการขนส่งที่จะใช้ในการขนส่งระหว่างสถานที่ต่าง ๆ และชนิด ของระบบข้อมูลที่เหมาะสม ซึ่งรูปร่างหรือลักษณะโครงสร้างอุปทานจะต้องสามารถช่วยสนับสนุนต่อวัตถุประสงค์ด้านกลยุทธ์ที่ทำในขั้นตอนนี้

2. การวางแผนห่วงโซ่อุปทาน (supply chain planning) ผลที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจในด้านนี้คือนโยบายที่ถูกกำหนดขึ้นมาเพื่อใช้ในการปฏิบัติซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานในระยะสั้น โครงสร้างลักษณะของโซ่อุปทานนั้นจะถูกกำหนดไว้อย่างชัดเจนในขั้นตอนของการตัดสินใจด้านกลยุทธ์แล้ว ดังนั้นการตัดสินใจในขั้นตอนนี้จึงถูกบังคับที่กำหนดไว้เบื้องต้นองค์กรจะเริ่มขั้นตอนการวางแผนด้วยการพยากรณ์ความต้องการที่กำลังจะเกิดขึ้นปีหน้า โดยการวางแผนต้องอาศัยการตัดสินใจที่พิจารณาถึงตลาดที่จะได้รับการป้อนสินค้าจากสถานที่ใดสถานที่หนึ่งการวางแผนเกี่ยวกับการเพิ่มสินค้าคงคลัง ผู้รับเหมาย่อยที่จะทำการผลิตและการเติมสินค้าภายหลังจากที่ได้ขายสินค้าไปแล้วรวมทั้งนโยบายในการจัดการสินค้าคงคลังที่จะต้องปฏิบัติตาม ทั้งนี้ นโยบายจะมีการกำหนดในส่วน of สถานที่ตั้งสำรองในกรณีที่สินค้าคงคลังรวมเกิดการขาดแคลน

3. การปฏิบัติการในห่วงโซ่อุปทาน (supply chain operation) ส่วนมากจะมีลักษณะเป็นรายสัปดาห์หรือรายวัน และในขั้นตอนนี้องค์กรจะทำการตัดสินใจโดยพิจารณาตามคำสั่งซื้อของลูกค้าแต่ละคน และในระดับของการปฏิบัติงาน การจัดโครงสร้างลักษณะของห่วงโซ่อุปทานที่ได้วางแผนไว้ซึ่งนโยบายเหล่านี้ได้ถูกกำหนดไว้แล้วโดยจุดมุ่งหมายของการปฏิบัติงานของห่วงโซ่อุปทานนั้นเพื่อนำนโยบาย ในการปฏิบัติงานไปปรับใช้ในทิศทางที่ดีที่สุดในระหว่างขั้นตอนนั้นองค์กรจะจัดการสั่งซื้อรายบุคคลเข้าไปในส่วน of สินค้าคงคลังหรือในการผลิตตั้งเวลาของการสั่งนั้นจะถูกใส่เข้ามาสร้างรายการในการนำออกมาจากที่เก็บสินค้าคงคลัง การจัดสรรการสั่งซื้อนั้นเข้าไปในส่วนของการขนส่งของรถบรรทุกและทำการเติมสินค้าที่ได้ส่งออกไป เนื่องจากการตัดสินใจในการปฏิบัติงานนั้นส่วนมากจะเกิดขึ้นในช่วงเวลาสั้น ๆ ซึ่งมีความไม่แน่นอนในข้อมูล of ความต้องการน้อยมากเป้าหมายระหว่างขั้นตอนของการปฏิบัติงานนี้ก็คือการสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นจากการลดความไม่แน่นอนที่สุด

ให้น้อยลงและการปฏิบัติการที่เหมาะสมที่สุดภายใต้ข้อบังคับต่างๆที่เกิดขึ้นจากนโยบายในขั้นตอนการจัดโครงสร้างลักษณะและนโยบายในขั้นตอนการวางแผนของโซ่อุปทาน

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทาน คือ การประสานกันของการผลิตสินค้าคงคลัง สถานที่และการขนส่งระหว่างผู้ที่มีส่วนร่วมในโซ่อุปทาน เพื่อให้ได้ส่วนผลได้ที่ดีที่สุดในระหว่างความรวดเร็วและประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการของตลาด

การจัดการโลจิสติกส์ (logistics management) ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการโซ่อุปทาน รวมถึงแต่กระบวนการวางแผน การดำเนินการ การควบคุมประสิทธิภาพและประสิทธิผลการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บสินค้าการบริการ และสารสนเทศจากจุดเริ่มต้นไปยังจุดที่มีการใช้งานโดยที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค (The Council of Logistic Management, 2002) ดังนั้น การจัดการห่วงโซ่อุปทานจะมีประสิทธิภาพจำเป็นต้องเร่งปรับปรุงทั้งด้านระดับการบริการลูกค้า และประสิทธิภาพการทำงานภายในองค์กรต่าง ๆ ในโซ่อุปทานไปพร้อม ๆ กัน ทั้งนี้ระดับการบริการลูกค้า หมายถึง ความสม่ำเสมอทางด้านอัตราการเติมเต็มคำสั่งซื้อสูง อัตราการจัดส่งแบบทันเวลาสูงขณะที่มีอัตราการส่งผลิตภัณฑ์คืนจากลูกค้า ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม อย่างไรก็ตามก็มีรูปแบบพื้นฐานที่จะนำมาใช้จัดการโซ่อุปทานได้ในทางปฏิบัติแม้ว่าแต่ละโซ่อุปทานจะมีความต้องการหรือ “อุปสงค์” ของตลาดและความท้าทายจากการปฏิบัติงานที่มีลักษณะเฉพาะตัวที่ถือเป็นสาระสำคัญเหมือนกันในทุก ๆ รายด้วย ทั้งนี้ในโซ่อุปทานใดๆ ก็จะต้องตัดสินใจทั้งโดยลำพังและโดยรวมใน 5 ประเด็น ดังนี้

1. การผลิต (production) การวางแผนการผลิตด้านตัวสินค้าปริมาณการผลิตรวมถึงการจัดทำตารางกำหนดเวลาการผลิตหลัก (master production schedule) และคำนึงถึงความสามารถในการผลิต การสมดุลงาน (workload balancing) การควบคุมคุณภาพ และการซ่อมบำรุงเครื่องจักรอุปกรณ์

2. สินค้าคงคลัง (inventory) ในแต่ละขั้นของโซ่อุปทาน ควรเก็บวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป ในปริมาณเท่าใดเพื่อรองรับความไม่แน่นอนในโซ่อุปทาน อย่างไรก็ตามการมีสินค้าคงคลังที่มากเกินไปก็ทำให้ต้องแบกรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้น ดังนั้นระดับสินค้าคงคลังและจุดสั่งซื้อสินค้าซ้ำ (reorder point) ใดที่เหมาะสมที่สุด

3. สถานที่ (location) การจัดตั้งสถานที่ผลิตและจัดเก็บสินค้าคงคลัง เพื่อบริหารต้นทุนเพื่อให้มีประสิทธิภาพที่ดีที่สุดสำหรับการผลิตและจัดเก็บสินค้าคงคลัง และเชื่อมโยงกับการตัดสินใจในการกำหนดหนทางที่เป็นไปได้สำหรับผลิตภัณฑ์ที่จะไหลผ่านเพื่อจัดส่งไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย

4. การขนส่ง (transportation) การเคลื่อนย้ายสินค้าคงคลังในโซ่อุปทานมีความจำเป็นต่อการตัดสินใจ ในการเลือกชนิดยานพาหนะ เส้นทาง ซึ่งส่งผลกระทบต่อ ระยะเวลาการขนส่ง ต้นทุนการดำเนินงาน และความเสียหายต่อผลผลิต

5. ข้อมูล (information) ข้อมูลที่ถูกเวลาและแม่นยำจะทำให้เกิดการประสานงานที่ดีขึ้น และการตัดสินใจที่ดีขึ้น ส่งผลให้ทำการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น ผลจากการตัดสินใจดังกล่าวจะเป็นเครื่องกำหนดความสามารถและประสิทธิภาพของโซ่อุปทานองค์กร สิ่งที่องค์กรจะสามารถทำได้และวิธีที่องค์กรจะสามารถแข่งขันในตลาดได้ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของโซ่อุปทานขององค์กรเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ตาม อาจกล่าวได้ว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) คือการเริ่มต้นของสินค้าที่เริ่มตั้งแต่ยังเป็นวัตถุดิบไปยังผู้ผลิต ผู้ขนส่ง ผู้ค้าปลีก ไปจนถึงผู้บริโภค หรือสายโซ่อุปทานในการบริการสินค้า ซึ่งเป็นการออกแบบ การวางแผนปฏิบัติ การควบคุมติดตามกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานโดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างคุณค่าในการแข่งขัน และยกระดับงานสากล และการปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ และการวัดการปฏิบัติงาน (สำนักงานพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม, 2546) นอกจากนี้ ยังใช้แนวทางที่ผสมผสานของการใช้เทคโนโลยีที่ประยุกต์วิทยาการจัดการแนวใหม่ ในการร่วมมือของคู่ค้าหรือการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างกัน ทั้งนี้ในอดีตจะมีการผลัดภาระให้กับคู่ค้าแต่ปัจจุบันมีการร่วมมือทางการค้าซึ่งมีประสิทธิภาพที่รวดเร็ว ประหยัดต้นทุน และได้ประโยชน์ร่วมกัน

ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขัน

ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันของ Porter (1990) มีหลักการที่สำคัญเกี่ยวกับการแข่งขันของอุตสาหกรรมที่จะช่วยให้อุตสาหกรรมประสบความสำเร็จ 3 ประการคือ (1) กลยุทธ์ในการแข่งขัน (competitive strategy) (2) ความได้เปรียบในการแข่งขัน (competitive advantage) และ (3) ความได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศ (competitive advantage of nations) ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ในการแข่งขัน (competitive strategy) ตามแนวคิดของพอร์เตอร์นั้น อุตสาหกรรมจะประสบความสำเร็จได้จะต้องประกอบด้วยโครงสร้างของอุตสาหกรรมนั้นและการวางตำแหน่งของธุรกิจไว้อย่างเหมาะสม ซึ่งได้มีการนำเสนอตัวแบบในการวิเคราะห์โครงสร้างและการแข่งขันของธุรกิจภายใต้ชื่อว่า The Five Force Model (Porter, 1980) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. การคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ของอุตสาหกรรม
2. การคุกคามจากสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้
3. อำนาจในการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ
4. อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อสินค้า

5. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนั้น

โดยที่ปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้เป็นตัวกำหนดของอุตสาหกรรมที่จะนำมาใช้ในการสร้างกลยุทธ์เพื่อให้อุตสาหกรรมประสบความสำเร็จในระยะยาว

ความได้เปรียบในการแข่งขัน (competitive advantage) ตามแนวคิดของพอร์เตอร์ Porter (1990) ได้นำเสนอรูปแบบของการแข่งขันที่ทำให้อุตสาหกรรมมีความได้เปรียบไว้ 3 รูปแบบดังต่อไปนี้

1. ความได้เปรียบในด้านต้นทุน หมายถึงความได้เปรียบของอุตสาหกรรมต้องมีต้นทุนที่ต่ำจะทำให้องค์กรมีความได้เปรียบเหนือองค์กรอื่นในแง่ความสามารถทางการผลิต ความสามารถในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมไปถึงความสามารถในการส่งมอบที่รวดเร็วเหนือกว่าคู่แข่ง อีกทั้งผู้ซื้อสินค้าจะได้รับมูลค่าเพิ่มจากการมีต้นทุนที่ต่ำ

2. ความได้เปรียบในการสร้างความแตกต่าง หมายถึงการสร้างคุณค่าเฉพาะตัวของสินค้าในด้านคุณภาพ รูปแบบ อีกทั้งการบริการหลังการขายซึ่งความแตกต่างนี้เป็นคุณค่าเฉพาะตัวของสินค้าที่มีความเหนือกว่าคู่แข่งซึ่งส่งผลให้องค์กรมีความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่ง

3. ความได้เปรียบในการตอบสนองที่รวดเร็ว หมายถึง การพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการจัดส่งที่ตรงเวลา มีตารางการทำงานที่แน่นอน มีการปฏิบัติงานในลักษณะของความยืดหยุ่นในการตอบสนองผู้ซื้อสินค้า

ดังนั้น การวิเคราะห์ความสามารถในการประกอบการของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่าง ๆ นั้นมักมีการนำหลักการ และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเข้ามาเป็นตัวชี้วัดความสามารถในการดำเนินการของอุตสาหกรรมนั้นๆ เช่นเดียวกันกับการนำเอาทฤษฎีระบบเพชรพลัด (diamond model) ของ Porter (1980) ซึ่งได้เสนอหลักการในการประเมินศักยภาพและความสามารถของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคของผู้ประกอบการที่มีการดำเนินการในลักษณะของกลุ่มเช่น กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ ทั้งนี้ รูปแบบเพชรพลัด (Diamond Model) คือ กรอบแนวคิดหรือตัวแบบสำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันขั้นเครือข่ายวิสาหกิจ หรือคลัสเตอร์ โดยเป็นการพิจารณาและประเมินสถานการณ์ปัจจุบันของปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่สำคัญ 4 ด้านที่จะมีผลกระทบต่อความสามารถ ในการเพิ่มผลิตภาพ (productivity) ของบริษัทที่อยู่ในเครือข่ายวิสาหกิจ อันจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจนั้น ๆ โดยรวม ในท้ายที่สุดว่าสถานการณ์เหล่านั้น มีลักษณะที่จะเป็นการเอื้อหรือจะเป็นอุปสรรคต่อการปรับปรุงหรือพัฒนาผลิตภาพของธุรกิจในเครือข่ายวิสาหกิจนั้น ๆ หรือไม่ อย่างไร และมากน้อยเพียงใด รวมไปถึงการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐที่จะมีผลต่อปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ปัจจัยดังกล่าวประกอบด้วยปัจจัยที่เป็นเชิงบวกและเชิงลบ รวม 4 ด้านหลัก ได้แก่ (1) ปัจจัยและเงื่อนไขที่เป็นปัจจัยนำเข้าของการพัฒนาอุตสาหกรรม (factor conditions) ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน เงินทุน ระบบสาธารณูปโภค (2) อุปสงค์ของสินค้า/บริการ (demand conditions) ได้แก่ ยอดสั่งซื้อ

ความต้องการเชิงปริมาณ ความต้องการเชิงคุณภาพขนาดของผู้บริโภค (3) อุตสาหกรรมที่สนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง (related and supporting industries) ได้แก่ ความช่วยเหลือจากผู้ซื้อ ผู้ขายหรือผู้จำหน่าย จำนวนวิสาหกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน การซื้อวัตถุดิบร่วมกันในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน และ (4) กลยุทธ์ของบริษัทโครงสร้างอุตสาหกรรมและคู่แข่ง (firm strategy, structure and rivalry) ได้แก่ คุณภาพของสินค้า การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เพื่อโอกาสทางการตลาด การแข่งขันในตลาด การประชาสัมพันธ์ให้ตัวสินค้า การรับรองมาตรฐานต่างๆ เพื่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในห่วงโซ่การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Strategic Buyer-Supplier Relationships) เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ซื้อ (customer) และผู้ขาย (supplier) ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างความไว้วางใจให้เกิดแก่ผู้ร่วมค้าทั้งสองฝ่ายในสายโซ่อุปทานเดียวกัน (Chen, Paulraj and Lado, 2004) ซึ่งความสัมพันธ์นี้ทั้งสองฝ่ายต่างต้องให้ความสำคัญ ซึ่งกันและกัน ความสัมพันธ์นั้นจึงจะยาวนานและทำให้เกิดการซื้อขายสินค้ากันต่อเนื่องและยาวนาน โดยส่วนใหญ่องค์กรมักจะให้ความสำคัญเฉพาะฝ่ายผู้ซื้อเท่านั้น สันมองถึงฝ่ายผู้ขายวัตถุดิบ ซึ่งมักจะคิดไปเองว่าผู้ขายจะต้องเป็นฝ่ายเอาใจผู้ซื้อเพียงฝ่ายเดียว ทำให้องค์กรขาดโอกาสในการได้รับผลประโยชน์ที่เอื้อต่อกัน หากองค์กรให้ความสำคัญกับฝ่ายผู้ขายจะทำให้มองเห็นศักยภาพของผู้ขายซึ่งมีผลต่อการคัดเลือกผู้ขายหลักด้วยเมื่อความสัมพันธ์นี้ยาวนานขึ้นจะทำให้เกิดการวางแผนงานร่วมกัน มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ มีการวางแผนลดต้นทุนร่วมกัน (Giunipero et al. 2006; Paulraj and Chen, 2007)

ผลของการสร้างกลยุทธ์นี้พบว่าทำให้เกิดการใช้ข่าวสารร่วมกัน ไม่มีข้อมูลปิดบังกัน มีการแบ่งปันความเสี่ยงซึ่งกันและกัน เกิดการซื้อขายกันอย่างต่อเนื่องพร้อมทั้งร่วมกันแก้ไขปัญหา ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งทำให้สินค้าที่ผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น สามารถลดต้นทุน ลดเวลาในกระบวนการลง และสามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง (Paulraj and Chen, 2007)

2. ความร่วมมือระหว่างองค์กร (External Logistics Integration) การสร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ ในองค์กรธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จให้ความสำคัญกับผลการปฏิบัติงานที่ดีในองค์กรเป็นลำดับแรกซึ่งผลดีของการปฏิบัติงานเกิดมาจากความร่วมมือระหว่างองค์กรที่ทำการค้าร่วมกัน (Quinn, 1998; Handfield and Nichals, 1999; Gimenez and Ventura, 2005) และมีการพิจารณาปัญหาอันอาจเกิดจากการทำงาน โดยมีการปรับปรุงแก้ไขปัญหา หากการทำงานขององค์กรอย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการต่างๆ โดยที่การทำงานดังกล่าวต้องยึดหลักของความร่วมมือที่ดีต่อกันมีสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงคือ (1) มีความเชื่อมโยง (2) มีการปรับปรุงการทำงาน และ (3) มีการแบ่งปันผลประโยชน์กันอย่างชัดเจน (Handfield and Nichals, 1999) ดังนั้นในความร่วมมือระหว่างองค์กรหากต้องการให้ประสบผลสำเร็จ

องค์กรต้องคำนึงถึง การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กร การร่วมมือกันปรับปรุงองค์กร การแบ่งปันผลประโยชน์ซึ่งสามารถกล่าวถึงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

2.1 การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กรให้มีประสิทธิภาพนั้นนักวิชาการหลายท่านได้ทำการศึกษาไว้ถึงรายละเอียด วิธีการดำเนินการให้ได้ประสิทธิผลของงาน ซึ่งจะต้องมีการจัดทำเป้าหมายร่วมกันที่แน่ชัด (Paulraj and Chen, 2007; Ellinger, 2000) โดยทั่วไปต้องมีการกำหนดรายละเอียดการทำงานร่วมกัน ซึ่งต้อง (1) มีการกำหนดรายละเอียดทั้งหมดของงานที่จะต้องกระทำร่วมกัน รวมทั้งการใช้ทรัพยากร บุคลากร (2) เมื่อกำหนดรายละเอียดของงานเพื่อนำไปปฏิบัติแล้วหลังจากปฏิบัติต้องมีการวัดและประเมินผลการทำงานซึ่งในประเด็นนี้ก็คือการตรวจสอบประเมินผลการปฏิบัติงานตามเป้าหมาย และ (3) เมื่อประเมินผลการทำงาน ในขั้นตอนต่อไปต้องมีการปรับปรุงการทำงานร่วมกัน (Paulraj and Chen, 2007; Ellinger, 2000) เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ทั้ง 3 ประเด็นนี้เป็นประเด็นสำคัญในการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กรที่ทำให้องค์กรทั้งคู่ประสบความสำเร็จในการทำงาน (Lambert and Cooper, 2000; Chen and Paulraj, 2004)

2.2 การปรับปรุงระบบการทำงานให้ดียิ่งขึ้นสิ่งที่ต้องปฏิบัติเป็นลำดับแรกคือการวางแผนงานร่วมกัน (Paulraj and Chen, 2007; Gimenez and Ventura, 2005) เพื่อให้เกิด การลดขั้นตอนการทำงาน การลดระดับสินค้าคงคลังกระบวนการจัดส่งวัตถุดิบและสินค้า โดยร่วมกันคิดแก้ไขปัญหาและการปรับปรุงระบบการทำงาน นี้ต้องมีการปรับให้เข้ากับสภาพขององค์กรนั้น ประกอบกับการพิจารณาถึงทรัพยากรที่องค์กรนั้นมีอยู่รวมทั้ง คำนึงถึงสภาพแวดล้อมที่จะเปลี่ยนไปด้วย ทั้งนี้การปฏิบัติเช่นนี้นอกจากจะช่วยให้องค์กรสามารถปฏิบัติงานด้วยความราบรื่นแล้วยังช่วยให้องค์กรเกิดความยืดหยุ่นที่ดี สามารถปรับสภาพขององค์กรให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ดียิ่งขึ้น (Yind and Dayong, 2005; Min, Ko and Ko, 2006)

2.3 การแบ่งปันผลประโยชน์ ในหลักการของความเป็นพันธมิตรทางการค้ามีหลักการที่สำคัญของการจัดการโซ่อุปทานให้ประสบผลสำเร็จนั้น ได้มีการศึกษาพบว่า สิ่งสำคัญคือการนำกลยุทธ์เชิงพันธมิตรเข้ามาใช้ในการจัดการซึ่งกลยุทธ์นี้จะเป็นการสร้างความร่วมมือระหว่างองค์กรเพื่อให้เกิดความร่วมมือกันในการทำงาน ซึ่งมีแนวทางในการปฏิบัติเพื่อให้องค์กรประสบผลสำเร็จนั้นคือมีความเชื่อใจกันเปิดเผยซึ่งกันและกันไม่มีข้อมูลปิดบังกัน ต่างฝ่ายต่างได้รับผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน รวมทั้งแบ่งปันความเสี่ยงกันซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงขององค์กรลดลง ซึ่งองค์กรที่ตกลงเป็นพันธมิตรกันนั้นควรมีการทำสัญญากันเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีข้อตกลงที่เหมาะสมกับทุกฝ่าย รวมทั้งมีข้อตกลงในเรื่องผลตอบแทนอย่างชัดเจนซึ่งแต่ละฝ่ายต้องได้รับตามความเหมาะสม และมีการบันทึกไว้ถึงรายละเอียดที่สำคัญประกอบด้วย รายละเอียดของงานที่ต้องปฏิบัติร่วมกัน การใช้ทรัพยากร บุคลากร การวัดและประเมินผลการทำงาน (Handfield and Nichols, 1999)

นอกจากนี้การสร้างความร่วมมือกันระหว่างองค์กรในห่วงโซ่อุปทานยังพบอีกว่า ช่วยให้การส่งข้อมูลข่าวสารหรือการแบ่งปันข้อมูล ข่าวสาร (information sharing) นั้น ได้ผลดีและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือกันด้วยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาแลกเปลี่ยนกัน ช่วยให้การส่งข้อมูลข่าวสารดังกล่าวเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงระบบอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังช่วยประหยัดต้นทุนของระบบได้อีกด้วย (Chae, Yen and Sheu, 2005; Yen and Woo, 2004)

การสร้างร่วมมือระหว่างองค์กรจะช่วยให้เกิด ความร่วมมือในการทำงานส่งผลถึงความสำเร็จขององค์กรในด้านการลดต้นทุน และเพิ่มความสามารถในการตอบสนอง ซึ่งจะมาจากการสร้างความเชื่อมโยงเข้าด้วยกันให้เป็นเครือข่าย มีการสร้างเป้าหมายในการทำงานร่วมกันอย่างชัดเจนมีการปรับปรุงการทำงานร่วมกัน มีการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี (Rawwas et al, 2007) และแลกเปลี่ยนข่าวสารกันระหว่างองค์กร นอกจากนี้ยังมีการแบ่งปันผลประโยชน์กันอย่างเหมาะสมอีกด้วย

ความได้เปรียบในการแข่งขัน (competitive advantage) ตามแนวคิดของPorter (1980) จะมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในระดับประเทศ ได้กำหนดกรอบแนวคิดไว้ในรูปแบบ Diamond Model ซึ่งแสดงถึงความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม ด้วยปัจจัยหลัก 4 ด้านดังต่อไปนี้

1. เงื่อนไขปัจจัยการผลิต (factor conditions) ในส่วนนี้จะพิจารณาถึง โครงสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นองค์ประกอบจากธรรมชาติ ทรัพยากรมนุษย์ ความสามารถทางเทคโนโลยี และเงินทุน
2. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องสนับสนุนกัน (related and supporting industries) อุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะประกอบด้วย อุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกัน (related industries) และอุตสาหกรรมที่สนับสนุนกัน (supporting industries) ความสัมพันธ์ของกิจกรรมต่างๆจะมีความเชื่อมโยงกันตามลักษณะของห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ซึ่งจะเชื่อมโยงให้อุตสาหกรรมมีความเกี่ยวพันซึ่งกันและกัน มีความสัมพันธ์กันในเชิงความร่วมมือกันบนโซ่อุปทานเดียวกันซึ่งจะทำให้โซ่อุปทานนั้นเกิดความเข้มแข็ง
3. เงื่อนไขทางด้านอุปสงค์ของสินค้าและบริการ (demand conditions) ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมที่สูงจะมีตัวชี้วัดอยู่ที่คุณภาพของอุปสงค์
4. การแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (context for firm strategy and rivalry) สภาพการแข่งขันของธุรกิจที่เพิ่มขึ้น ตามแนวคิดของ Porter (1990) ได้นำเสนอปัจจัยหลักดันให้ธุรกิจปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพของตนเองไว้ 2 ประการ ดังนี้ (1) การใช้ปัจจัยการผลิตให้มีประสิทธิภาพและ (2) การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าด้วยการสร้างนวัตกรรมใหม่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้อุตสาหกรรมมีความเข้มแข็งมากขึ้น

ดังนั้นแนวคิดเรื่องความสามารถในการแข่งขันมีความสำคัญอย่างยิ่ง บางครั้งอาจคิดว่าความสามารถในการแข่งขันจะต้องมาจากการที่สินค้ามีต้นทุนในการผลิตต่ำกว่าคู่แข่งหรือการที่มีค่าแรงงานถูกนั้นเป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น เพราะในปัจจุบันการแข่งขันคือความสามารถที่จะผลิตหรือให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดผลิตผลเท่ากับหรือดีกว่าคู่แข่ง มิใช่เป็นเพียงการแข่งขันกันเพียงด้านต้นทุนเท่านั้น ประเทศไทยที่มีค่าแรงงานถูกกว่ายอมเข้ามาแทนที่ต่อไปในอนาคตและเมื่อสามารถทำให้สินค้าและบริการเกิดผลิตผลแล้วสิ่งที่ต้องพยายามทำต่อไป และอาจเรียกได้ว่าเป็นหัวใจของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน คือ การทำให้สินค้าและบริการดียิ่งขึ้นรวมถึงการมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง คุณภาพ คุณค่า รูปแบบ ความน่าเชื่อถือ ราคา และนวัตกรรม การทำให้เกิดความแตกต่างเป็นสิ่งที่ต้องสร้างขึ้นให้ได้ในการดำเนินกิจกรรมทางการค้าในปัจจุบัน (วิริทธิ์ พานิชวงศ์ และคณะ, 2550)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2549) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การจัดการ โลจิสติกส์และการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันสำหรับผลิตภัณฑ์ OTOP ในจังหวัดชลบุรี ผลสำรวจพบว่าผู้ประกอบการโอท็อปส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทและความสำคัญของการจัดการ โลจิสติกส์ แม้ว่าส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการจัดการ โลจิสติกส์มีส่วนช่วยผู้ประกอบการในการลดต้นทุนและเพิ่มการให้บริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผลสำรวจยังพบอีกว่ามีความสัมพันธ์อย่างยิ่งระหว่างการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของตน รวมทั้งยังพบว่าความสำเร็จและประสิทธิผลของการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาใช้จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้า/วัตถุดิบและการส่งผ่านข้อมูลสารสนเทศผลการศึกษานำไปสู่ข้อสรุปที่ว่าผู้ประกอบการโอท็อปควรให้ความสำคัญกับการนำเอาเทคนิคและกลยุทธ์โลจิสติกส์มาใช้กับองค์กรของตน รวมทั้งบทบาทของภาครัฐที่คอยช่วยเหลือและสนับสนุนผู้ประกอบการโอท็อปที่ควรจัดระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็นสำหรับการบริหารจัดการ โลจิสติกส์ เช่น คลังสินค้ารวมหรือรถขนส่งของเครือข่าย รวมทั้งจัดฝึกอบรมและจูงใจแก่ผู้ประกอบการโอท็อปให้มีการนำเอาการจัดการโลจิสติกส์มาใช้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

เจริญชัย โขมพัฒนารักษ์ และคณะ (2548) ได้ทำการวิจัยเรื่องระบบโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทย ซึ่งเป็นการศึกษาถึงระบบโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทยในปัจจุบันโดยเริ่มจากกระบวนการจัดหาวัตถุดิบหรือสับปะรด ระบบการผลิตสับปะรดกระป๋องการวิเคราะห์ในประเด็นของการจัดการคุณภาพ เช่น เกษตรที่ดีและเหมาะสมสำหรับสับปะรด หลักเกณฑ์วิธีการที่ดี

สำหรับการผลิต และระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤติที่ต้องควบคุมการวิเคราะห์ในประเด็นของการจัดการโซ่อุปทาน รวมทั้งประเด็นความต้องการองค์ความรู้เชิงวิชาการที่สามารถตอบสนองโดยตรงกับอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทยอันจะส่งผลการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนี้ในอนาคต การศึกษาได้นำเสนอถึงสภาพการณ์ปัจจุบันของระบบโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทย ทั้งนี้ข้อมูลต่างๆ ที่ได้เป็นข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิเป็นข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทย ได้แก่ ชาวไร่สับปะรด โรงงานแปรรูป และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ส่วนเทคโนโลยีและปัจจัยทางการเกษตร เป็นต้น บทความนี้เริ่มจากกระบวนการจัดหาวัตถุดิบหรือสับปะรดสด ระบบการผลิตสับปะรดกระป๋อง การวิเคราะห์ในประเด็นของการจัดการคุณภาพ การวิเคราะห์ในประเด็นของการจัดการโซ่อุปทาน รวมทั้งชี้ให้เห็นถึงความต้องการด้านงานวิจัยเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทยในอนาคต โดยควรมุ่งเน้นที่จะตอบสนองหรือสนับสนุนแผนยุทธศาสตร์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่อไป

ประพันธ์ พ่วงปรีชา (2550, บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาขีดความสามารถพนักงานของบริษัท โออิชิเทรดดิ้ง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลุ่มขีดความสามารถหลักที่จำเป็นและศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานต่อการให้ความสำคัญถึงขีดความสามารถในการปฏิบัติงานของพนักงาน ในบริษัท โออิชิเทรดดิ้ง จำกัด สำหรับใช้วิธีการศึกษา ด้วยการส่งแบบสอบถามวัดขีดความสามารถพนักงาน จำนวน 37 คน แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยค่าทางสถิติการแจกแจงความถี่ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่าพนักงานเพศชายให้ความเห็นว่าขีดความจำเป็นมาก มี 5 กลุ่มขีดความสามารถ คือ (1) กลุ่มขีดความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์และการทำงานเป็นทีม (2) กลุ่มขีดความสามารถด้านการบริหารงานและจัดการในหน้าที่ (3) กลุ่มขีดความสามารถด้านการใช้สติปัญญาและความคิด (4) กลุ่มขีดความสามารถด้านความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล และ (5) คือ สำหรับพนักงานที่เป็นเพศหญิงมี 6 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มขีดความสามารถด้านการบริหารงาน และจัดการในหน้าที่ (2) กลุ่มขีดความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์และการทำงานเป็นทีม (3) กลุ่มขีดความสามารถด้านภาวะผู้นำ (4) กลุ่มขีดความสามารถด้านการใช้สติปัญญาและความคิด (5) กลุ่มขีดความสามารถด้านความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล และ (6) กลุ่มขีดความสามารถด้านการติดต่อสื่อสาร

ชัชวาล ไชยชิน (2551, บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันกรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น จำกัด ของด้านการจัดการองค์กร ด้านการปรับเปลี่ยนผังร้านค้าและด้านการบริการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น จำกัด พร้อมทั้งวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเศรษฐกิจ ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการบริหารงานภายในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น

จำกัด ผลของการศึกษาสามารถแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ในด้านการจัดการองค์กรเป็นการพัฒนาในเรื่องการจัดการองค์กรรวมถึงเรื่องพนักงานภายในองค์กร ซึ่งหลังจากที่คณะผู้ศึกษาได้จัดทำคู่มือคำบรรยายลักษณะงาน คุณสมบัติเฉพาะของงานและแบบประเมิน Competency ผลการปฏิบัติงานไม่สามารถวัดผลในด้านการจัดการองค์กรได้เนื่องจากมีข้อจำกัดทางด้านระยะเวลาจึงทำให้พนักงานไม่สามารถศึกษาและทำความเข้าใจคู่มือได้อย่างละเอียด คณะผู้ศึกษาจึงได้ดำเนินการตามแผนสำรองที่ได้กำหนดไว้ จึงสามารถบรรลุดัชนีชี้วัดในระดับ 1 คือ จำนวนพนักงานที่ได้ศึกษาคู่มือและมีความเข้าใจในหน้าที่ของตนอย่างชัดเจน ร้อยละ 0.00 – 25.00 ของจำนวนพนักงานทั้งหมดในองค์กร

อรรวรรณ จำพุฒ และคณะ (2550, บทคัดย่อ) การศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาการตลาดของผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว จังหวัดเชียงราย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาการตลาดของผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า (1) ผลิตภัณฑ์(OTOP)ในจังหวัดเชียงรายมีจำนวนทั้งหมด 811 ผลิตภัณฑ์ (2) วิธีการกำหนดราคาสินค้า ผู้ขายส่วนมากได้กำหนดราคาสินค้าตามต้นทุน (3) พื้นที่ในการจัดจำหน่ายส่วนมากเป็นการจำหน่ายในร้านค้าชุมชน (4) วิธีการส่งเสริมการตลาดส่วนมากเป็นการขายโดยพนักงานหรือสมาชิกในชุมชนและการร่วมงานแสดงสินค้า (5) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการขาดแคลนเงินทุนและด้านการจัดจำหน่าย (6) ผู้ซื้อชาวไทยและผู้ซื้อชาวต่างชาติส่วนมากพอใจในผลิตภัณฑ์ OTOP มีปัญหาเพียงแค่การหาซื้อผลิตภัณฑ์ OTOP ได้ยากเท่านั้น